

ESERCIZIO: CHI SONO LE TUE BUYER PERSONAS?

Le buyer personas sono la rappresentazione immaginaria completa dei tuoi clienti-tipo ideali. Scopriamo assieme come trovarle.

Che caratteristiche possiede il tuo cliente? Scrivi:

- **Informazioni socio-demografiche:** età, sesso, localizzazione geografica, titolo di studio, background, professione, reddito e conseguente capacità di spesa
- **Comportamenti:** come si informa, cosa acquista e perché
- **Lifestyle:** hobby, interessi e passioni
- **Media e dotazioni tecnologiche** utilizzate
- **Obiettivi che vuole raggiungere**
- **Il suo bisogno principale**
- **Ostacoli** che incontra tra lui e i suoi obiettivi
- **Critiche e obiezioni** che potrebbero muovere nei confronti della tua offerta

Può esserti utile dare un nome proprio alla Buyer Persona.

Esempio:

Il mio servizio: Fornisco un supporto informatico e tecnico su chiamata.

Esempio di buyer persona:

Maria Rossi è una signora di 75 anni, abita a Milano, ha la terza media, ha lavorato come cuoca finché non le è nato il figlio e ha dovuto smettere di lavorare. Suo marito oggi è in pensione, in passato fu un operaio specializzato. Il suo reddito è nella fascia medio della popolazione, vive con la pensione del marito e la sua pensione minima. Nonostante ciò, ha una discreta capacità di spesa in quanto ha pochissimi costi perché consumano poco e hanno una casa di proprietà.

Vuole vedere i suoi nipoti con più frequenza e realizzerebbe ogni loro desiderio.

Gli unici ostacoli che incontra sono il tempo e la distanza (il nipote è in erasmus) e la ridotta possibilità di muoversi.

Il nipote le ha regalato uno smartphone per tenersi in contatto con lei, ma lei non lo sa usare bene. Tuttavia, le piacerebbe moltissimo imparare a fare delle videochiamate.

Maria risulta un potenziale cliente, gli unici limiti che potrebbe avere sono quelli di:

- *Il suo bisogno principale:*

- *Ostacoli:*

- *Critiche e obiezioni :*

Partendo dalle sue caratteristiche, descrivi ora la tua buyer persona ideale:

Ripeti ora l'operazione per tutte le tue buyer personas.

BUYER PERSONA 2

Che caratteristiche possiede il tuo cliente? Scrivi:

- *Informazioni socio-demografiche:*
- *Comportamenti:*
- *Lifestyle:*
- *Media e dotazioni tecnologiche utilizzate:*
- *Obiettivi che vuole raggiungere:*
- *Il suo bisogno principale:*
- *Ostacoli:*
- *Critiche e obiezioni :*

Partendo dalle sue caratteristiche, descrivi ora la tua buyer persona ideale:

Ripeti ora l'operazione per tutte le tue altre buyer personas.

BUYER PERSONA 3

Che caratteristiche possiede il tuo cliente? Scrivi:

- *Informazioni socio-demografiche:*
- *Comportamenti:*
- *Lifestyle:*
- *Media e dotazioni tecnologiche utilizzate:*
- *Obiettivi che vuole raggiungere:*
- *Il suo bisogno principale:*
- *Ostacoli:*
- *Critiche e obiezioni :*

Partendo dalle sue caratteristiche, descrivi ora la tua buyer persona ideale:

Ripeti ora l'operazione per tutte le tue altre buyer personas.