

# Buyer Persona profiel

1. Wat zijn de demografische gegevens van de BP?	
2. Wat is de positie van de BP binnen de organisatie?	
3. Hoe ziet een normale dag in het leven van de BP eruit?	
4. Wat zijn de pijnpunten van de BP?	
5. Hoe kan jouw bedrijf die pijnpunten oplossen?	

6. Wat zijn de doelen van de BP?

7. Waar haalt de BP zijn informatie  
vandaan?

8. Wat is de gewenste klantervaring van  
de BP?

9. Wat zijn de grootste mogelijke  
bezwaren van de BP ten opzichte van  
jouw product of dienst