

BUYER PERSONA



BUYER PERSONAS IS A DETAILED PROFILE OF YOUR IDEAL CUSTOMER



BUYER PERSONA TEMPLATE



BACKGROUND

Write here:

NAME HERE



CHALLENGES

Write here:



DEMOGRAPHICS

Write here:



COMMON OBJECTIONS

Write here:



GOALS

Write here:



HOBBIES AND INTERESTS

Write here:



MAJOR FEARS

Write here:

Custom this buyer persona canvas template
for free online in the editor [EDIT.org](#)









- Alex adalah seorang professional yang berumur 38 tahun dan seorang ayah yang memiliki istri dan 2 orang anak. Ia adalah orang lapangan yang sering kali melakukan presentasi kepada kliennya. Stress, di kejar target, lembur adalah hal yang biasa. Namun, hal ini berakibat menipisnya rambut di kepala Alex.
- Alex menjadi kurang percaya diri. Di dalam hatinya, ia sebetulnya malu untuk bertemu dengan orang lain apalagi calon kliennya namun terpaksa karena tuntutan pekerjaan. Ada satu hal yang paling membuat ia kesal, yaitu pada suatu ketika, temannya meledekinya dengan "Mataram". Awalnya, ia tidak mengerti apa itu artinya. Ternyata, baru tahu artinya adalah Manis Tanpa Rambut. Adalagi yang memanggilnya Bobi, padahal namanya adalah Alex. Ternyata, baru tahu artinya adalah Botak Biadab.

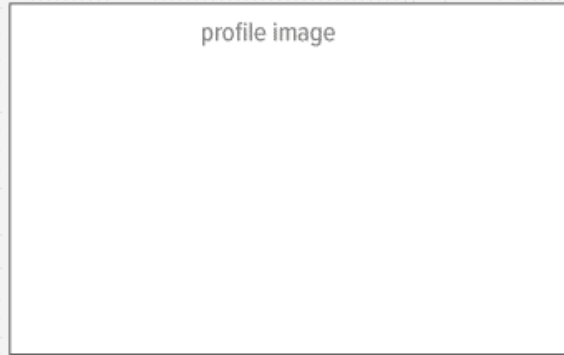


- Ketika riset, tempat favoritnya adalah Google, Facebook dan Instagram menggunakan handphonenya. Ia juga rajin membaca berita-berita terupdate melalui detik, kompas dan website berita sejenisnya.
- Impiannya adalah menjadi seorang direktur di tempatnya bekerja namun karena kepercayaan dirinya kecil, ia pun menjadi kurang yakin akan pencapaian impiannya.
- Alex sudah sering kali mencari solusi atas permasalahannya namun selalu gagal. Rata-rata solusi yang diberikan mahal dan sudah bukan satu dua solusi yang di cobanya.
- Ada solusi lain seperti menggunakan wig ataupun operasi tanam rambut yang tentunya biayanya tinggi dan mahal (sesuatu yang tidak akan dilakukan olehnya). Alex membutuhkan solusi yang terjangkau, masuk akal dan terjamin.

BUYER PERSONA CANVAS

www.garyfox.co

profile image



Persona name

Title

Segment

Roles

Reports to

Industry



PERSONAL INSIGHTS



RESPONSIBILITIES



MOTIVATIONS



TOP 3 GOALS



PROBLEM SPACE

TOP 3 PROBLEMS

Background:

- *President of Founder Accounting, which he founded 32 years ago
- *Graduated from the University of Wisconsin in 1974 and received his CPA designation in 1978
- *Married for 40 years with 3 children (ages 28, 26 and 22)

Demographics:

- *Male
- *Age 62
- *Annual HH income: \$256,000
- *Lives in a suburban, single family home

Goals:

- *Keep employees happy and turnover low
- *Transition out of the business successfully on retirement
- *Keep business up-to-date in changing world

Frank Founder



Hobbies & Interests:

- *Reading the Wall Street Journal
- *Spending time at his family's lake house
- *Hearing updates from his children
- *Using email to keep in touch with family and friends
- *Bowling

Challenges:

- *Keeping existing customers from switching to cloud accounting providers (vs full-service model)
- *Staying up-to-date with new technology
- *Recruiting new talent to keep the business growing

Common Objections:

- *I paid for a website five years ago, why should I pay for another one now?
- *I just don't see how a website is going to help me grow my business in any meaningful way?

Biggest Fears:

- *Becoming irrelevant in the face of growing technology
- *Business falling apart after retirement
- *Not leaving a legacy he can be proud of through his firm