

Problema

Individuiamo un bisogno, una necessità o un desiderio per migliorare la vita di qualcuno

Soluzione

Che servizio o prodotto offriamo per risolvere il problema?

Persone

Chi sono le persone che vogliamo servire con la nostra soluzione?

LE NOSTRE BUYER PERSONAS

Le buyer personas sono rappresentazioni ideali dei nostri possibili clienti

- NOME
- ETÀ
- GENERE
- POSIZIONE GEOGRAFICA
- TITOLO DI STUDIO
- LAVORO
- REDDITO
- INTERESSI, COMPORAMENTI E OBIETTIVI
- VALORI E PERSONALITÀ
- RAGIONI D'ACQUISTO
- PAURE
- CANALI PREFERITI DI COMUNICAZIONE
- INFLUENCERS
- BUYER JOURNEY
- LIMITI, PROBLEMI, BARRIERE ALL'ACQUISTO

Impatto

Che cambiamento genera la nostra soluzione nel mondo?
Quali sono le conseguenze delle nostre azioni?
Positive? Negative?