



OSTAJAPERSONA / ASIAKASPROFIILI

Ostajapersoonan nimi	
Ikä ja sukupuoli: Mikä on ostajapersoonan ikähaarukka ja onko hän tyypillisesti mies vai nainen?	
Titteli / rooli: Millainen on ostajapersoonan rooli työpaikalla? Millaisia titteleitä persoonalla voi olla?	
Koulutus: Mikä on ostajapersoonan koulutustausta?	
Organisaation koko ja toimiala: Mikä on persoonan edustaman organisaation liikevaihto, henkilöstömäärä ja tyypilliset toimialat?	
Sijainti: Missä ostajapersoonaa asuu / työskentelee?	
Arvot: Millaiset arvot ohjaavat persoonan toimintaa?	
Motivaattorit: Mitkä ovat ostajapersoonan motivaattoreita?	
Tavoitteet: Mitä ostajapersoonaa haluaa saavuttaa? Millaisia tavoitteita hänellä on? Millaisia mittareita hän seuraa?	
Haasteet: Millaisia haasteita ostajapersoonalla on? Mitä ongelmaa persoonaa yrittää ratkaista, miksi hän ostaa?	
Oston esteet: Millaisia oston esteitä ostajapersoonalla on? Mitkä ovat persoonan tyypillisiä vastalauseita?	
Tiedon tarpeet: Millaista tietoa ostajapersoonaa tarvitsee ostopäätöksensä tueksi?	



<p>Tiedon hankinta: Mistä ostajapersoona hankkii tietoa?</p>	
<p>Sisällön muoto: Millaisessa muodossa ostajapersoona haluaa sisältönsä kuluttaa? Esim. video, teksti, infograafit.</p>	
<p>Kanavat: LinkedIn, Facebook (ryhmät), Twitter ja Instagram</p>	
<p>Avainsanat: Millaisia avainsanoja ostajapersoona voisi käyttää hakiessaan tietoa Googlesta?</p>	
<p>Hashtagit (tunnisteet) Millaisia hashtageja hän voisi käyttää?</p>	
<p>Lähestymistapa: Millaisia toimintatapoja persoona arvostaa? Miten hän haluaa kommunikoida yrityksen edustajan kanssa?</p>	