

Paradieschen  
— Seit 1995 —  
Bio liegt uns am Herzen

**BUYER PERSONA**

**STECKBRIEF**



**NICOLE KUNST**





# PERSONLICHES

## NICOLE KUNST



„Ich bin schnell gelangweilt von einseitigem Essen. Deswegen probiere ich auch gerne etwas Neues aus.“

### DEMOGRAPHIE

- Weiblich
- 37 Jahre alt
- Generation Y
- Urban, Frankfurt am Main / Nordend (Berger Straße)
- Altbau-Wohnung, 95 qm
- Verheiratet, 2 Kinder (Mädchen, 4 und 7 Jahre alt)
- Kaufmännische Angestellte in einem Museum (4-Tage-Woche)

### HINTERGRUND ZUR PERSON

- **Beruf:** Nicole arbeitet an 4 Tagen in der Woche in einem Museum. Sie ist dort im Förderverein für die Mitgliederverwaltung zuständig.
- Nicole spielt schon seit ihrer Kindheit Volleyball. Mit vielen im Verein ist sie schon sehr lange befreundet und sie treffen sich auch unabhängig vom Sport regelmäßig. Sie schätzt diese Auszeiten sehr.
- Nicole liebt Museen, Ausstellungen, Theater usw. Das macht für sie das Leben in der Stadt so reizvoll: die Auswahl an kultureller „Nahrung“. Alleine aus diesem Grund würde sie niemals aufs Land ziehen. Ein Haus mit Garten braucht sie nicht - abwechslungsreiches Kulturangebot in greifbarer Nähe schon.
- Die Familie hat kein Auto und vermisst es auch nicht. Sollten Sie tatsächlich mal für eine größere Anschaffung einen fahrbaren Untersatz benötigen, borgen sie sich eines von Bekannten oder nutzen Carsharing. Für die täglichen Besorgungen und um die Kinder in Schule und Kindergarten zu bringen, hat Nicole ein Lastenfahrrad.
- Ihre Freizeit verbringen sie als Familie am liebsten mit Ausflügen. Ob zu Fuß oder mit dem Fahrrad ist dabei eigentlich egal. Hauptsache Bewegung an der frischen Luft. Ihr Mann, der als Musiker arbeitet, geht außerdem noch gerne Angeln. Nicole liebt das Reisen - besonders in Städte mit reizvollen und abwechslungsreichen kulturellen Angeboten.













# KUNDENBEZIEHUNG

## MEDIENNUTZUNG




- Nicole hat keinen Facebook Account und kein Instagram. Pinterest hat sie früher mal genutzt, die App nach dem letzten Handywechsel aber nicht wieder installiert. Sie hat gemerkt, dass sie über die gewonnene Zeit eigentlich froh ist und hat ohnehin das Gefühl, zu viel Zeit am Handy zu verbringen. Sie nutzt privat YouTube und WhatsApp.



## KOMMUNIKATION MIT DEM PARADIESCHEN

-  **Instagram:** -
-  **Facebook:** -
-  **Kundenhotline:** -
-  **WhatsApp:** privat
-  **YouTube:** privat
-  **Newsletter:** -
-  **Blog:** -
-  **Shop:** Änderungen an der Kiste nimmt Nicole nur über den Shop vor, ist davon aber sehr genervt (vor allem mobil funktioniert der für sie oft gar nicht).

## KUNDENBEZIEHUNG

-  **Lieferservice:** 1x pro Woche, Abokiste: seit ca. 1 Jahr
-  **Laden:** -
-  **Bistro:** -

## PRODUKT

- Wöchentlich
- Abokiste Familienkiste, Größe S
- **Ergänzungen:** Käse, Trockenware, Öl, Milch, Butter, Joghurt, Säfte, Aufstriche





# BUYING INSIGHTS

## #1 INVESTITIONSAUSLÖSER

- Eine Bekannte von Nicole, die sie über den Kindergarten der Kleinen kennt, hat ihr bei einem Besuch Fenchel geschenkt, weil den bei ihnen keiner isst. So sind sie auf das Thema Biokiste allgemein und das Paradieschen gekommen. Das erinnert Nicole an ihre Studentenzeit - in ihrer WG haben sie die Abokiste von Querbeet bekommen.
- Nicole sieht in ihrem Umfeld immer mehr grüne Kisten vor den Häusern und fühlt sich bestätigt, dass das Paradieschen nicht nur für sie die weite Tour nach Frankfurt fahren würde. Das ist ihr wichtig.

## #2 ERFOLGSFAKTOREN

- Nicole verbindet mit den Produkten vom Paradieschen Frische und Regionalität. Außerdem findet sie den Lieferservice total praktisch - so direkt vor die Haustür geliefert ist die Kiste jede Woche immer ein bisschen wie Weihnachten.
- Die Abokiste bringt Abwechslung in Nicoles Speiseplan, weil immer wieder Gemüsesorten im Sortiment sind, die sie so vielleicht nicht gekauft bzw. ausprobiert hätte.

## #3 WAHGENOMMENE HÜRDEN

- Nicole will diese Entscheidung nicht alleine treffen und muss erst ihren Mann überzeugen. Dieser ist zunächst skeptisch, weil sie schonmal eine Abokiste bei Querbeet hatten und es Gründe gab, warum sie damals aufgehört haben - welche genau, weiß er allerdings auch nicht mehr. Nicoles Argument, dass sie sich um alles Organisatorische rund um die Kiste kümmert, gibt schließlich den Ausschlag.
- Nicoles Kinder sind, was Gemüse angeht, manchmal recht mäkelige Esser und sie hat Bedenken, dass sie die Produkte nicht verwerten kann. Die Lösung ist inzwischen, dass sie die Paradieschen-Rezepte meist für ihren Mann und sich kocht und die Reste mit ins Büro nimmt (zur Freude der Kollegen). Ihre Kinder haben so die Möglichkeit, immer zu probieren. Zum Essen zwingen möchte Nicole sie aber nicht.

## #4 WEG D. KAUFENTSCHEIDUNG

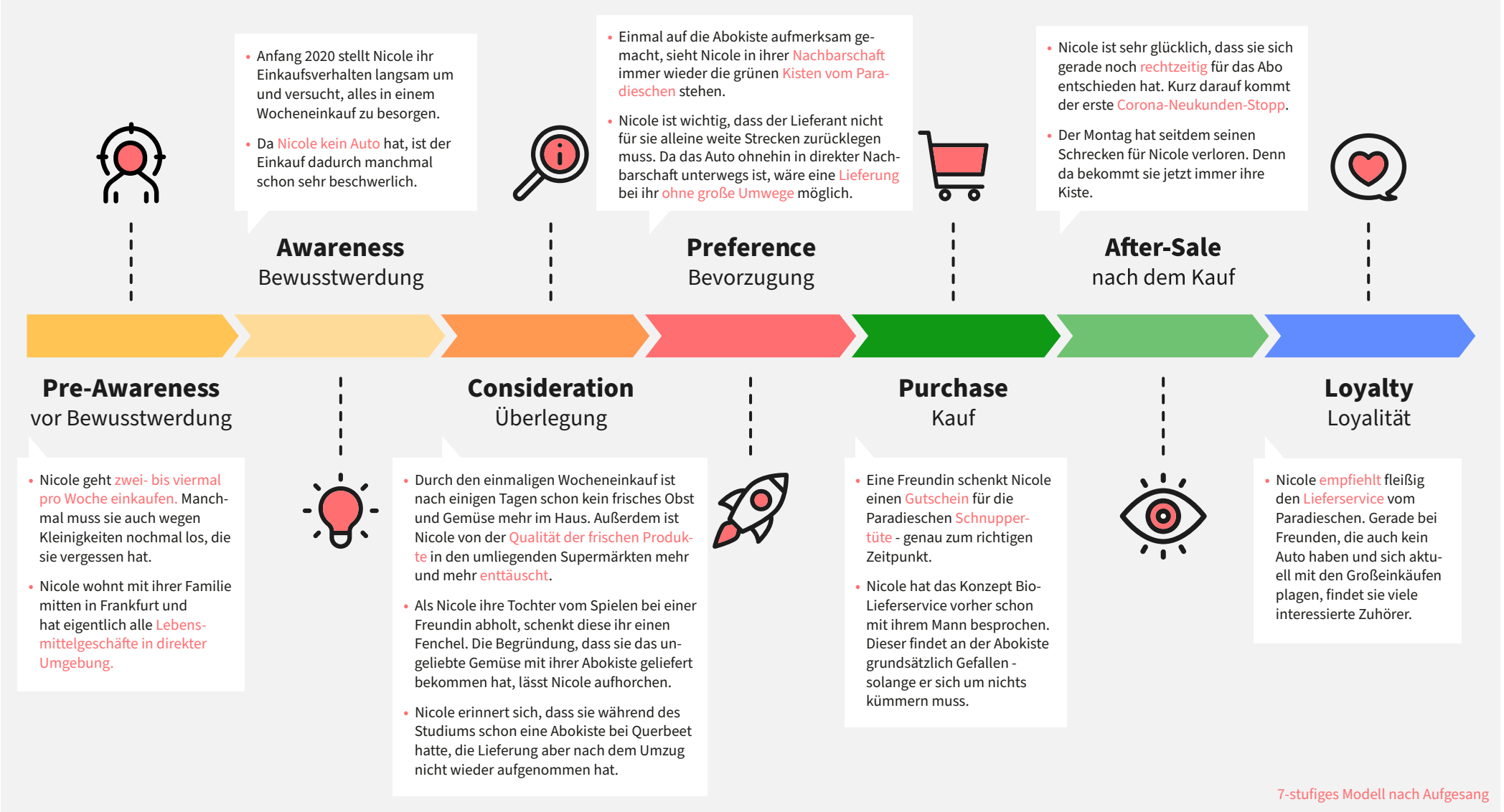
- Nicole bezieht ihren Partner bei der Entscheidung für eine Bio-Lieferkiste mit ein, entscheidet aber selbst über den Kauf der Schnuppertüte von Paradieschen.

## #5 ENTSCHEIDUNGSKRITERIEN

- Nicole hat mir ihrer Freundin darüber geredet, welche Kiste sie für ihre Familie am besten bestellen soll. Diese hat ihr die Familienkiste S als Einstieg empfohlen und ihr noch einen Gutschein für die Schnuppertüte geschenkt.
- Nicole hat zwar durch die zentrale Wohngegend in der Nähe einige Bioläden und geht auch regelmäßig auf den Wochenmarkt. Aber die Sortimente und Rezepte vom Paradieschen inspirieren sie doch zu mehr Kreativität in der Küche und die wöchentlichen Lieferungen sind immer wieder ein Highlight.



# CUSTOMER JOURNEY



7-stufiges Modell nach Aufgesang



**marketingworkx GmbH**

Ulanenplatz 12

63452 Hanau

Telefon +49 6181 4341-300

info@marketingworkx.com

marketingworkx.com



**Wir machen Dein Marketing erfolgreich!**

☎ 06181 4341-300 ✉ hallo@marketingworkx.com

2021-07-29 Buyer Persona Steckbrief, Nicole Kunst, ver1.2  
Paradieschen GmbH