

# Konzeptblatt Persona

## Der Zielgruppe ein Gesicht geben

## [Konzeptblatt Persona herunterladen](#)

Der ideale Text ist nur für eine, dem Texter bekannte Person geschrieben. Weil er deren individuelle Lebenssituation, ihre Wünsche und Probleme kennt, kann er sie auf ihrer Wellenlänge anfunken – und überzeugen.

Im Direktmarketing ist diese Situation selten. Dennoch sollten Sie ein möglichst präzises Bild Ihrer Lesergruppe vor Augen haben. Eine bewährte Technik ist, für typische Kundengruppen eine Persona zu entwerfen. Personas sind fiktive Menschen, die ein Kundensegment oder eine Zielgruppe repräsentieren. Sie haben einen alters- und milieutypischen Namen und nicht nur ein Gesicht, sondern auch ein typisches Outfit, Vorlieben, Abneigungen, Einstellungen und Werte.

Tauchen Sie tief in die Lebenswelt dieser Persona ein, und halten Sie in einem Profil alles fest, was deren Entscheidungen beeinflussen könnte. Illustrieren Sie die Persona mit Bildern aus Zeitschriften oder aus dem Internet. Seien Sie so konkret wie möglich.