

# BUYER PERSONAS TEMPLATE

## SEGMENTO

1

A quale segmento/prodotto/servizio aziendale è interessata la persona?



## NOME

2

Ci serve per avere un approccio empatico



## COGNOME

3

Ci serve per avere un approccio empatico

## RUOLO/LAVORO

4

Che lavoro fa la nostra persona?



## DEMOGRAPHICS

5

Quanti anni ha? È sposato/a?  
Ha figli? Dove vive? Che reddito ha?

## CARATTERISTICHE

6

Che tipo è?  
Una persona curiosa, allegra, ordinata, puntuale, ...?

## INTERESSI PERSONALI

7

Gli piace lo sport? L'arte? Il cinema? Cosa sogna?  
Cosa odia? (cercate di essere specifici)

## INTERESSI PROFESSIONALI

8

Cosa gli interessa/lo appassiona del suo lavoro?

## LINGUAGGIO

9

Come si esprime?  
Qual è il suo tono di voce quando scrive/parla?



## COMPORAMENTI ONLINE

10

Come accede ad internet? Da dove si connette?  
Quanto naviga? Quali sono i suoi siti preferiti?



## OBIETTIVI E BISOGNI (EMPATHY MAP)

11

Cosa vuole veramente che il vostro prodotto/servizio può risolvere?



## CONTENUTI UTILI

12

Cosa vuole leggere/trovare on-line per risolvere la sua esigenza immediata?



## CONTENUTI CHE POSSONO AIUTARE

13

Cosa vuole leggere/trovare on-line per arrivare da solo a risolvere la sua esigenza?  
Anche non nell'immediato



## CANALI

14

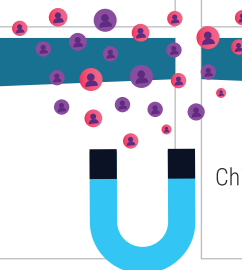
Dove ci sta cercando?  
Google? Facebook? Blog?



## INFLUENCER

15

Chi ascolta veramente la nostra persona, da chi e da cosa si fa influenzare?



## STAKEHOLDERS

16

Chi partecipa alla realizzazione del prodotto/servizio?