

# Buyer Persona

TechSolutions México\_BuyerPersona

TechSolutions México

Fecha: 17 de enero de 2026

## Narrativa Humanizada

Roberto García, de 45 años, es el Director de Operaciones en una PyME manufacturera de 80 empleados que está experimentando un crecimiento acelerado del 25% anual. Con una licenciatura en Ingeniería Industrial y 18 años de experiencia en el sector, Roberto se enfrenta diariamente a la presión de escalar las operaciones sin aumentar proporcionalmente los costos ni los errores. Sus procesos actuales dependen en gran medida de hojas de cálculo, correos electrónicos y reuniones interminables para coordinar equipos, lo que genera cuellos de botella, falta de visibilidad y frustración entre su personal. Su mayor dolor de cabeza es la pérdida de información crítica y la incapacidad de medir el rendimiento en tiempo real.

Psicológicamente, Roberto valora la eficiencia, el control y la previsibilidad. Es pragmático y basado en datos, pero también está abierto a innovaciones que demuestren un retorno de inversión claro y rápido. Su objetivo principal es lograr una operación completamente digitalizada y trazable dentro de los próximos 12 meses, reduciendo los tiempos de procesamiento en un 30% y mejorando la satisfacción de su equipo. Como comprador, es meticuloso: investiga exhaustivamente en línea, consulta referencias de LinkedIn y valora enormemente las opiniones de colegas de confianza. Necesita una solución que no requiera una compleja instalación de TI interna ni un equipo dedicado para mantenerla.

TechSolutions México se alinea perfectamente con las necesidades de Roberto. La promesa de software CRM y ERP personalizado elimina su temor a implementaciones largas y costosas. El soporte técnico 24/7 en español le da la tranquilidad de que su operación, que funciona en turnos extendidos, siempre estará respaldada. Las actualizaciones trimestrales y capacitación continua aseguran que su inversión no quede obsoleta mientras su empresa sigue creciendo. Para Roberto, TechSolutions no es solo un software; es el socio estratégico que le permitirá transformar el caos del crecimiento en un proceso escalable, eficiente y digitalizado, permitiéndole enfocarse en la estrategia en lugar de apagar incendios diarios.

## Tabla Scaling Up

Criterio	Super Green	Green	Yellow	Red	Not Eligible
Tamaño Empresa	100-200 empleados con área de TI.	50-100 con al menos 1 persona técnica.	20-50 sin TI interno.	menos de 20 empleados.	menos de 10 o sin presupuesto
Presupuesto Tech	más de 500k/año.	200-500k.	100-200k.	50-100k.	menos de 50k
Madurez Digital	ya usa software empresarial.	usa algunas herramientas digitales.	solo Excel/email.	resistente al cambio.	sin computadoras
Urgencia	necesita implementar en 30 días.	60 días.	90 días.	sin fecha definida.	solo explorando opciones