## **Buyer Person**

En el caso del buyer person creo que tenemos a dos personas puesto que son dos perfiles los que va a tener la página web, es el perfil del administrador (el abogado) y el cliente.

Buyer person (Perfil del administrador)

Puesto: Abogado

Edad: 29 años

Nivel de educación más alto: Licenciatura

Redes sociales: Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn

Industria: Función pública

Canal favorito de comunicación: Twitter, Linkedin, Facebook

Herramientas que necesita para trabajar: Word, Internet, Computadora, Excel

Responsabilidades laborales: Asesora, concilia y defiende los intereses que le sean confiados de un

cliente estos intereses en ningún caso lo harán desviarse de su finalidad de justicia.

Su trabajo se mide en función de: Los casos en los que ayude a su cliente

Su superior es: Otro abogado con más experiencia

Metas u objetivos: Lograr que su cliente sea el beneficiado

Obtiene información a través de: Internet, Libros

Dificultades principales: Que no cuente con internet, que no esté familiarizado con el uso de una

plataforma de internet

• Buyer person (Perfil del Cliente)

**Puesto:** Trabaja en una empresa

Edad: 30 años

Nivel de educación más alto: Licenciatura

Redes sociales: Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn

Industria: Trabaja en una empresa

Canal favorito de comunicación: Twitter, Facebook, Linkedin

Herramientas que necesita para trabajar: Computadora, Internet, word, excel

Responsabilidades laborales: Trabajar en una empresa

Su trabajo se mide en función de: el trabajo realizado según a lo que se dedique

Su superior es: Otra persona con experiencia en el ámbito donde se encuentre trabajando

**Metas u objetivos:** Lograr que haga su trabajo sin errores

Obtiene información a través de: Internet

**Dificultades principales:** Que no este familiarizado con el uso de una computadora, que no cuente

internet en su domicilio para realizar las solicitudes en línea