

1

BUYER  
PERSONA

PONLE UN NOMBRE A LA *PERSONA* (HACE QUE SEA MÁS PERSONAL).

¿EN QUÉ SECTOR TRABAJA?

¿QUÉ CARGO Y ANTIGÜEDAD TIENE?

¿QUÉ TIPO DE COSAS LE OCURREN EN EL TRABAJO DURANTE UN DÍA NORMAL?

¿QUÉ NIVEL DE ESTUDIOS O FORMACIÓN TIENE?

¿HASTA QUÉ PUNTO CONOCE TU PRODUCTO O SERVICIO?

ANOTA CUALQUIER OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE, COMO SUS AFICIONES O SITUACIÓN FAMILIAR. ¿QUÉ IMPACTO TIENEN ESTOS DATOS EN SU TIEMPO?

EDAD

SEXO

INGRESOS

LOCALIDAD (CAPITAL, CIUDAD, PUEBLO...)

¿QUÉ TIPO DE PÁGINAS VISITA CUANDO ESTÁ CONECTAD@?  
(FACEBOOK, PERIÓDICOS DIGITALES, ETC.)

¿CUÁL ES EL PRINCIPAL OBJETIVO PERSONAL DE ESTA *PERSONA*?

¿CUÁL ES EL PRINCIPAL OBJETIVO PROFESIONAL DE ESTA *PERSONA*?

¿QUÉ OTROS OBJETIVOS PERSONALES TIENE?

¿QUÉ OTROS OBJETIVOS PROFESIONALES TIENE?

¿QUÉ TIPO DE PROBLEMAS TIENE TU *PERSONA* A NIVEL PERSONAL?

(E): FALTA DE TIEMPO LIBRE, COMPAGINAR TRABAJO-VIDA FAMILIAR, ETC.).

¿QUÉ TIPO DE PROBLEMAS TIENE TU *PERSONA* A NIVEL PROFESIONAL?

(E): CONVENCER A SUS JEFES, PRESUPUESTO, ETC.)

¿CÓMO SOLUCIONAS LOS PROBLEMAS DE ESTA *PERSONA*? ¿QUÉ HACE TU EMPRESA PARA AYUDARLE? EXPLICA QUÉ SOLUCIÓN LE OFRECES.

## ¿QUÉ SERVICIOS CONCRETOS LE OFRECES PARA SOLUCIONAR SUS PROBLEMAS/RETOS?

EJ: MARKETING DE CONTENIDOS, MEDICIÓN DE RESULTADOS...

¿QUÉ PALABRAS USA ESTA *PERSONA* PARA BUSCAR SOLUCIONES A SUS PROBLEMAS?

¿ES CONSCIENTE DE QUE TUS SERVICIOS RESOLVERÁN SUS PROBLEMAS?

¿ENTIENDE LOS SERVICIOS QUE OFRECES?

¿DÓNDE BUSCA INFORMACIÓN? (GOOGLE, AMIGOS, FACEBOOK, FOROS, ETC.)



¿HAS HABLADO CON ALGUN@ CLIENT@ REAL? DE SER ASÍ, INCLUYE ALGUNA FRASE O COMENTARIO QUE HAYAN COMPARTIDO CONTIGO.

IDENTIFICA LAS OBJECIONES TÍPICAS QUE PONDRÁ ESTA *PERSONA* DURANTE EL PROCESO DE COMPRA.

TENIENDO EN CUENTA TODO LO QUE HAS APRENDIDO SOBRE ESTA *PERSONA*, ESBOZA UNA PRESENTACIÓN DE UN MINUTO (ELEVATOR PITCH) EN LA QUE LE EXPLIQUES LAS SOLUCIONES QUE LE OFRECES PARA CADA UNO DE SUS PROBLEMAS.