

Buyer Persona



Demografía

Nombre

Despacho de abogados

Edad

25-50

Género

Hombre/Mujer

Ubicación

República Mexicana

Estado civil

Sin especificar

Nivel de educación

Nivel superior

Ingresos

-



Situación profesional

Cargo

Abogado

Nivel del puesto

(Manager, especialista, etc.)

Abogado en un despacho o individual

Industria

Derecho



Psicografía

Objetivos profesionales

ofrecer un servicio de gran calidad a los clientes, siguiendo la ética profesional y con responsabilidad social.

Objetivos personales

Especializar en el campo empresarial, brindando toda la asesoría necesaria

Creencias y valores

Tengo todas las aptitudes y actitudes necesarias para tomar parte en la defensa de los ciudadanos y brindar asesoría durante la conciliación de conflictos entre personas, empresas u otras organizaciones.



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

Poder llevar un orden en cada caso con cada cliente, así como las actualizaciones de este

Obstáculos al intentar conseguir objetivos

Llevar un orden de las demandas para el mejor cumplimiento de este, sin embargo, la automatización tiene que ser de manera tecnológica



Fuentes de información

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

Se prefiere que la automatización sea de manera tecnológica en pagina web, el cual el cliente tiene que tener una cuenta para poder acceder.



Proceso de compra

Papel a la hora de la toma de decisión

Las transacciones son obligatorias antes de realizar una consulta con el abogado, el cual estará llevando el caso de manera inmediata.

Potencial ciclo de vida

El ciclo de vida es duradero por el tipo de misión que se está solicitando

¿Qué le impide realizar la compra?

No tener una cuenta para acceder a la pagina web, el cual es obligatoria.