



Evaluación mercadológica

Evaluación de Buyer Persona y Público Objetivo



TABLE OF CONTENTS

1. Buyer Persona	2
2. Público objetivo	2

1. BUYER PERSONA

Puesto:	Empresario con bufete de abogados
Edad:	30 años o más
Características esenciales:	Persona con habilidades básicas de computaciones y manejo de bases de datos.
Nivel de educación más alto:	Licenciatura
Industria:	Jurídica
Canal favorito de comunicación:	Correo y documentación escrita.
Herramientas que necesita para trabajar:	<ul style="list-style-type: none">• Computadora• Fax• Internet• Teléfono• Artículos de papelería (sellos, membretes, hojas oficio, trituradoras, engrapadoras, broches, etc)
Su trabajo se mide en función de:	Número de clientes e importancia de clientes.
Características de sus clientes:	Persona física y persona moral

2. PÚBLICO OBJETIVO

Segmentación demografica	
Edad	30 años – +60 años
Género	Mayoritariamente hombres
Ocupación	Abogados
Nacionalidad	Mexicana
Salario	+\$50 000 mensuales
Su trabajo se mide en función de:	Número de clientes e importancia de clientes.
Características de sus clientes:	Persona física y persona moral



Segmentación geográfica	
País	México
Estado	Ciudad de México y área metropolitana
Barrios	Centros de delegaciones/municipios, con valor adquisitivo alto (Lomas de Chapultepec, Santa Fe, Polanco, Valle de Bravo, Toluca, Col. Roma)
Segmentación por comportamiento	
Hobbies	Sin Relevancia
Tipos de usuario	Usuarios regulares de tecnologías, sin especialización
Manejo de tecnologías	Manejo básico de tecnologías (ofimática, correo, herramientas de videollamada)