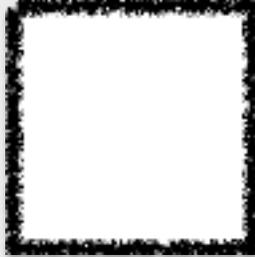


PERSONA – B2B

Unternehmensname 	Werte & Ziele	Probleme & Herausforderungen
Größe des Unternehmens (z.B. MitarbeiterInnenanzahl)	Branche	Organisationsform (zentral/dezentral) / Entscheidungsfinder
Kaufkriterien (z.B. Qualität/Preis)	Kommunikationskanäle	Touch Points – Berührungspunkte mit dem Unternehmen / Bestehende Beziehungen

PERSONA – B2B: unterstützende Fragen

- Wie heißt das Unternehmen?
- Wofür steht das Unternehmen? Welche Werte hat es? Was sind die Ziele des Unternehmens? Wo will es hin?
- Welchen Problematiken ist es bei der Erreichung seiner Ziele ausgesetzt? Wie kann hier mein Produkt/mein Service eine Hilfestellung geben?
- Wie groß ist das Unternehmen?
- In welcher Branche ist das Unternehmen tätig und welche Stellung nimmt es dort ein?
- Wie ist das Unternehmen aufgebaut? Und wie werden in diesem Unternehmen Entscheidungen getroffen? Wer trifft Entscheidungen?
- Nach welchen Kaufkriterien positioniert sich das Unternehmen?
- Wie kommuniziert das Unternehmen? Welche Informationen muss ich bereitstellen, um die Kaufentscheidung zu erleichtern? Welche Kanäle sind die effektivsten zur Bereitstellung dieser Informationen?
- Welche Berührungspunkte habe bzw. finde ich mit dem Unternehmen?