



Schema Buyer Persona

La buyer persona è una rappresentazione sintetica del cliente ideale, costruita per organizzare le informazioni utili a comunicare meglio.

Schema Base della Buyer Persona

1

Identità

Nome simbolico · Età · Professione · Situazione di vita

2

Bisogni

Bisogno principale · Problema · Desiderio

3

Freni

Paura · Obiezione principale · Cosa potrebbe bloccarla

4

Digitale

Canali usati · Cosa cerca online · Cosa potrebbe convincerla

Esempio: Marco, 38 anni



Situazione	Lavora tutto il giorno, poco tempo libero
Bisogno	Rimettersi in forma
Problema	Ha provato più volte ma molla dopo poco
Desiderio	Sentirsi meglio senza stravolgere la vita
Paura	Sentirsi giudicato o abbandonato
Canali	Google, Instagram, WhatsApp
Cerca online	Personal trainer vicino a me
Lo convince	Percorso semplice, prova iniziale, testimonianze
Lo blocca	Prezzi poco chiari, ambiente troppo competitivo

Esercizio 2: Costruisci una Buyer Persona

 Scegli un'attività reale o immaginaria e compila la scheda.

Attività & Servizio

Cosa offre? A chi?

Problema & Desiderio

Cosa vuole risolvere? Cosa sogna?

Paura & Obiezione

Cosa lo frena prima dell'acquisto?

Digitale

Canali usati · Cosa cerca · Cosa convince



Proposta di Valore: Perché Dovrebbero Scegliere Noi?



La proposta di valore spiega in modo chiaro:

→ Quale beneficio offriamo → A chi lo offriamo

→ Quale problema aiutiamo a risolvere

- ❏ **Domanda chiave:** Perché una persona dovrebbe scegliere proprio questa offerta?

Una Formula Semplice

Aiutiamo [target] a ottenere [risultato] attraverso [soluzione], evitando/superando [problema].

- ✔ **Esempio:** Aiutiamo persone con poco tempo a rimettersi in forma con allenamenti brevi e personalizzati, senza sentirsi giudicate o abbandonate.

Esempi Pratici di Proposta di Valore

Ristorante

Aiutiamo famiglie e gruppi a vivere una cena piacevole con cucina autentica e servizio veloce, senza stress da attese infinite.

Corso di Formazione

Aiutiamo chi parte da zero a sviluppare competenze digitali concrete attraverso lezioni pratiche, esercizi e casi reali.

Centro Estetico

Aiutiamo donne a ottenere trattamenti personalizzati e visibili, senza perdere tempo con soluzioni generiche.

Dal Valore al Messaggio



Il messaggio principale **traduce** la proposta di valore in una frase comprensibile, chiara e utile per il pubblico.

- 📘 Il messaggio parla il linguaggio del cliente, non dell'azienda.

Dire Meno, Dire Meglio

✘ Messaggio debole

Siamo professionali e competenti

Qualità e convenienza

Leader nel settore

Soluzioni personalizzate

✔ Messaggio efficace

Ti aiutiamo a risolvere un problema specifico con un metodo chiaro

Ottieni il risultato che cerchi senza sprecare tempo e budget

Scelti da clienti reali per ottenere risultati concreti

Un percorso costruito sul tuo problema, non un pacchetto standard



Esercizio Finale & Riepilogo

Esercizio

Costruisci la tua mini strategia: obiettivo, target, buyer persona, proposta di valore, messaggio principale.

Cosa portiamo a casa

Gli strumenti vengono dopo. "Tutti" non è un target. Il messaggio deve parlare al bisogno reale del pubblico.

Compito

Scegli un'attività reale e prepara tutti gli elementi: obiettivo, target, buyer persona, proposta di valore e messaggio.