|  |
| --- |
| Készítsünk  **Buyer perszónát** |

# Buyer (vagy vásárlói) perszónák

Rachel a dolgozó anya, Phoebe a vállalkozó vagy Chandler az adatszakértő. A vásárlói perszónák valóságon alapuló, kitalált megtestesítői az ideális vásárlóidnak. Azáltal, hogy személyiséget adsz ezeknek a csoportoknak képes leszel megérteni őket és a kihívásaikat, ami az első lépés egy sikeres üzleti kapcsolatban.

Az útmutató utolsó oldalán egy példát is találni fogsz. További segítségre van szükséged? [Olvasd el ezt a cikket](https://www.rekaveszeli.com/blog/mennyire-ismered-jol-a-vasarloidat-miert-vagy-szukseg-buyer-personara-es-hogyan-keszithetsz-egyet/).

Készíts annyi perszónát, ahányat szükségesnek érzel, de elsőre azt idulj el csak 1-3-mal.



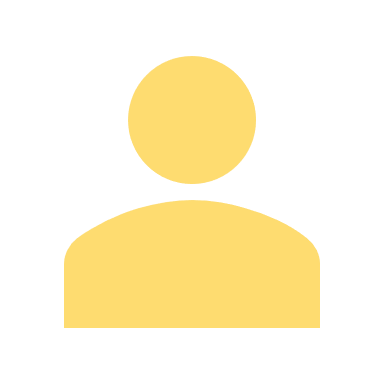
## XY, Az első perszóna

|  |  |
| --- | --- |
| Bevezető | Hogyan mutatnád be ezt a személyt? |
| Demográfia | kor |
|  | nem |
|  | foglalkozás |
|  | education |
|  | family status, kids |
|  | residence |
| Bevétel | $$$ |
| Közösségi Média használat | Kedvenc platformok (1-3) |
|  | Mennyi időt tölt a közösségi médián |
|  | Mire használja (pl. másokat követ, híreket olvas, aktívan posztol, stb) |
|  | Milyen tartalmakat preferál? (pl. videó, ekönyv, cikk, stb) |
| Célok | Mit szeretne elérni? Mi a mögöttes motiváció? (pl. Egyéni vállalkozóként dolgozni, hogy maga oszthassa be az idejét és többet foglalkozhasson a gyerekeivel.) |
| Kihívások | Milyen kihívásokat kell lekűzdenie hozzá. (pl. Nincs elég tapasztalata és attól tart nem elég a kezdőtőkéje.) |
| Történet | Meséljd el ennek a személynek a történetét. Arra hegyezd ki, hogy ez hol kapcsolódik a te vállalkozásodhoz. (Az utolsó oldalon egy részletes példát találhatsz.) |



## XY, a második perszóna

|  |  |
| --- | --- |
| Bevezető | Hogyan mutatnád be ezt a személyt? |
| Demográfia | kor |
|  | nem |
|  | foglalkozás |
|  | education |
|  | family status, kids |
|  | residence |
| Bevétel | $$$ |
| Közösségi Média használat | Kedvenc platformok (1-3) |
|  | Mennyi időt tölt a közösségi médián |
|  | Mire használja (pl. másokat követ, híreket olvas, aktívan posztol, stb) |
|  | Milyen tartalmakat preferál? (pl. videó, ekönyv, cikk, stb) |
| Célok | Mit szeretne elérni? Mi a mögöttes motiváció? (pl. Egyéni vállalkozóként dolgozni, hogy maga oszthassa be az idejét és többet foglalkozhasson a gyerekeivel.) |
| Kihívások | Milyen kihívásokat kell lekűzdenie hozzá. (pl. Nincs elég tapasztalata és attól tart nem elég a kezdőtőkéje.) |
| Történet | Meséljd el ennek a személynek a történetét. Arra hegyezd ki, hogy ez hol kapcsolódik a te vállalkozásodhoz. (Az utolsó oldalon egy részletes példát találhatsz.) |



## XY, a harmadik perszóna

|  |  |
| --- | --- |
| Bevezető | Hogyan mutatnád be ezt a személyt? |
| Demográfia | kor |
|  | nem |
|  | foglalkozás |
|  | education |
|  | family status, kids |
|  | residence |
| Bevétel | $$$ |
| Közösségi Média használat | Kedvenc platformok (1-3) |
|  | Mennyi időt tölt a közösségi médián |
|  | Mire használja (pl. másokat követ, híreket olvas, aktívan posztol, stb) |
|  | Milyen tartalmakat preferál? (pl. videó, ekönyv, cikk, stb) |
| Célok | Mit szeretne elérni? Mi a mögöttes motiváció? (pl. Egyéni vállalkozóként dolgozni, hogy maga oszthassa be az idejét és többet foglalkozhasson a gyerekeivel.) |
| Kihívások | Milyen kihívásokat kell lekűzdenie hozzá. (pl. Nincs elég tapasztalata és attól tart nem elég a kezdőtőkéje.) |
| Történet | Meséljd el ennek a személynek a történetét. Arra hegyezd ki, hogy ez hol kapcsolódik a te vállalkozásodhoz. (Az utolsó oldalon egy részletes példát találhatsz.) |

## A cégről

Mivel a buyer perszónák egy adott cég ideális vásárlóit jelenítik meg, így a példához kitaláltam egy céget is. Az T@NULJ VELÜNK egy online oktatással vállalkozás, akik szakmai és nyelvi kurzusokat tartanak Kurzusaik nem világszintűek, de elismertek New Yorkban és az USA többi részén. A programjaik az élő órákat, a mentorálást és a saját ütemben követhető tartalmakat ötvözik. A rugalmasságot és tanulóközpontúságot kiemelten fontosnak tartják.



## Rachel, a dolgozó anya

|  |  |
| --- | --- |
| Description | Rachel gazdag családból származik, két testvére van: Jill és Amy. Az édesapja kedvence. Mint gazdag család gyermeke, elkényeztetett, fiatal lányként nőtt fel, aki soha nem dolgozott meg semmiért. Az elmúlt években ez jócskán megváltozott. Jelenleg felelősségteljes, középvezetői pozícióban dolgozik, miközben kislányáról is gondoskodik. A gyermek apjával barátok, de nem házasok. |
| Demography | 34 |
|  | nő |
|  | Executive a Ralph Laurennél |
|  | Egyetem |
|  | Egyedülálló, egy gyermekkel |
|  | New York, 2 szobás apartman |
| Income | 80.000 dollár / év |
| Social media usage | Kedvenc platformjai: Instagram, Pinterest, Facebook |
|  | Naponta átlagosan 3-4 órát tölt a közösségi médián, főleg Instagramon |
|  | Rachel munkájához is használja a platformot. Többnyire nagy ruhamárkákat követ és a legújabb trendeket figyeli. Otthon inkább a Facebookot böngészi. Pinteresten főleg divat, hajstílusok és gyerekek témákat nézeget. Az utóbbi időben elkezdett üzleti témájú podcastokat hallgatni. |
|  | Legszívesebben képsorozatokat és videós tartalmakat fogyaszt, illetve podcastokat követ. A hosszú elemző cikkeket nem kedveli, a könyvekre pedig a gyermek születése óta nem nagyon van energiája és ideje. |
| Célok | Rachel imádja munkáját, ahogy kislányát is. Szeretné a ha karrierjét úgy építhetné, hogy ez nem a családi élete kárára történik. |
| Kihívások | Sokszor megterhelő számára helyt állni a munkában és otthon is. Tudja, hogy ez csak ideje hatékony menedzselésével működhet, de még van mit tanulnia ezen a fronton. |
| A története velünk | Rachel egy keményen dolgozó anyuka, aki szeretne előrébb lépnia karrierjében, ehhez azonban még fejlesztenie kéne önmagát. Szeretne beiratkozni egy management kurzusra, hogy megalapozza az előléptetését.  Mivel már van egy egyetemi diplomája, nem érzi szükségesnek, hogy újra egyetemre járjon, azonban mindenképp olyan képzésre lenne szüksége, ami a szakmájában és munkahelyén elismert.  A gyermeke miatt rugalmas megoldást keres, így a hagyományos osztálytermi megoldás szóba sem jöhet. Olyan online képzést keres, ami ötvözi a hagyományos oktatási formát és a virtuális kényelmet. |