

IN3. Arquetipo de cliente y mapa de empatía

Ignacio Sanz, Iván Hidalgo, Alberto Criado & David Caicedo

Arquetipo de cliente

Información sociodemográfica

Edad: 45

Género: Masculino

Ocupación: Empresario

Estado civil: Casado

Nivel de ingresos: 65.000€

Nivel Educativo: Universitario (ADE)



Información psicográfica

Personalidad: Juan Francisco es una persona ambiciosa, apasionado por su trabajo, tradicional pero a la vez le gusta estar actualizado buscando nuevas tendencias e ideas.

Valores: Valora mucho la calidad en su trabajo y las relaciones cercanas con sus familiares y amigos.

Intereses: Le gusta la viajar, el diseño y la gastronomía.

Estilo de vida: Tiene una vida ocupada entre su trabajo como empresario y su vida social.

Información de comportamiento

Comportamiento de compra: Juan Francisco es un comprador informado que investiga antes de comprar. Prefiere gastar en tecnología de calidad que pueda durarle varios años.

Lugares de compra: Prefiere comprar on-line y buscar ofertas y promociones especiales.

Frecuencia de compra: Cambia de teléfono cada 2 o 3 años, dependiendo de las nuevas características y tecnologías disponibles.

Información de las necesidades

Necesidades y deseos: Necesita un ordenador para trabajar de manera eficiente y administrar el hotel. Valora la calidad de conexión de internet y poder manejar rápidamente toda la información del negocio.

Expectativas: Espera una página web con buena apariencia y un diseño moderno y elegante que le represente a él y su negocio. En cuanto a la empresa, espera un buen servicio al cliente, y rápida resolución de problemas.

Mapa de empatía

