

# Plantilla – Buyer Persona



## Demografía

Estos datos se pueden recopilar de perfiles de clientes existentes, equipos o herramientas de análisis o a través de un análisis de mercado.

**Nombre**

**Edad**

**Género**

**Ubicación**

**Estado civil**

**Nivel de educación**

**Ingresos**



## Situación profesional

Esta información puede recopilarse de clientes actuales (entrevistas, formularios, etc.) y de equipos internos (ventas, atención al cliente, etc.)

**Cargo**

**Nivel del puesto**

(Manager, especialista, etc.)

**Industria**



## Psicografía

Estos datos se pueden conseguir a través de entrevistas, cuestionarios, redes sociales, etc.

**Objetivos profesionales**

**Objetivos personales**

**Creencias y valores**



## Puntos de dolor y retos

Esta información puede recopilarse a través de equipos internos (ventas, atención al cliente, eventos) y entrevistas, cuestionarios, redes sociales, etc.

**Mayores desafíos y puntos de dolor**

**Obstáculos al intentar conseguir objetivos**

**Miedos racionales e irracionales\_**



## Fuentes de información

Estos puntos se pueden recopilar a través de una investigación de mercado o investigación de la competencia, así como de los perfiles de actuales clientes.

**Preferencias en cuanto a blogs, redes sociales y medios (digitales e impresos)**

**Influencers clave y líderes del mercado**

**Eventos o conferencias favoritas (online y offline)**



## Proceso de compra

Esta información puede venir de equipos internos (ventas, atención al cliente, redes sociales o analítica).

**Papel a la hora de la toma de decisión**

**Potencial ciclo de vida**

**¿Qué le impide realizar la compra?**