

Cluster 1:

Buyer Persona:



- **Nombre:** Lucía, 24 años
- **Ocupación:** Consultora en una empresa tecnológica
- **Ingresos:** 75K anuales
- **Objetivos:** Quiere comenzar a invertir en su futuro, pero aún no utiliza muchos productos bancarios.
- **Comportamientos:** Lucía apenas interactúa con su banco, lo ve más como una herramienta de fondo que no ocupa mucho en su vida diaria. Tiene su cuenta para gestionar su salario, pero no se ha preocupado por añadir más productos financieros. Hace tiempo que no revisa su app bancaria, ya que su rutina es sencilla: gestiona sus pagos y gastos de forma automática y sin demasiada complicación.
- **Necesidades:** Busca simplicidad en la gestión de su cuenta principal y quizás beneficios de tarjetas de débito o crédito si decide activarlas.

Cluster 2:

Buyer Persona:



- **Nombre:** Laura, 42 años
- **Ocupación:** Directora de marketing en una empresa de publicidad
- **Ingresos:** 100K anuales
- **Objetivos:** Mantener una relación básica con el banco, sin buscar productos adicionales complejos.
- **Comportamientos:** Laura tiene una relación funcional con su banco. No le dedica mucho tiempo a gestionar sus productos, porque no siente la necesidad. Su

prioridad es mantener sus cuentas en orden, y rara vez necesita asesoramiento. Solo revisa su cuenta cuando es absolutamente necesario, pero tiene una visión muy clara de que su banco es una herramienta práctica para sus finanzas diarias.

- **Necesidades:** Laura busca un servicio bancario que le permita gestionar sus cuentas de forma sencilla, con productos como cuentas a largo plazo (emc_account) y posiblemente un plan de pensiones a medida.

Cluster 3:

Buyer Persona:



- **Nombre:** David, 21 años
- **Ocupación:** Estudiante universitario y consultor en una de las Big 4
- **Ingresos:** 50K anuales
- **Objetivos:** Manejar sus ingresos de prácticas y posibles futuros ahorros con una gestión sencilla.
- **Comportamientos:** David es de esos clientes que abre una cuenta porque lo necesita para cobrar su beca o gestionar sus primeros ingresos, pero no interactúa mucho más allá de lo esencial. Su relación con el banco es bastante esporádica, suele dejar que las cosas fluyan sin preocuparse demasiado. Sus compras son pocas y siempre ha preferido mantener un perfil financiero bajo por el momento.
- **Necesidades:** David necesita herramientas básicas como una cuenta nómina (payroll_account) y una tarjeta de débito para sus compras diarias.

Cluster 4:

Buyer Persona:



- **Nombre:** Sergio, 35 años
- **Ocupación:** Gerente de ventas en una empresa de telecomunicaciones
- **Ingresos:** 100K anuales
- **Objetivos:** Mantener una relación activa con el banco mientras gestiona sus varias cuentas y productos financieros.
- **Comportamientos:** Sergio es activo con su banco. Consulta su cuenta regularmente, no solo para verificar su saldo, sino también para asegurarse de que sus productos financieros están funcionando a su favor. Le gusta estar al tanto de sus movimientos y sentirse en control de su dinero. Si bien tiene todo automatizado, no duda en revisar detalles cuando es necesario, buscando siempre la mejor opción para sus ahorros e inversiones.
- **Necesidades:** Sergio necesita una gestión integral de sus productos financieros, con prioridad en la comodidad y flexibilidad de sus pagos y ahorros.

Cluster 5:

Buyer Persona:



- **Nombre:** Paula, 21 años
- **Ocupación:** Estudiante de último año de carrera
- **Ingresos:** 80K anuales (subvenciones y apoyo familiar)
- **Objetivos:** Administrar sus finanzas como estudiante, aunque es poco activa en la adquisición de productos.
- **Comportamientos:** Paula es bastante relajada con sus finanzas. Sabe que tiene una cuenta bancaria, pero no la revisa con frecuencia. Al ser joven y estar enfocada

en sus estudios, no tiene demasiadas preocupaciones financieras por el momento. Para ella, el banco es solo un lugar donde su dinero está, y por ahora, no tiene prisa en cambiar eso.

- **Necesidades:** Paula requiere soluciones bancarias básicas como cuentas nómina y tarjetas de débito, sin demasiadas complicaciones adicionales.

Cluster 6:

Buyer Persona:



- **Nombre:** Javier, 25 años
- **Ocupación:** Ingeniero industrial
- **Ingresos:** 85K anuales
- **Objetivos:** Mantener una relación limitada con el banco mientras se enfoca en su carrera.
- **Comportamientos:** Javier no le da demasiada importancia a su banco. Para él, tener una cuenta es más una formalidad que una herramienta que usa activamente. Las pocas veces que interactúa con el banco es para revisar su saldo o hacer una transacción puntual. No siente que su relación con la entidad sea algo que requiera demasiada atención.
- **Necesidades:** Javier puede beneficiarse de productos como una tarjeta de débito o una cuenta nómina para gestionar mejor sus finanzas diarias.

Cluster 0:

Buyer Persona:



- **Nombre:** Manuel, 40 años
- **Ocupación:** Consultor independiente

- **Ingresos:** 90K anuales
- **Objetivos:** Administrar sus cuentas personales y profesionales de manera eficiente.
- **Comportamientos:** Manuel tiene una relación estable y equilibrada con su banco. Revisa sus cuentas de vez en cuando, especialmente cuando tiene que hacer una transferencia o comprobar alguna cuestión relacionada con su negocio. No es alguien que busque nuevos productos constantemente, pero aprecia tener sus cuentas en orden y estar seguro de que todo funciona como debería.
- **Necesidades:** Manuel requiere productos básicos como cuentas EMC y, ocasionalmente, un plan de pensiones o una cuenta nómina.