BUYER PERSON  
  
  
Nombre: María w. Carrigan

Edad: 40 años

Estado: California

¿Actualmente labora?

R. sí  
¿qué tipo de actividad ejerce?

R. directora de una agencia de viajes privados

¿Cuánto gana mensual y anualmente?

R. 60,000 mensualmente y 720,000 anuales

¿Qué trayectoria laboral ha tenido?

R. Gerente en una aerolínea

¿Tiene hijos y de qué edades?

R. No

¿Está casado/a, separado/a, soltero/a?

R. Casada

¿Tiene padres mayores?

R. Si

¿Cómo se comporta en Internet?

R. Solamente para uso empresarial

¿Usa habitualmente el correo electrónico?

R. Si

¿Prefiere acciones más directas como llamadas telefónicas?

R. Si

¿A qué redes sociales, grupos o comunidades pertenece?

R. Facebook, WhatsApp, Instagram, Twitter, Personas que comparten la pasión por los servicios de viaje.

¿Qué persigue el buyer persona?

R. Tener asesoramiento jurídico empresarial

¿Qué objetivos pretende alcanzar?

R. Orientar en materia fiscal y administrativa, trasar la estrategia de defensa legal de la empresa si fuese necesario en un proceso judicial.

¿A qué retos ha de enfrentarse?

R. Negociar y elaborar contratos mercantiles, civiles y laborales dentro de la empresa.

¿Qué sueños no ha podido cumplir aún?

R. Lograr extender su empresa de manera internacional.

¿Cómo puede la marca o empresa ayudar al cliente a conseguir sus objetivos?  
R. Brindando un excelente servicio, con una calidad única y que haga destacar a la misma.

¿Qué bloqueantes puede tener el potencial cliente a la hora de comprar tu producto o servicio?

R. Que es un servicio digital, no físico que necesita ser administrado por una persona, dado a que sus limitantes pudiesen ser errores de respuesta automática o problemas no solucionados.

¿Qué le puede ofrecer la competencia para que elija su producto o servicio en lugar del tuyo?

R. Podría tener un mejor servicio que el mío, o los precios mas accesibles o el alcance del mismo.

¿Cuál de los productos que ofrece es el que más se adapta al buyer persona?

R. Pues el de asesoría legal.

¿Se puede crear o adaptar un producto o servicio a las necesidades del cliente?

R. Si