

Health & Wellness					
1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	
11	12	13	14	15	

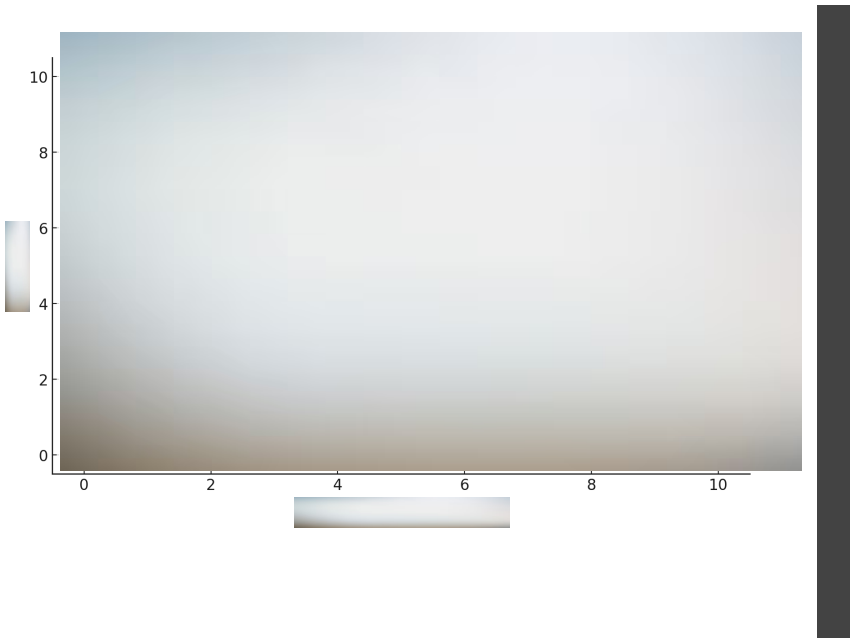
BUYER PERSONA BLAZE STUDIO	
Geographic	
Negara	
Kota	
Demographic	
Umur	
Generasi	
Gender	
Pendidikan	
Pekerjaan	
Pendapatan	
Agama	
Budaya	
Preferensi komunikasi	
Sumber informasi	
Online space	
Familiar Brand (as benchmark)	
Psychographic	
Lifestyle	
Goal	
Purchase emotion	
Purchase reason	
Important thing	
Behavioral	
Occasions	
Loyalty	
Consumer status	
Usage rate	
Decision Driver	
Benefit	
Gain	
Pain	
Attitude	
Challenges & Fear	
Obstacles	
Uncertainties	
Barrier	
Marketing Message	
Reception	
Rejection	
Change perception [1]	
Key Message	

Variabel		Need Recognition	Information Search	Evaluation or Alternative	Purchase Decision	Using the Product/Service	Share Experience	Give Feedback	Loyalty and Advocacy
Consumer factors									
Objective	Apa objektif dari funnel ini?								
Consumer goals	Apa tujuan dari Consumer?								
Thinking	Apa yang Consumer pikirkan?								
Feeling	Apa yang Consumer rasakan?								
Doing	Apa yang Consumer lakukan?								
Touchpoint	Apa touchpoint Consumer dengan bisnis?								
Driving factors									
First impression	Apa pengalaman pertama yang didapat Consumer?								
First value	Kapan Consumer merasa yakin menemukan ekspektasinya?								
Intended value	Kapan Consumer merasa yakin mendapatkan ekspektasinya?								
Extended value	Kapan Consumer mendapat melebihi ekspektasinya?								
Oppportunity									
Pain point	Apa pain point Consumer?								
Solutions	Solusi apa yang dapat bisnis lakukan?								
Consideration factors	Apa yang membuat bisnis dipertimbangkan?								
Process acceleration	Bagaimana bisnis dapat mempercepat proses ini?								
Other Improvement	Apa saja yang dapat kita ubah/tingkatkan?								
Business factors									
Busieness activities	Apa yang bisnis lakukan ketika ini berlangsung?								
Business goals	Apa tujuan bisnis pada tahap tersebut?								
KPIs	Apa KPI yang bisa menjadi ukuran bisnis?								
Responsible	Siapa yang bertanggung jawab?								
Technology system	Sistem teknologi apa yang bisnis gunakan?								

<i>What's the USP?</i>	
<i>What's the ESP?</i>	

What's the objective of the project?	What's the Real Problem? (Diagnosis)	What's the solution to the problem?

What’s the statement to deliver the solution?



Location	Service	Location	Followers	vFollowers	GMB	vGMB

Definition	
Positive Sentiment	
Neutral Sentiment	
Negative Sentiment	

Result				
Brand	Dominant Sentiment	Positive Sentiment	Neutral Sentiment	Negative Sentiment

Brand

Summary

Brand	Dominant Keywords	Emotional Tone	Word Cloud Focus	Notable Insights

Brand

Summary