

Namen machen ansprechbar

Sinus-Milieu [Hier klicken](#)

Hintergrund zu Person:

Was weißt du bereits jetzt über die Person? Was ist ihr Beruf? Was ist ihre Lieblingsfarbe? Welche Bücher liest sie? Hat sie einen Hund? Musikgeschmack? Besondere Vorlieben? ...

Demografie

Hardfacts: Alter, Wohnort, Familienstand, Geschlecht

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte.

suche dir im Internet ein Bild einer Person, bei der du sagst: die Person strahlt genau das aus, was mein Idealkunde ist.

JPG und PNG sind möglich.

Um den idealen Kunden immer vor Augen zu haben empfiehlt es sich

Identifikatoren

Verhalten, Gewohnheiten, Mediennutzung, ...

Erwartungen, Ziele, Emotionen

Was erhofft sich diese Person bei dir zu finden? Warum braucht dich diese Person?

Herausforderungen

Warum hat die Persona dein Angebot bisher noch nicht angenommen?

Ideale Lösung

Was biete ich meiner Persona an um ihr optimal zu helfen?

Häufige Einwände

Was könnten Gründe sein dein Angebot nicht anzunehmen?

Anna Müller

Sinus-Milieu Adaptiv-Pragmatisch

Hintergrund zu Person:

- Arbeitet seit über 15 Jahren in ihrem Fachbereich
- Übernimmt viel Verantwortung im Beruf
- Hat einen vollen Terminkalender
- Interessiert sich für persönliche Weiterentwicklung
- Schätzt Qualität und Professionalität
- Trifft Entscheidungen bedacht und informiert

Demografie

42 Jahre alt
Verheiratet, zwei Kinder
Wohnt in einer mittelgroßen Stadt in Thüringen
Angestellte Teamleiterin in einem mittelständischen Unternehmen



Identifikatoren

- Führt ein Team von 10 bis 15 Mitarbeitenden im Mittelstand.
- Möchte als kompetente und moderne Führungskraft wahrgenommen werden.
- Legt Wert auf Struktur, Verlässlichkeit und klare Kommunikation.
- Nutzt LinkedIn regelmäßig zur beruflichen Weiterbildung.
- Trifft Entscheidungen faktenbasiert und gut vorbereitet.
- Bevorzugt praxisnahe Lösungen mit erkennbarem Nutzen.

Erwartungen, Ziele, Emotionen

- Möchte Zeit sparen und effizient arbeiten
- Sucht nach langfristigen Lösungen
- Wünscht sich Sicherheit bei Entscheidungen
- Möchte sich verstanden und gut beraten fühlen
- Strebt nach beruflichem und persönlichem Erfolg
- Möchte Stress reduzieren

Herausforderungen

- Zeitmangel durch Beruf und Familie
- Informationsüberflutung bei Entscheidungen
- Unsicherheit bei komplexen Themen
- Fehlende Orientierung am Markt
- Angst vor Fehlentscheidungen
- Schwierigkeit, Prioritäten zu setzen

Ideale Lösung

- Einfach verständliche Prozesse
- Individuelle statt standardisierte Lösungen
- Persönliche Betreuung und Begleitung
- Direkte Umsetzungsmöglichkeiten
- Transparente Kostenstruktur
- Nachhaltige Ergebnisse

Häufige Einwände

- „Dafür habe ich aktuell keine Zeit.“
- „Ich muss noch darüber nachdenken.“
- „Ist das wirklich die richtige Lösung für mich?“
- „Das wirkt zunächst zu teuer.“
- „Ich habe bereits andere Ansätze ausprobiert.“
- „Kann ich das nicht selbst lösen?“