



AI Village

PLAYBOOK

KI-gestützte Personas für
Marketing- &
Kommunikationsagenturen

Februar 2026

Einführung



In einer Zeit, in der Kund:innenentscheidungen komplexer denn je sind, verfehlen klassische Personas häufig ihre Wirkung. Dieses Playbook zeigt, wie du mit KI Personas nicht nur erstellen, sondern strategisch nutzen kannst, etwa als lebendige Entscheidungsmodelle, die Marketing, Messaging und Projektarbeit messbar verbessern.



Inhalt

- Warum klassische Personas scheitern.....4
 - Das Persona Framework.....5
 - Der Persona Prozess mit KI.....6
 - Personas operativ nutzen.....7
 - Die 6 wichtigsten Agentur Prompts.....8
 - Reifegrad-Modell für Personas.....9
 - Qualitätskontrolle-Check (Quick Checkliste).....10
-

Warum klassische Personas scheitern

KI macht Personas nicht schneller.
Sondern ehrlicher und
entscheidungsorientierter

↘ Viele Personas werden nur einmal
erstellt und nie genutzt. Sie dienen
Dokumentationszwecken, aber nicht
wirklich der Entscheidungsfindung.
Typische Schwächen klassischer
Personas:

- Zu statisch
- Zu demografisch
- Zu wenig entscheidungsrelevant
- Nicht operationalisierbar

Das Persona Framework

5 Ebenen einer wirksamen Persona

- 1 Kontext & Rolle**
Beschreibt Funktion, Verantwortungsbereich, Umfeld.
- 2 Jobs-to-be-Done**
Was versucht sie zu erreichen?
- 3 Entscheidungslogik**
Wie trifft sie Entscheidungen?
- 4 Emotionale Treiber & Widerstände**
Welche Ängste, Zweifel oder Blocker hat sie?
- 5 Sprach- & Argumentationsmuster**
Welche Formulierungen erzeugen Resonanz?

Der Persona-Prozess mit KI

Schritt 1: Ausgangsbasis klären

Vor KI-Input definieren:

- Zielrolle, Angebotskontext
- Entscheidungssituation, relevante Phase im Funnel/Kampagne

Schritt 2: Roh-Persona mit KI erstellen

Prompt:

„Erstelle eine realistische, entscheidungsorientierte Persona für [Zielrolle] im Kontext von [Angebot/Problem]. Berücksichtige Kontext, Ziele, Widerstände, Emotionen und Sprachmuster.“

Schritt 3: Schärfen durch Nachfragen

Bsp.:

- „Wo ist diese Persona inkonsequent?“
- „Was würde sie nicht offen sagen?“
- „Was hält sie nachts wach?“

Schritt 4: Stressszenarien testen

Impulse:

- Reaktion auf Preis-Änderungen
- Reaktion auf Konkurrenzangebote
- Interne Kommunikations-Dynamik

Personas operativ nutzen



Messaging & Positionierung

Testfragen:

- „Wie reagiert sie auf diesen Claim?“
- „Welche Begriffe erzeugen Entscheider-Resonanz?“



Content-Produktion

- Website-Texte
- LinkedIn-Posts
- E-Mail-Sequenzen
- Sales-Pitch



Angebots-Argumentation

Lass KI die Persona:

- Einwände formulieren
- Kaufkriterien priorisieren



Kunden-Workshops

Simulationen,
Rollenspiele,
Argumentketten analysieren.

Die 6 wichtigsten Agentur-Prompts

↳ Prompt 1:
„Wie trifft diese Persona Entscheidungen unter Unsicherheit?“

↳ Prompt 2:
„Welche drei Einwände würde sie intern äußern?“

↳ Prompt 3:
„Bewerte diese Botschaft aus Sicht der Persona ...“

↳ Prompt 4:
„Wie unterscheidet sie zwei Anbieter jenseits Preis & Features?“

↳ Prompt 5:
„Welche Formulierungen lösen Skepsis aus?“

↳ Prompt 6:
„Was müsste passieren, damit sie heute ‚Ja‘ sagt?“

Reifegrad-Modell für Personas

Level 1 – Beschreibend

- Demografie & Rolle
- Niedrige operative Relevanz

Level 2 – Bedürfnisorientiert

- Ziele & Pain Points
- Teilweise nutzbar

Level 3 – Entscheidungsgetrieben

- Entscheidungslogik, Emotionen & Widerstände
- Hoch strategisch

Qualitätscheckliste (Quick-Check)

Gute Personas werden genutzt, iteriert und als lebendige Artefakte fortlaufend verbessert.

- Erklärt die Persona Entscheidungen?
- Enthält sie nennenswerte Widersprüche?
- Wird sie wirklich im Arbeitsalltag verwendet?
- Transformiert sie Messaging?
- Löst sie „Aha-Momente“ im Team aus?

AI Village

Lets stay in contact



AI Village

Laura Vuljan

