

# [NAAM] BUYER PERSONA

<b>Kenmerken</b>	
- Leeftijd	- Opleiding
- Geslacht	- Inkomen
- Locatie	- Persoonlijkheid
- Gezinssituatie	- Hobby's / interesse
<b>Werk</b>	
Functie	Functietitel
Connecties / groepen	
<b>Motivatie</b>	
Doel (needs)	Wat wil iemand bereiken? Wat heeft iemand nodig?
Values	Waar hecht iemand waarde aan bij een product of partner?
Triggers	Wat triggert hen om het onderzoek te beginnen?
Gedrag en acties	Wat doen ze nu? Welke handelingen verrichten ze?
Uitdagingen en vrees	Welke uitdagingen wensen ze te overwinnen?
Pain points	Welke moeilijkheden dienen ze op te lossen?
<b>Koopproces</b>	
Informatiebronnen	Zo vind je de beste plekken om te beïnvloeden. Denk aan kanalen, content formats (bijv blogs, podcasts), onderwerpen, influencers, media.
Stappen in koopproces	Hoe verloopt het koopproces? Wie is er allemaal bij het beslissingsproces betrokken?
Rol in beslissingstraject	Welke rol heeft deze persona in het koopproces?
Bezwaren	Welke koopcriteria, vragen en bezwaren heeft de koper?