

# PERSONA BUILDING BLOCKS: 7C-MODEL

## CATEGORY NEEDS

Wat zijn specifieke behoeften ten aanzien van de markt waar je in opereert?

Welke 'pains' en 'gains' ervaart je persona?

## CATEGORY BEHAVIOUR

Wat voor oplossingen koopt je persona? Welke aankoopcriteria?

Hoeveel spendeert je persona? Hoe vaak?

## COMPANY VALUE

Wat is de huidige en potentiële waarde van de persona voor je organisatie?

Is de persona een ambassadeur voor je merk?

## CORE VALUES

Wat zijn de meest belangrijke waarden van je persona?

Welke overtuigingen sturen gedrag?

## CHARACTER

Welke sociodemo's zoals geslacht en leeftijd (B2C)? Welke rol binnen de organisatie (B2B)?

Welke doelen en interesses heeft je persona?

## COMMUNICATION

Informereren in detail of op hoofdlijnen?

Welke tone-of-voice?  
Meer visueel of tekstueel georiënteerd?

## CUSTOMER JOURNEY

Welke kanalen worden primair gebruikt voor oriëntatie, aankoop en service? Op welke manier?

Wie zijn er nog meer betrokken in het beslissingsproces?