# **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.   |  |  |  | | --- | --- | --- | |  |  |  | |  |  | |

### **Pedro el autobusero**

**Screening Question**: ¿Realizas más de 20 viajes o transportes a la semana?

“No tengas miedo a fracasar, ten miedo a no intentarlo”



Pedro el autubusero es un ex-marine que al volver de Vietnam no tenía trabajo y se montó su propia empresa de autobuses. Él y su mujer Emma tienen tres hijos llamados Fran, Pedro y Rosalía y en sus ratos libres le encanta irse en familia a dar paseos por el campo. Los Hobbies de Pedro son el alpinismo, el esquí, la bicicleta y correr. Ahora mismo está preparándose físicamente para hacer su primera ascensión al monte Everest junto con su amigo.

Pedro no tiene grandes conocimientos sobre tecnología ya que es algo que jamás le ha interesado. Él simplemente quiere estar a solas con la naturaleza y con su familia.

|  |  |
| --- | --- |
| **Thinks** | Pedro es un “persona” interesante ya que, al ser autobusero va a utilizar la aplicación con gran frecuencia. Algo que nos interesa. |
| **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?] |