

SOCIAL MEDIA - CHARAKTERE

[Hermanni, A.-J. (2015) / Überarbeitung 2022]

	Persona A	Persona B	Persona C	Persona D
	Schneller Verkäufer	Business-Kontakter	Event-Hopper	Partner-Surfer
Personas (Beschreibung)	Verhalten: Transaktionsorientierte Kommunikation mit Fokus auf kurzfristige Geschäftsabschlüsse; durchsetzungsorientiertes Auftreten; monetäre Zielsetzung im Vordergrund. Eigeninteresse und Nutzenkalkül sind stark ausgeprägt. Sie wollen einfache, sofortige Geschäftsabschlüsse und schnelle Gewinne. Es kommt in vielen Fällen vor, dass der schnelle Verkäufer die Branchen immer wieder wechselt oder mehrere Bauchladengeschäfte gleichzeitig betreibt. Zukunftsängste und geringe Aufstiegschancen bestimmen den Alltag.	Verhalten: Langfristig ausgerichtete Netzwerkpflege; professionell-strategische Beziehungsgestaltung; beidseitiger geschäftlicher Mehrwert im Fokus. Business-Kontakter zeichnen sich durch Effizienzorientierung, Standesbewusstsein und einen ausgeprägten Führungsanspruch aus. Sie verfügen über eine intellektuelle Prägung, sind beruflich wie sozial etabliert und offen für innovative Lösungen. Ihr verantwortungsbewusstes Handeln verhindert, dass sie soziale Kontakte für kurzfristige Transaktionen instrumentalisieren. Stattdessen verfolgen sie eine nachhaltige Netzwerkstrategie.	Verhalten: Teilnahme an Events primär aus sozialen oder unterhaltenden Motiven; keine konkrete geschäftliche Zielsetzung; informelle Kommunikation. Der Event-Hopper ist nicht primär durch beruflichen Status oder akademischen Hintergrund definiert. Vielmehr handelt es sich um eine durchmischte Gruppe – vom einfachen Angestellten über Beamte bis hin zu Pensionären. Event-Hopper nutzen die Plattform nicht für explizit berufliche Ziele, sondern für die Pflege privater Kontakte, für Networking aus persönlichem Interesse oder zur Teilnahme an Events, ohne strategischen Geschäftsbezug.	Verhalten: Privat motivierte Kontaktaufnahme; Nutzung der Plattform zur Anbahnung persönlicher Beziehungen; zwischenmenschlicher Austausch im Vordergrund. Partner-Surfer sind in der Regel Singles, die gezielt Partnerschaften oder Freundschaften anstreben, ohne auf klassische Dating-Plattformen zurückzugreifen. Charakteristisch für diese Nutzergruppe ist die indirekte Suche nach zwischenmenschlichen Beziehungen über Business-Portale. Häufig bevorzugen sie diesen Weg, da er ihnen ermöglicht, Kontakte aufzubauen, ohne unmittelbar als alleinstehend oder suchend kategorisiert zu werden.
Demografische Einordnung	Beim „schnellen Verkäufer“ handelt es sich oft um Personen, die nicht unbedingt akademisch ausgebildet sind oder klassische Management-Positionen innehaben. Durchschnittliches Einkommen: 30.000–50.000 € brutto/Jahr, teilweise stark schwankend, provisionsbasiert.	Business-Kontakter weisen überwiegend mittlere bis höhere Bildungsabschlüsse auf und sind häufig in leitenden oder qualifizierten Positionen tätig. In der Regel verfügen sie über ein mittleres bis gehobenes Einkommen: ca. 50.000 – 80.000 € brutto/Jahr.	Überwiegend mittlere Bildungsabschlüsse (z. B. Realschulabschluss, Fachhochschulreife) und einfachere berufliche Qualifikationen. Eher stabiles Einkommen (Angestellte, Beamte, Pensionäre), selten hoch: ca. 30.000 – 45.000 € brutto/Jahr.	Partner-Surfer verfügen mehrheitlich über mittlere Bildungsabschlüsse oder berufliche Qualifikationen. Eine Konzentration auf akademisch hochqualifizierte Nutzer ist innerhalb dieser Gruppe nicht erkennbar. Das Einkommensniveau liegt zwischen 35.000 € bis 50.000 € brutto jährlich.