Tabla 1. Opositor

|  |  |
| --- | --- |
| ¿QUIÉN Y CÓMO ES NUESTRO CLIENTE? | |
| Datos generales | Joven ha acabado sus estudios universitarios y busca estabilidad |
| Estilo de vida | Contemporáneo, suele estar en paro o en trabajos de media jornada, tiene un perro. |
| Gustos y aficiones | Les gusta estar informados, estar con sus amigos y de fiesta, pero son unas personas con metas claras. |
| Motivaciones y sueños | Tener un trabajo estable y cierta tranquilidad para formar un hogar. |
| Un día en su vida | Se levante, busca trabajo, mira ofertas, pasea al perro, come, estudia todo la tarde, escucha música, cena, vuelta al perro y a dormir. |
| ¿CÓMO ACTÚA NUESTRO CLIENTE CON NOSOTROS? | |
| Problema / Dolor | No tiene estabilidad económica y las expectativas no son buenas, quiere un puesto fijo sin sustos. |
| ¿Cómo resuelve ese problema? | Estudiando mucho y centrándose mucho en su meta de conseguir una plaza pública. |
| ¿Qué busca en nuestro producto? | Asesoramiento, y un conocimiento extra de los contenidos de cada tema de la oposición. |
| ¿Dónde busca información? | Información, internet, boca a boca. |
| ¿Cómo es el proceso de compra? | Ponerse en contacto con nosotros, concretar una cita online donde detallemos todos los aspectos de nuestra formación. Sin compromiso. |
| ¿Influenciadores? | Amigos, conocidos, familiares, anuncios en internet |
| ¿Objeciones? | Que sea caro, ineficiente, que sea más lento de lo que uno desee. |

Tabla 1. Estudiante nuevas tecnologías

|  |  |
| --- | --- |
| ¿QUIÉN Y CÓMO ES NUESTRO CLIENTE? | |
| Datos generales | Joven de 18 años quiere mejorar su ámbito rural |
| Estilo de vida | Entorno tradicional, inquietudes de mejorar lo que tiene alrededor, ayuda a sus padres en la panadería. |
| Gustos y aficiones | Le gusta TikTok, leer el Marca, hacer el tonto con los amigos, la jardinería. |
| Motivaciones y sueños | Quiere mejorar el negocio familiar, y darle una salida online. |
| Un día en su vida | Se levanta, va a clase (está terminando los estudios), come, ayuda a la familia en la panadería, por la noche sale con los amigos, cena y a dormir. |
| ¿CÓMO ACTÚA NUESTRO CLIENTE CON NOSOTROS? | |
| Problema / Dolor | Quiere hacer una carrera que no se puede costear |
| ¿Cómo resuelve ese problema? | Estudiando, sacando buenas notas |
| ¿Qué busca en nuestro producto? | Unas formaciones oficiales que el sí puede asumir |
| ¿Dónde busca información? | Internet, RRSS |
| ¿Cómo es el proceso de compra? | Ponerse en contacto con nosotros, concretar una cita online donde detallemos todos los aspectos de nuestra formación. Sin compromiso. |
| ¿Influenciadores? | Información en RRSS, boca a boca, reseñas, los padres, videos de alumnos |
| ¿Objeciones? | Que no le sirva para salir / mejorar su situación o su entorno |