

# buyer persona canvas

STAMPAMI!

## DATI DEMOGRAFICI



*nome*

*età*

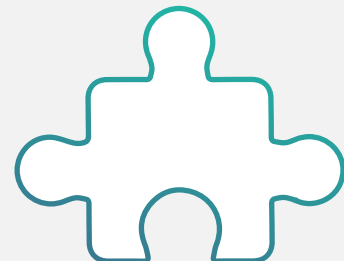
*residenza*

*stato civile*

*titolo di studio*



## IDENTITÀ



## SFIDE



## ACQUISTI



## CARRIERA



## OBIETTIVI



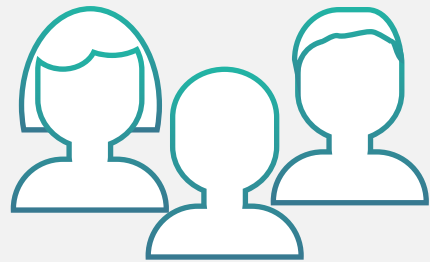
## TECNOLOGIA



# buyer persona canvas

TARGET / AUDIENCE / PERSONE

## DATI DEMOGRAFICI



*nome*

*età*

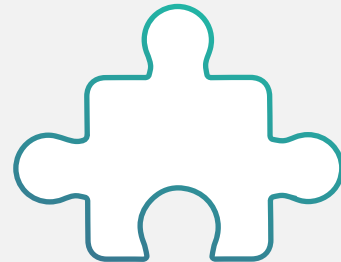
*residenza*

*stato civile*

*titolo di studio*



## IDENTITÀ



# che tipo di personalità ha?  
# quali sono i valori in cui crede?  
# come passa il suo tempo libero?

## SFIDE



# che sfide deve affrontare?  
# che bisogni ha sul lavoro e nel privato?  
# in che modo il tuo prodotto potrebbe aiutarlo/a?

## ACQUISTI



# che tipo di acquirente è?  
# chi o cosa può influenzare il suo acquisto?  
# che obiezioni o ostacoli lo/a separano dall'acquisto?

## CARRIERA



# che lavoro fa?  
# qual è il suo reddito?  
# a chi risponde sul lavoro?

## OBIETTIVI



# che obiettivi lavorativi ha?  
# quali sono i suoi obiettivi personali?

## TECNOLOGIA

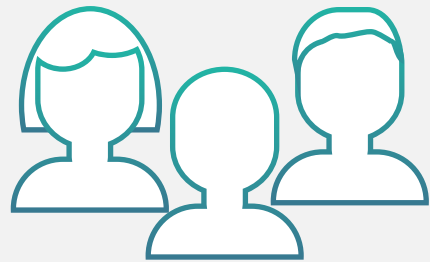


# dove si informa prima di acquistare?  
# frequenta i social network?  
# che livello tecnologico ha?

# buyer persona canvas

TARGET / AUDIENCE / PERSONE

## DATI DEMOGRAFICI



*nome*

*età*

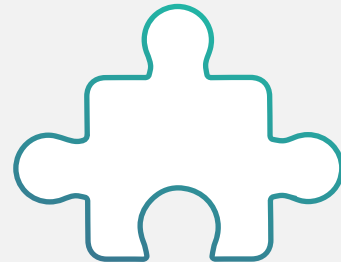
*residenza*

*stato civile*

*titolo di studio*



## IDENTITÀ



# che tipo di personalità ha?  
# quali sono i valori in cui crede?  
# come passa il suo tempo libero?

## SFIDE



# che sfide deve affrontare?  
# che bisogni ha sul lavoro e nel privato?  
# in che modo il tuo prodotto potrebbe aiutarlo/a?

## ACQUISTI



# che tipo di acquirente è?  
# chi o cosa può influenzare il suo acquisto?  
# che obiezioni o ostacoli lo/a separano dall'acquisto?

## CARRIERA



# che lavoro fa?  
# qual è il suo reddito?  
# a chi risponde sul lavoro?

## OBIETTIVI



# che obiettivi lavorativi ha?  
# quali sono i suoi obiettivi personali?

## TECNOLOGIA



# dove si informa prima di acquistare?  
# frequenta i social network?  
# che livello tecnologico ha?

# tips

IDEE / SUGGERIMENTI / SUGGERZIONI

## DATI DEMOGRAFICI

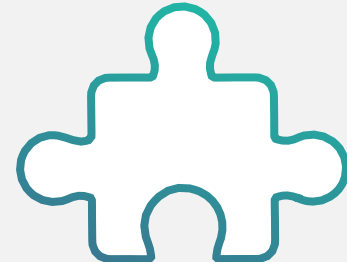


scegli un nome evocativo o che ti aiuti a ricordare le caratteristiche scelte. Pensa all'età, al nucleo familiare del tuo cliente ideale e alla sua istruzione. Vive in paese o in una metropoli? Al mare o in montagna? Usa i social network? Se sì, quali?

Se devi raffigurare più persone, replica il canvas per tutti i tuoi soggetti.



## IDENTITÀ



che tipo è? Quali sono le sue passioni? È un tipo pratico, sognatore, ambizioso? A che mondo valoriale appartiene?

## SFIDE



il tuo prodotto può risolvere il suo problema? Se sì, come lo fa? Ogni target ha pain points diversi: pensaci.

## ACQUISTI



è un acquirente prudente, entusiasta, compulsivo? Paga con PayPal o in contrassegno? Usa Amazon o compra solo da chi conosce?

## CARRIERA



che competenze ha? Di cosa si occupa? Che potere decisionale e di acquisto ha?

## OBIETTIVI



cosa sogna, che aspettative ha? Punta alla carriera, a trasformare il suo hobby in una passione, alla famiglia?

## TECNOLOGIA



legge le recensioni? Le riviste o i magazine online? Si fida del passaparola? Sa usare i social, frequenta i blog?