

BUYER PERSONA

CLIENTE

DESCRIPCIÓN DEL SEGMENTO

PRODUCTO O SERVICIO

FECHA DE CREACIÓN

1. DATOS DEMOGRÁFICOS

EDAD **SEXO** M ☐ F ☐ **NACIONALIDAD**

NIVEL DE INGRESOS

- ☐ MENOS DE 1.000€
☐ ENTRE 1.000€ Y 1.500€
☐ ENTRE 1.500€ Y 2.000€

OTRO

NIVEL DE ESTUDIOS

- ☐ SIN ESTUDIOS
☐ ESTUDIOS PRIMARIOS
☐ ESTUDIOS SECUNDARIOS
☐ ESTUDIOS SUPERIORES

SITUACIÓN LABORAL

- ☐ EMPLEADO
☐ AUTÓNOMO
☐ ESTUDIANTE
☐ JUBILADO

Nº DE MIEMBROS EN LA UNIDAD FAMILIAR **ESTADO CIVIL**

IDIOMA QUE HABLA **RELIGIÓN**

2. DATOS GEOGRÁFICOS

PAÍS REGIÓN CIUDAD

BARRIO CÓDIGO POSTAL

CALLE

¿TIENE UN LUGAR DE RESIDENCIA FIJO? ☐ SÍ ☐ NO

¿TIENE ACCESO A INTERNET? ☐ SÍ ☐ NO

¿EN QUÉ TIPO DE ÁREA VIVE? ☐ URBANA ☐ RURAL

¿CUÁL ES EL TIPO CLIMA?

3. COMPORTAMIENTO

¿QUIÉN DECIDE LA COMPRA?

¿EN QUÉ CANALES ESTÁ PRESENTE?

¿ES COMPRADOR ONLINE? ☐ SÍ ☐ NO

¿QUIÉN LE INFLUYE EN LA DECISIÓN DE COMPRA?

¿LA COMPRA DEL PRODUCTO ES IMPULSIVA O RACIONAL?

☐ IMPULSIVA ☐ RACIONAL

¿QUIÉN CONSUME EL PRODUCTO?

¿ES SENSIBLE AL PRECIO? ☐ SÍ ☐ NO



¿POR QUÉ COMPRA?

¿CUÁNTO COMPRA?

¿CÓMO COMPRA?

¿DÓNDE COMPRA?

¿CUÁNDO COMPRA?

¿CÓMO USA EL PRODUCTO?

**COMENTARIOS GENERALES
SOBRE EL COMPORTAMIENTO
DEL CONSUMIDOR**

4. FUENTES DE INFORMACIÓN

¿CÓMO SE FORMA?

¿QUÉ BLOGS Y PÁGINAS WEB CONSULTA?

¿QUÉ TIPOS DE LIBROS O REVISTAS LEE?

¿CUÁLES SON SUS REFERENTES O ÍDOLOS?

5. PROBLEMAS DEL CLIENTE

PRINCIPALES PROBLEMAS DEL CLIENTE

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.

SENTIMIENTOS FRENTE A ESOS PROBLEMAS

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.

6. SUEÑOS DEL CLIENTE

PRINCIPALES SUEÑOS U OBJETIVOS DEL CLIENTE

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.

7. RESUMEN

**DESCRIPCIÓN RESUMIDA
DEL BUYER PERSONA**

RESUMEN DE VARIABLES Y ASPECTOS CLAVE DEL BUYER PERSONA:

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.