

# LucaOrlando

*Lo step fondamentale per  
individuare i tuoi  
clienti ideali*



# ***Costruire la tua Buyer Persona***

## **Cos'è?**

È la rappresentazione concreta e dettagliata di un gruppo di persone accomunate da comportamenti e interessi simili. È il tuo **cliente-tipo**.

## **Perché crearla?**

- Guadagnerai tempo e denaro.
- Aumenterai il tuo **fatturato**.
- Renderai **impattante** la tua comunicazione.

# Dati personali-demografici

Il mio cliente è un uomo o una donna?

---

Qual è la sua età media?

---

Qual è la sua situazione sentimentale?

---

Ha figli?

---

Dove vive?

---

Qual è il suo grado di istruzione/percorso formativo?

---

---

Che lavoro fa?

---

Quanto guadagna?

---

# Interessi, abitudini, comportamenti

Quali sono gli hobby, le passioni e gli interessi del mio cliente?

---

---

---

Quali personaggi segue (autori, influencer, artisti, blogger, networker, sportivi, ecc.)?

---

---

Quali riviste, blog, forum, legge/segue per restare aggiornato?

---

---

È interessato a qualche evento in particolare?

---

---

Fa parte di qualche organizzazione o associazione? Quale/i?

---

---

Qual è il suo approccio con la tecnologia?

---

---

Qual è il suo approccio con i Social Media?

---

---

# Interessi, abitudini, comportamenti

Quali sono i social media su cui è più attivo?

---

---

Quali dispositivi elettronici usa (desktop, tablet, mobile)?

---

È solito acquistare online? Su quali siti?

---

---

Quali sono i suoi marchi preferiti?

---

---

Quali sono i suoi obiettivi personali e professionali?

---

---

---

Quali sono i suoi problemi/bisogni?

---

---

---

---

# Interessi, abitudini, comportamenti

In cosa sta trovando maggiormente difficoltà nel risolvere i suoi problemi e appagare i suoi desideri?

---

---

---

Perché dovrebbe essere interessato al mio prodotto/servizio?

---

---

---

Quali caratteristiche ricerca nel mio prodotto?

---

---

---

Quali vantaggi potrebbe trarre dal mio prodotto/servizio?

---

---

---

Cos'è che gli impedisce di prendere in considerazione il mio prodotto/ servizio?

---

---

---

# Interessi, abitudini, comportamenti

Perché dovrebbe scegliere proprio me?

---

---

---

Cosa posso fare per aiutarlo?

---

---

---

---

Preferisce incontrare di persona o parlare in via telematica?

---

Ha molto tempo libero o è completamente assorbito dai suoi impegni lavorativi?

---

---

---

Ha acquistato altre volte un prodotto simile al mio o sarebbe la prima volta?

---

Qual è il suo ruolo nel processo decisionale di acquisto?

---

**LucaOrlando**  
[www.lucaorlando.coach](http://www.lucaorlando.coach)