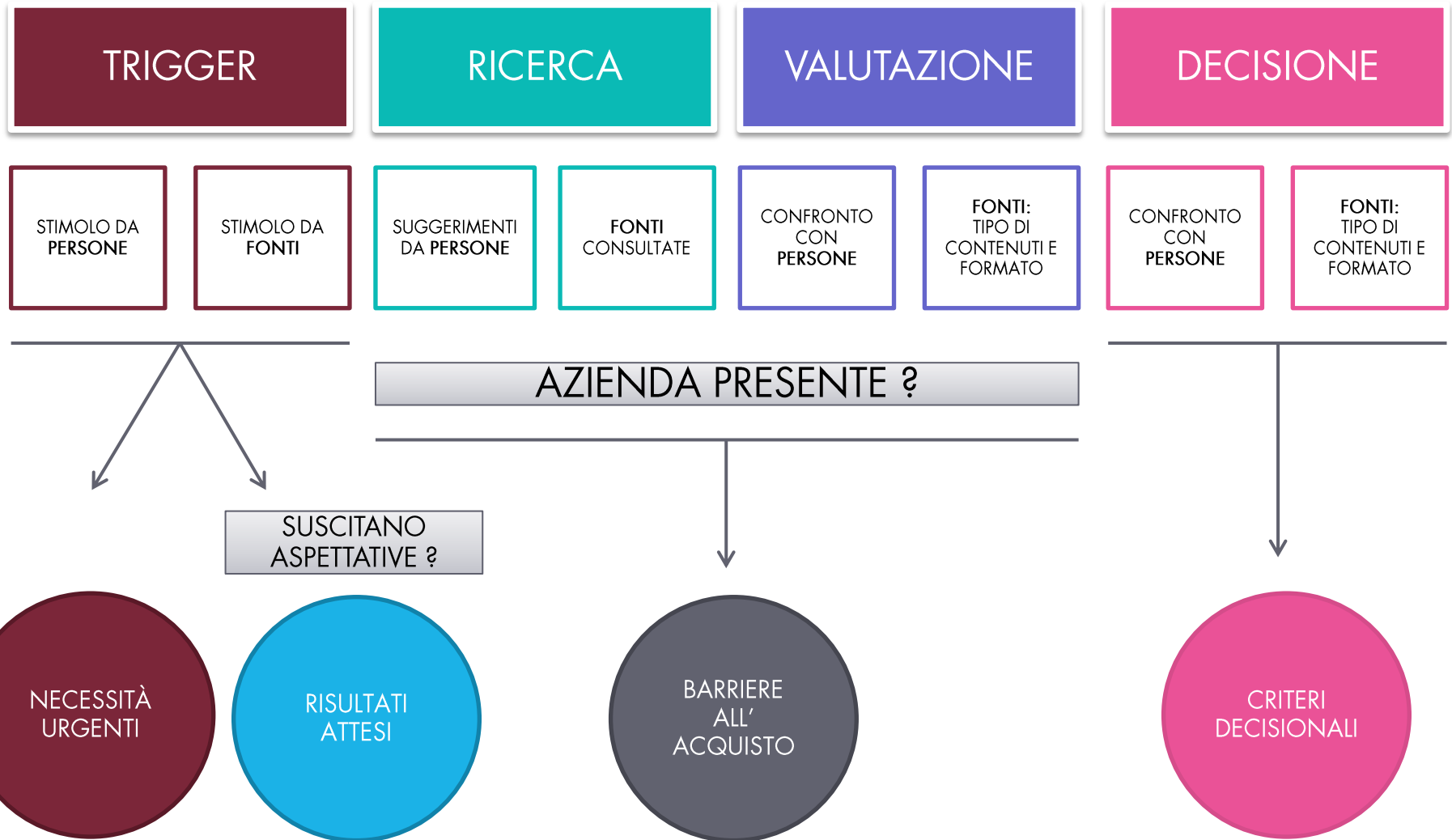


BUYER PERSONAS GUIDA ALL'INTERVISTA



Guida all'utilizzo

Tieni davanti a te questo schema quando conduci l'intervista, avrai una guida visiva da seguire.

Se non lo hai ancora fatto, impara a memoria gli elementi che costituiscono il [Modello Eureka!](#) così da sapere quali sono le informazioni fondamentali da conoscere per sviluppare le Buyer Personas.

- Inizia dalla parte alta dello schema e fatti raccontare dal Buyer il processo che ha portato all'acquisto. Fai prima focalizzare l'intervistato sul trigger iniziale, ossia su cosa ha scatenato la necessità o l'interesse alla ricerca del prodotto/servizio, fatti raccontare il processo di ricerca, valutazione e decisione.
- Mano a mano che ti viene raccontato il processo d'acquisto, per ogni step cerca di capire se ci sono state persone o fonti d'informazione che hanno condizionato il Buyer.
- Nella prima fase di Trigger, cerca di estrapolare le Necessità Urgenti del Buyer e i suoi Risultati Attesi. Se ad attivare la ricerca non è stata una necessità impellente, ma uno stimolo esterno (visita di un commerciale, persone che il cliente target conosce, lettura di un articolo, visione di un video...) cerca di capire se queste persone o risorse consultate hanno suscitato in lui particolari aspettative.
- Nelle due fasi centrali della Ricerca e della Valutazione, è importante capire se il Buyer ha preso in considerazione anche l'azienda per la quale stai facendo l'indagine. Cerca di far emergere le eventuali Barriere all'Acquisto verso l'azienda, ma anche verso i competitors e le loro soluzioni.
- Nella fase finale di Decisione, cerca di cogliere quali sono stati i Criteri Decisionali, se qualcuno ha influito sulla decisione finale o se per convincersi dell'acquisto il Buyer ha tenuto in particolare considerazione qualche fonte d'informazione, qual era il contenuto e il formato delle risorse consultate.
- Ricordati che è importante seguire un filo logico e cronologico del racconto, quindi se l'intervistato salta avanti e indietro nel tempo, devi essere tu a ricondurlo sul momento temporale che t'interessa analizzare.