



Customer Centricity und Persona Entwicklung

Daten- und "Insight"-basierte Persona Entwicklung als strategisches Instrument

Bei der Entwicklung einer Transformationsstrategie, einer neuen Marketingstrategie oder beim Einstieg in neue Geschäftsbereiche ist es unerlässlich, seine Zielgruppe zu verstehen. Ein sich veränderndes Lebens- und Gesellschaftsumfeld – zum Beispiel eine neue Technologie, die auf breiter Basis verfügbar wird – führt zu Veränderungen im Lebensstil der Verbraucher, ihren Einstellungen und Präferenzen.

enable2grow konsolidiert verfügbare Daten für ihre Zielgruppe und reichert sie mit qualitativer Marktforschung und relevanten quantitativen Daten an. Wir nutzen alle Daten und unsere Erfahrung, um ganz konkret eine oder mehrere Personas zu entwickeln, die zur Grundlage für die strategische Arbeit und zu Ihrem Leitfaden für strategische Entscheidungen im Kontext der Kundenzentrierung werden.

Im Prozess der Persona-Entwicklung führen wir gemeinsam mit Ihrem Team folgende Schritte durch:

- Konsolidierung der vorhandenen Erkenntnisse über Ihre Zielgruppe in einem Workshop
- Durchführung von qualitativen Tiefeninterviews mit Ihrer Zielgruppe und Sammlung quantitativer Daten aus Medien-Markt-Datenbanken.
- Wir konkretisieren die Personas und präsentieren Ihnen unsere Ergebnisse

„Erfolgreiche Strategien beruhen auf einem besseren Verständnis Ihrer Zielgruppen. Personas sind ein wichtiges Instrument, um kundenorientiertes Unternehmenswachstum voranzutreiben – vorausgesetzt, sie sind solide und basieren auf echtem Verständnis und Daten.“



Maïke Buhr | Senior Enabler, Human-centered Business Strategies

Maïke konzentriert sich auf die Entwicklung von Unternehmens- und Marketingstrategien, Positionierungen und Wachstumsstrategien, oft in Verbindung mit Digitalisierung und Innovation. Sie verbindet über 20 Jahre Erfahrung in Unternehmen (P&G, L'Oréal, Mittelstand, Start-ups), analytisches Denken und tiefes Konsumenten-/Zielgruppenverständnis (Customer-Centricity) und überträgt ihr Wissen und ihre Erfahrung in starke strategische, digitale und nicht-digitale Wachstumskonzepte – verbunden mit Empfehlungen für die beste go-to-market Strategie. → **in**

Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktieren Sie uns unter **+49 89 44 99 07 20** oder buchen Sie uns **[hier](#)**.