

# Cheat Sheet

BUYER PERSONA'S



marketing & communicatie

## WAAROM?

Door de vragen op deze cheat sheet te beantwoorden, kun je makkelijker een buyer persona opstellen voor jouw bedrijf. Hierdoor is het eenvoudig om de pijnpunten van je doelgroep te begrijpen en wordt het duidelijk met welke content je hen kunt helpen. Hieronder vind je een voorbeeld van een van mijn buyer persona's, puur om je een idee te geven hoe het eruit kan zien.

## VOORBEELD

### Bezige bij

Ze is een vrouw tussen de 25 en 40 jaar, die haar eigen bedrijf runt en is actief binnen het toerisme, de hospitality of de lifestyle markt. Haar bedrijf is waarschijnlijk klein (minder dan 5 werknemers) en eigenlijk moet ze alles zelf doen. Ze beheert social media, maakt de content en moet ook nog verkopen. En dat is naast haar eigen ECHTE werk. Dat is de grootste frustratie van Bezige bij. Haar boekhouding besteedt ze vaak al wel uit.

Haar bedrijf verdient minder dan 200.000 euro per jaar en ze heeft een ervaren marketeer nodig die haar kan helpen met een marketingplan en een structurele uitvoering van de diverse marketingwerkzaamheden zonder dat het haar een vermogen kost. Haar marketingbudget is niet enorm, daarom zou iemand die haar onderbouwd marketing advies en support biedt haar veel kunnen helpen. Dat zou haar weer een hoop tijd schelen.

Ze heeft haar HBO diploma behaald, maar wilde altijd al voor zichzelf werken om meer vrijheid te hebben. Ze hecht waarde aan quality time doorbrengen met haar familie en vrienden en is dolblij met het werk dat ze doet. Alleen soms is het allemaal wel wat veel en denkt ze dat het beter kan. Het ontbreekt haar echter aan tijd, kennis en puf om de marketing nog in de avonduren op te pakken

*Aan de slag...*

## ACHTERGROND

Beschrijf hun persoonlijke situatie.

Beschrijf hun opleidingsniveau.

Hoe ziet hun gezinssamenstelling eruit?

Wat is hun rol binnen het bedrijf?

Wat is hun vrijetijdsbesteding?

## ZAKELIJK

In welke branche zijn ze actief?

Hoe groot is hun bedrijf?

Welke omzet genereren ze?

Wat is hun rol binnen het bedrijf?

Welke zaken vinden ze belangrijk in hun werk/onderneming?

## ZAKELIJK

Hoe ziet een gemiddelde werkdag er voor hun uit?

Waar zijn ze dagelijks verantwoordelijk voor?

Wat zijn hun uitdagingen?

Wat zijn hun doelen?

Hoe helpt jouw bedrijf hen deze doelen te behalen?

## ZAKELIJK

Hoe helpt jouw bedrijf om hun uitdagingen te confronteren?

Hoe communiceren ze met hun klanten?

Hoe communiceren ze met leveranciers en business partners?

## PERSOONLIJK

Met welke skills onderscheiden ze zich van hun concurrentie?

Welke blogs en websites lezen ze? Welke social media gebruiken ze?

# Cheat Sheet

## BUYER PERSONA'S

Parmois

marketing & communicatie

### AAN DE SLAG

- 1 Neem alle informatie uit de voorgaande vragen en maak er een verhaal van om te beschrijven wie ze zijn.
- 2 Geef een naam aan jouw buyer persona.
- 3 Zoek naar een foto van iemand die voor jouw gevoel jouw buyer persona typeert.
- 4 Gebruik je buyer persona voortaan voor het maken van relevante content, een lead magnet of het nemen van strategische beslissingen.

### HULP NODIG?

Lukt het niet of kun je wel wat hulp gebruiken bij het opstellen van een marketingplan en het structureel uitvoeren van jouw marketingactiviteiten?

Je kunt altijd bellen of whatsappen naar 06-33.911.766 of mailen naar [marja@parmois.nl](mailto:marja@parmois.nl)

Wie weet tot snel!

*Laat je me weten wat je vond van deze cheat sheet?*

Oh... en volg je mij al op instagram?

Parmois.nl



@parmoismarketingcommunicatie