

Persona-Steckbrief Power-User – "Freelance-Trainer Tom"

User Story 2.2 – Zielgruppendefinition

Rolle:

Als Marketing-Manager möchte ich eine User Persona für unsere Power-User ("Freelance-Trainer Tom") erstellen, um die Vorteile unseres BYOK-Modells (Bring Your Own Key) gezielt zu bewerben.

Akzeptanzkriterien:

- Die Persona beschreibt einen technisch versierten Nutzer mit Fokus auf Kostenkontrolle und Flexibilität.
 - Die zentrale Marketingbotschaft "Volle Kontrolle, keine Abofalle" ist klar und präzise formuliert.
 - Das Ergebnis liegt als Dokument "Persona-Steckbrief Power-User" vor.
-

Allgemeine Informationen

Name: Tom Berger

Alter: 38 Jahre

Beruf: Freelance-Trainer für digitale Weiterbildung (z. B. Software-Trainings, Projektmanagement, digitale Tools)

Tätigkeitsbereich: Selbstständig, projektbasiert, in der DACH-Region aktiv

Technisches Profil: Hoch digitalaffin, nutzt Cloud-, SaaS- und Collaboration-Tools intensiv

Arbeitsweise: Remote, hybrid oder vor Ort bei Kunden

Ziele & Motivation

- Flexibilität: Tools und Lizenzen nur bei Bedarf nutzen – ohne Bindung.
- Kostenkontrolle: Transparente, verbrauchsabhängige Modelle ohne versteckte Gebühren.

- Selbstbestimmung: Volle Hoheit über Daten, Zugänge und Sicherheit.
 - Professionalität: Sichere, stabile und vertrauenswürdige Arbeitsumgebung.
-

Herausforderungen

- Unflexible und teure Lizenzmodelle.
 - Laufende Kosten trotz ungenutzter Abos.
 - Datenschutzanforderungen der Kunden.
 - Anbieterabhängigkeit bei Softwaretools.
-

Nutzungsverhalten

- Nutzung mehrerer Geräte und Plattformen.
 - Regelmäßiges Testen neuer Softwarelösungen.
 - Informationsquellen: Fachforen, LinkedIn, YouTube, Tech-Blogs.
 - Präferenz für Self-Service und On-Demand-Modelle.
-

Bezug zum BYOK-Modell

- Volle Datenhoheit durch eigene Schlüsselverwaltung.
 - Sicherheit und Vertrauen bei Kundendaten.
 - Flexible Nutzung ohne Laufzeiten.
 - Transparente, nutzungsabhängige Kostenstruktur.
-

Kernbotschaft (Marketing)

"Volle Kontrolle. Keine Abofalle."

Tom behält Macht über Daten, Kosten und Nutzung – ohne unnötige Verträge oder Risiken.

Kommunikationsstrategie

- Tonfall: Klar, partnerschaftlich, lösungsorientiert.
 - Kanäle: LinkedIn, Webinare, Newsletter, Blogbeiträge.
 - Content-Fokus: Praxisbeispiele, Vergleichstabellen, Erfahrungsberichte, Sicherheitsargumente.
-

Positionierung

"Freelance-Trainer Tom" steht für eine Power-User-Gruppe, die:

- moderne, flexible Softwarelösungen nutzt,
- hohe Sicherheitsansprüche hat,
- sich bewusst gegen Abo-Zwang und Intransparenz entscheidet.