

Persona Profil: Marcel | CEO eines Softwareunternehmens



Name: Hannes
Geschlecht: männlich
Alter: 35 Jahre
lebt mit Freundin zusammen
Profil: Informatikstudium wegen Weltreise abgebrochen. Seit 7 Jahren CEO eines erfolgreichen Softwareunternehmens mit mehreren Mitarbeitern.

Customer Profile

Privatkunde vs. Geschäftskunde

Psychografische Merkmale

- Wohnt in Wien mit seiner Freundin und seinem Hund in einer Maisonette-Wohnung.
- Seine Softwarefirma ist in Wien-Westbahnhof.
- Er ist sehr erfolgsorientiert, zielstrebig und solide.
- In seiner Freizeit fährt er ein schnelles Motorrad oder bastelt an seinem Mustang.
- Sport muss ihn herausfordern.
- Er liebt technische Innovationen und kauft die neusten „Spielereien“.
- Neben seiner Firma beschäftigt er sich mit Blockchain Technologie.
- Er liebt das Kochen und gutes Essen und nimmt an Kochkursen von Sterneköchen teil.

Was wichtig ist

Seine Freundin, sein Hund, seine Firma.

Ziele

Sein Softwareunternehmen groß aufbauen und dann verkaufen. Er möchte bis 40 Privatier werden, ein Buch schreiben, Vater werden und auswandern.

Generation: Generation X

Persönlichkeitsprofil: DISG

Kauftrigger: Technische und digitale Innovationen.

Kaufverhalten:

- Sehr kritischer Käufer, nimmt alles unter die Lupe.
- Empfehlungen sind wichtig.
- Bestellt hauptsächlich im Internet.
- Klasse statt Masse.

Surfverhalten der Person

Social Media: Facebook und/oder Instagram?

Womit surft er: Mobil, Tablet oder Rechner in Arbeit?

Bewertet er seine Einkäufe?

Welchen Bedarf kann Compera bei ihm auslösen?

Will er geduzt oder gesiezt werden?

Persona Profil: Sophia | Business Coach und Yogalehrerin



Name: Julia
Geschlecht: weiblich
Alter: 38 Jahre
Alleinerziehend, eine Tochter
Profil: BWL Studium absolviert, war erfolgreiche Unternehmensberaterin. Jetzt ist sie Business Coach und Yogalehrerin mit eigenem Yogastudio.

Customer Profile

Privatkunde vs. Geschäftskunde

Psychografische Merkmale

- Wohnt am Stadtrand von Graz mit ihrer 7-jährigen Tochter in einem eigenen Haus.
- Eine moderne, sehr gesundheitsbewusste und erfolgsorientierte Powerfrau, die ihr abgesichertes altes Leben in ein ebenso erfolgreiches Leben der Selbstverwirklichung und Selbstständigkeit verwandelt hat.
- Anerkennung als Business Coach und Yogalehrerin.
- Arbeitet hart für ihre Selbstständigkeit.
- Wachstumsorientiert.
- Ihre Freizeit verbringt sie mit ihrer Tochter in der Natur.
- vegane Lebensweise.

Was wichtig ist

Tochter, Gesundheit, ganzheitliches Lebenskonzept, echte Werte, Erfolg, finanzielle Unabhängigkeit.

Ziele

Selbstverwirklichung, Yogastudiokette in Österreich aufbauen, eigene Yogabekleidungsline herausbringen, Podcasts veröffentlichen.

Generation: Generation X

Persönlichkeitsprofil: D | **SG**

Kauftrigger: Qualität und Nachhaltigkeit.

Kaufverhalten:

- Empfehlungen aus Fachliteratur sind entscheidend.
- Es müssen nicht unbedingt Markenprodukte sein.
- Kauft in Reformhäusern, beim Bauern und in kleineren Boutiquen ein.

Surfverhalten der Person

Social Media: Facebook und/oder Instagram?

Womit surft sie: Mobil, Tablet oder Rechner in Arbeit?

Bewertet sie ihre Einkäufe?

Welchen Bedarf kann Compera bei ihr auslösen?

Will sie geduzt oder gesiezt werden?

Persona Profil: Armin | Leitender Ingenieur und Ausbilder



Name: Toni

Geschlecht: männlich

Alter: 38 Jahre

verheiratet, 2 Kinder

Profil: Er ist Ingenieur bei einem renommierten Autohersteller in leitender Position und zusätzlich Ausbilder an der Berufsschule für Azubis im Bereich Kfz-Technik.

Customer Profile

Privatkunde vs. Geschäftskunde

Psychografische Merkmale

- Wohnt mit seiner Familie am Stadtrand von Salzburg in einem modernen großen Eigenheim.
- Er ist modebewusst. Seine Lieblingsmarken sind Moncler, Dsquared2 und Boss.
- In seiner Garage stehen immer zwei der neusten Mercedesmodelle und natürlich viele Räder.
- Zweimal im Jahr macht er mit seiner Familie Urlaub in Robinson Clubs, besitzt aber auch ein Feriendomizil auf Mallorca.
- Seine ganze Familie ist sehr sportlich und vielseitig in ihren Hobbies, darauf legt er großen Wert.
- Seine Frau und er sind ein perfektes Team.

Was wichtig ist

Seine Familie, seine Karriere, sein Status.

Ziele

Für seine Familie erfolgreich bleiben und die Karriereleiter noch weiter nach oben steigen. Strebt langfristig die Position des Unternehmers an.

Generation: Generation X

Persönlichkeitsprofil: DISG

Kauftrigger: Alles was der Familie und Ihn bereichert.

Kaufverhalten

- Bestellt hauptsächlich online.
- Er vertraut seiner Frau blind bei wichtigen Kaufentscheidungen.
- Er selbst ist ein spontaner Käufer, aber selten passieren Fehlkäufe.

Surfverhalten der Person

Social Media: Facebook und/oder Instagram?

Womit surft er: Mobil, Tablet oder Rechner in Arbeit?

Bewertet er seine Einkäufe?

Welchen Bedarf kann Compera bei Ihm auslösen?

Will er geduzt oder gesiezt werden?

Persona Profil: Marina | Junior-Projektmanagerin



Name: Marina

Geschlecht: weiblich

Alter: 24 Jahre

Single, Großstadtkind, immer unterwegs

Profil: Jurastudium abgebrochen, Fernstudium Eventmanagement absolviert, jetzt Junior Projektmanagerin in einer großen Eventagentur, plant große Events mit namhaften Kunden.

Customer Profile

Privatkunde vs. Geschäftskunde

Psychografische Merkmale:

- Wohnt in Wien Innenstadt in ihrer eigenen großzügigen Altbauwohnung mit viel Charme, ist aber selten dort.
- Marina hat sich ein großes Netzwerk aufgebaut. Sie ist sehr kontaktfreudig und aufgeschlossen.
- Sie arbeitet immer sehr lange und ist am Wochenende meist beruflich vorort.
- Sie liebt es zu reisen und Konzerte zu besuchen.
- Da sie beruflich viel unterwegs ist, lebt sie aus dem Koffer, aber das macht ihr nichts aus, das will sie genau so. Die große weite Welt ist ihre Heimat.
- Ihre Hobbies sind neue Trends entdecken und sofort ausprobieren. Sie bleibt aber selten lange bei einem Hobby, es gibt ja immer wieder was Neues.

Was wichtig ist

Immer am Puls der Zeit sein, Kreativität, immer Neues entdecken, nie stehen bleiben.

Ziele:

Im Beruf Meilensteine setzen, Senior Projektmanagerin werden und eine eigene Eventagentur gründen.

Generation: Generation Y

Persönlichkeitsprofil: DISG

Kauftrigger: Trend - was angesagt ist und ihr gefällt.

Kaufverhalten:

- Schnelles Kaufverhalten = „haben will“.
- Es muss der letzte Schrei sein.
- Achtet aber auch auf Nachhaltigkeit.
- Unkompliziert muss es sein.

Surfverhalten der Person

Social Media: Facebook und/oder Instagram?

Womit surft sie: Mobil, Tablet oder Rechner in Arbeit?

Bewertet sie ihre Einkäufe?

Welchen Bedarf kann Compera bei ihr auslösen?

Will sie geduzt oder gesiezt werden?

Persona Profil: Helen & Eduard | Chefredakteurin & Manager



Name: Sophie
Geschlecht: weiblich
Alter: 36 Jahre
verh. keine Kinder
Profil: Diplom
Betriebswirtin mit Schwerpunkt
Journalismus/PR. War als Aus-
landsjournalistin in verschie-
denen Ländern tätig. Jetzt ist
sie Chefredakteurin bei einem
Lifestylemagazin.

Customer Profile

Privatkunde vs. Geschäftskunde

Psychografische Merkmale

- Wohnt in Linz mit Eduard in einer schönen kleinen Villa.
- Sie spricht mehrere Sprachen fließend.
- Sie liebt die Literatur und das Schreiben.
- Wenn es die gemeinsame Zeit erlaubt, verreisen beide in die weite Welt oder machen einen Erholungskurztrip nach Sylt.
- Ihre Leidenschaft ist die Meditation.
- Sie hat eine feste und disziplinierte Tagesstruktur.
- Sie ist absoluter Fan von erneuerbarer Energie.
- Sie fährt nur Tesla.

Was wichtig ist

In Ihrem Job immer das Beste geben.

Ziele

Das Lifestylemagazin noch erfolgreicher machen.

Generation: Generation X

Persönlichkeitsprofil: D I S G

Kauftrigger: Nachhaltig.

Kaufverhalten

- Kauft gelegentlich online.
- Geht gerne in der Stadt shoppen.
- Besucht auch mal einen Flohmarkt, aber alleine.

Surfverhalten der Personen

Social Media: Facebook und/oder Instagram?

Womit wird gesurft: Mobil, Tablet oder Rechner in Arbeit?

Werden Einkäufe bewertet?

Welchen Bedarf kann Compera auslösen?

Wird geduzt oder gesiezt?

Personas Profil: Compera



Hannes | Age 35

a startup CEO/ founder. Has a beard and flashy glasses + rides a hipster bike. Has tight pants and a T-shirt for an shirt. (The beard and hipster glasses on the left side, but the sexappeal like on the right side, hair like on right

- Lives in Vienna with his girlfriend
- His software company is in Vienna-Westbahnhof.
- He is very success-oriented, determined and solid.
- In his spare time he rides a fast motorcycle or tinkers with his Mustang.
- Sports must challenge him.
- He loves technical innovations and buys the the latest "gadgets."
- Beside his company he deals with Block-chain technology.
- He loves cooking and good food and takes cookery courses with award-winning chefs.



Julia and her daughter Marie | Age 41+7

a single mother who is a yoga teacher and business coach. She is wearing yoga dress and have daughter yoga mat always beside her. (She wears her hair like on the pic)

- Lives on the outskirts of Graz with her 7-year-old daughter in her own house.
- A modern, very health-conscious and success-oriented power woman, who has transformed her secure old life into an equally successful life of self-realization and independence.
- Recognition as business coach and yoga teacher.
- Works hard for her independence.
- Growth-oriented.
- She spends her free time with her daughter in nature.
- vegan lifestyle.



Toni | Age 38 and his family

Armin is a successful business man and has lovely family in the background, with a dog. But the focus will be always on Armin!

- Lives with his family on the outskirts of Salzburg in a large modern home.
- He is fashion-conscious. His favourite brands are
- Moncler, Dsquared2 and Boss.
- In his garage there are always two of the newest
- Mercedes models and of course many wheels.
- Twice a year he and his family
- Holiday in Robinson Clubs, but also owns a holiday home in Mallorca.
- His whole family is very sporty and versatile in their hobbies, he sets great store by that.
- His wife and he are a perfect team.



Marina | Age 24

Marina is a Junior project manager with a heart tattoo on her hand wrist. She is accompanied by a cat

- Lives in downtown Vienna in her own spacious old building apartment with lots of charm, but is rarely there.
- Marina has built up a large network. She is very sociable and open-minded.
- She always works very long hours and on weekends she is usually on location at events.
- She loves travelling and visiting concerts.
- As she travels a lot in her job, she lives out of a suitcase, but she doesn't mind, that's exactly what she wants. The big wide world is her home.
- Her hobbies are discovering new trends and trying them out immediately. But she seldom stays long with a hobby, there is always something new.