# **1. Personas**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| In this section, you’ll create a humanized view of your customer, be they buyer and/or user of your product. Turns out, this is the most actionable way to anchor just about any development activity.   |  |  |  | | --- | --- | --- | |  |  |  | |  |  | |

### **[INSERT Name of Person - ‘Lola la jubilada]**

**Screening Question**: [INSERT- ¿Cuál es el proceso que sigues para pedir cita en el mecánico?]

[INSERT PERSONA DESCRIPTION- *“Mi vida ha sido una maquina sin control, la edad es la mejor contra para empezar a respirar y dejar descansar a dicha máquina ”*



Lola es una ex-astronauta de 55 años, amante del espacio, la velocidad y sus 12 nietos que son quien la mantienen al día de las nuevas tecnologías.

Una mujer independiente, impaciente, extrovertida y con ganas de recorrer mundo ahora que esta jubilada.

Como hobby realiza 2 horas de deportes diversos todos los días en el monde a 50km de su chalet, los cuales realiza con su vehículo propio , un Volkswagen Escarabajo, de su difunto marido el cuál va a ver al cementerio todos los jueves por la mañana.

|  |  |
| --- | --- |
| **Thinks** | [INSERT- In your particular area of interest, what are the key thoughts, ideas this persona has?] |
| **Sees** | INSERT- [In your particular area of interest, what are the notable observations your persona is making?] |
| **Feels** | [INSERT- Regarding your particular area of interest, how do they really feel? What underlying emotions might be driving their point of view and behavior?] |
| **Does** | [INSERT- The ‘actuals’. As applicable: What triggers activity in your area of interest? How often? For how long? How much money?] |