

Buyer Personas im Handel

6 Gründe, warum moderne Handelsunternehmen mit Personas erfolgreicher sind



Ihre Kund*innen sind nicht „Zielgruppe 30–49 Jahre“. Sie sind Menschen mit Werten, Zielen und Herausforderungen. Buyer Personas helfen, sie zu verstehen.

*„Personas geben Ihren Kund*innen ein Gesicht.“*

Erfolgreich mit Buyer Personas



Besseres Sortiment & Services

Personas helfen, das Sortiment zielgerichtet zu optimieren. Sie entwickeln Angebote, die wirklich relevant sind.



Tieferes Verständnis für Verhalten

Mit Personas sehen Sie Motive, Werte und Wünsche. Sie verstehen, warum Menschen kaufen – und warum nicht.



Gezieltere Kundenansprache

Personas zeigen, wen Sie erreichen möchten – und wie. Das macht Ihre Kommunikation präzise, empathisch und wirksam.



Effektiveres Marketing

Ihre Kampagnen sprechen die richtigen Menschen auf die richtige Weise an – für mehr Wirkung bei weniger Aufwand.



Bessere Verkaufsflächen & Touchpoints

Vom Schaufenster bis Social Media – Personas helfen bei der Gestaltung aller Kundenkontaktpunkte.



KI gezielt nutzen

Mit Tools wie ChatGPT entwickeln Sie schneller erste Ideen – und bleiben trotzdem kundennah und persönlich.

Diese Vorteile entfalten sich nur, wenn Sie Ihre Personas regelmäßig anwenden und aktualisieren.