

Vragenlijst interview buyer persona's

Rol

- 1) Wat is jouw functie?
- 2) Hoe ziet een gemiddelde werkdag er voor jou uit?
- 3) Welke vaardigheden horen bij jouw functie?
- 4) Wat voor kennis is waardevol voor jou en welke tools gebruik je?
- 5) Aan wie rapporteer jij/wie rapporteert aan jou?

Bedrijf

- 6) In welke sector(en) is jouw organisatie actief?
- 7) Wat is de grootte van jouw organisatie (medewerkers/omzet)?

Doelen

- 8) Waar ben jij verantwoordelijk voor?
- 9) Wanneer ben jij succesvol in je werk?

Uitdagingen

- 10) Wat zijn jouw grootste uitdagingen?

Informatiebronnen

- 11) Hoe vergaar je nieuwe relevante informatie voor jouw functie?
- 12) Welke vakbladen/-sites of blogs lees je?
- 13) Ben je lid van verenigingen of netwerken? Zo ja, welke?

Persoonlijke kenmerken

- 14) Kun je iets over jou persoonlijk vertellen? (leeftijd, burgerlijke staat, opleiding, karakteristieken)

15) Kun je jouw loopbaan schetsen? Hoe ben je terecht gekomen op de plek waar je nu zit?

Aankoopkenmerken

16) Op welke manier heb je graag contact met zakelijke relaties? (Telefonisch, email, face-to-face)

17) Gebruik je het internet om dienstverleners of bepaalde producten te vinden? Zo ja, hoe zoek je dan?

18) Kun je een recente aankoop beschrijven? Waarom overwoog je de aankoop? Hoe zag het afwegingsproces eruit? En hoe nam je de beslissing om over te gaan tot aankoop?