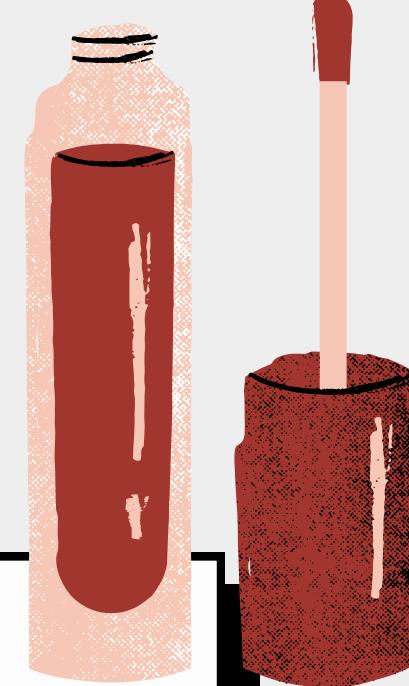


CATA

La Compradora | 27 años
Emocional



HISTORIAL

Cata tiene 27 años, vive en Santiago y trabaja en una agencia de marketing digital. Desde la pandemia, siente que su economía se volvió más inestable, pero aún busca pequeños placeres para sentirse bien: un labial nuevo, una blusa en oferta o una salida con amigas. Usa redes sociales (Instagram, TikTok) para inspirarse, sigue a influencers locales y suele comprar online. No es una compradora compulsiva, pero sí emocional: asocia el acto de comprar con recompensa o autocuidado.

RECURSOS

- Nivel económico medio (ajustado pero con ingresos estables).
- Alfabetización digital alta: sabe comprar online, comparar precios, leer reseñas.
- Obstáculos: culpa postcompra, inflación, sensación de inestabilidad económica.

OBJETIVOS

- Entender si otras personas también se “premian” con consumo en tiempos difíciles.
- Reflexionar sobre su propio comportamiento de compra sin sentirse juzgada.
- Obtener una mirada informada y entretenida sobre el fenómeno del “lipstick effect”.

“ ESCENARIO

Cata ve en Instagram una historia sobre “Moda como recompensa”. Entra a la webstory desde su celular, se desplaza por los gráficos, y se sorprende con datos del IPC y del consumo. Se siente identificada, comparte el link con una amiga, y comenta: “Es heavy, pero me pasa lo mismo. Me compro ropa para sentir que sigo avanzando”.

