Plantilla para diseñar un

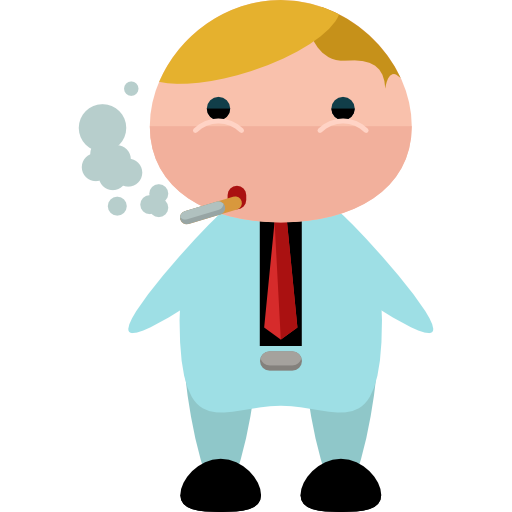
**Buyer Persona**

Empresa que brinda tratamiento de acupuntura para dejar de fumar

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre de tu buyer persona** | |
| Hugo Humo | |
| **Perfil general**  Trabajo, historia laboral, familia | Gerente de proyectos  Trabaja en la misma empresa desde hace 5 años.  Casado con 1 hijo  Fumador desde hace 17 años |
| **Información demográfica**  Género, edad, ingreso familiar, ubicación | Género: Hombre  Edad: 35 años  Ingreso familiar anual: 160 000 soles  Ubicación: Santiago de Surco |
| **Identificadores**  Trato, personalidad | Extrovertido  Ansioso  Impulsivo |
| **Intereses**  Temas de mayor interés | Superación personal  Bienestar / salud alternativa  Deporte |
| **Redes sociales**  Los más usados | Facebook, Youtube y Whatsapp |
| **Enemigos**  Situaciones que le desagradan a tu buyer persona | El tabaquismo  La vida sedentaria  Exceso de carga laboral  Falta de energía e interés  Poco tiempo con su familia |
| **Temores**  Cuáles son los grandes miedos de su vida | Contraer una enfermedad debido al tabaquismo  No seguir siendo el soporte de su familia  Dar un mal ejemplo a su hijo |
| **Metas de vida**  Los retos más importantes de tu buyer persona | Dejar de fumar  Tener energía y una buena salud  Ser un buen ejemplo para su hijo  Brindar un buen futuro a su familia  Equilibrar el tiempo de trabajo y el descanso |
| **Comentarios**  Ejemplos de comentarios reales sobre sus metas | “Si sigo fumando puedo sufrir serios problemas de salud”  “Tengo que dejar de fumar por mi bien y el de mi familia”  “Necesito un método efectivo y sencillo que me permita dejar de fumar y que me brinde felicidad y tranquilidad” |
| **Quejas comunes**  Razones por las que no compraría nuestro producto | “He intentado varios métodos para dejar el cigarrillo, pero no han funcionado”  “Los síntomas de abstinencia me pueden traer muchos problemas graves” |
| **Mensaje de marketing**  Cómo describirías la solución de tu empresa a este buyer persona | Tratamiento de acupuntura para dejar de fumar |
| **Mensaje de ventas**  Cómo venderías la solución a tu buyer persona | Te ofrecemos un tratamiento eficaz y personalizado basado en las mejores técnicas de la acupuntura, en donde nos preocupamos por eliminar tu deseo de fumar y combatir el estrés sin efectos secundarios. |

Historia

Hugo Humo



Hugo tiene 35 años de edad, es casado y tiene un hijo de 6 años. Actualmente ocupa la Gerencia de Proyectos de una empresa de tecnología. Dedica muchas horas a su trabajo y tiene poco tiempo para disfrutar de su familia. Le preocupa mucho su mal hábito de fumar (alrededor de una cajetilla diaria), además tiene una vida sedentaria y no practica deporte; por lo tanto, tiene miedo de contraer una enfermedad grave producto de sus malos hábitos y dejar de ser el sostén de su familia. Además, su hijo le ha dicho varias veces “papá, ya no fumes” y le inquieta el mal ejemplo que le está dando. Necesita una solución eficaz que lo ayude a eliminar su deseo de fumar, mejorar su salud y tener más energía para cumplir con sus obligaciones laborales y sobre todo ver feliz a su familia.

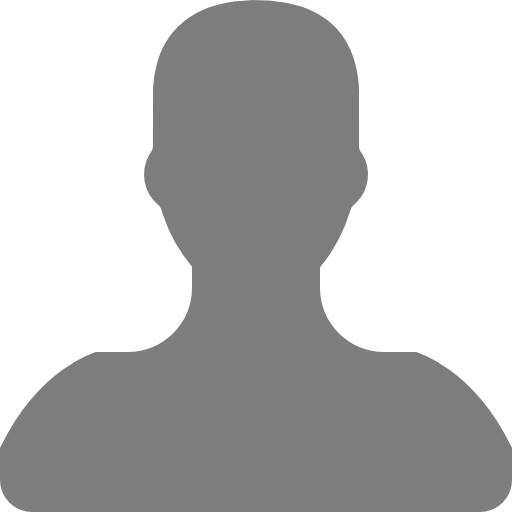
Plantilla para diseñar un

**Buyer Persona**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre de tu buyer persona** | |
|  | |
| **Perfil general**  Trabajo, historia laboral, familia |  |
| **Información demográfica**  Género, edad, ingreso familiar, ubicación |  |
| **Identificadores**  Trato, personalidad |  |
| **Intereses**  Temas de mayor interés |  |
| **Redes sociales**  Los más usados |  |
| **Enemigos**  Situaciones que le desagradan a tu buyer persona |  |
| **Temores**  Cuáles son los grandes miedos de su vida |  |
| **Metas de vida**  Los retos más importantes de tu buyer persona |  |
| **Comentarios**  Ejemplos de comentarios reales sobre sus metas |  |
| **Quejas comunes**  Razones por las que no compraría nuestro producto |  |
| **Mensaje de marketing**  Cómo describirías la solución de tu empresa a este buyer persona |  |
| **Mensaje de ventas**  Cómo venderías la solución a tu buyer persona |  |

Historia

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_