Tipo de usuario: Compradores

¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?

- Conveniencia de comprar desde casa
- · Amplia variedad de productos
- Sentirse emocionado o frustrado por precios o alguna dificultad

¿QUÉ OYE?

- Recomendaciones por parte de familiares o amigos de productos o tiendas en línea.
- Anuncios o promociones a través de publicidad en línea



¿QUÉ VE?

- Amplia gama de productos
- Tiendas en línea disponibles

¿QUÉ DICE Y HACE?

- · Buscar información sobre productos y comparar precios.
- Leer reseñas sobre productos o compartir su experiencia con otros compradores.
- Uso de métodos de pago seguros

ESFUERZOS

- Investigar y encontrar productos de mejor calidad al mejor precio
- Proteger información personal y financiera al realizar pagos seguros

RESULTADOS

- Recibir productos de calidad y en buen estado.
- Experiencia segura y satisfactoria.

Tipo de usuario: Emprendedor

¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?

- Satisfacción de ofrecer y vender productos/servicios de calidad
- Emocionado/a y motivado/a por ver el crecimiento de su negoció.

¿QUÉ OYE?

- Escucha comentarios y sugerencias de los clientes sobre productos/servicios.
- Escucha consejos y experiencias de otros emprendedores.



¿QUÉ VE?

- Competencia en línea y oportunidades en el mercado.
- Ver las tendencias y demandas de nuevas modas, etc.

¿QUÉ DICE Y HACE?

- Comunicarse con los clientes por diferentes medio de comunicación brindando servicio al cliente.
- Realiza promociones en línea
- · Gestionar su tienda en línea

ESFUERZOS

- Mejorar calidad de productos o servicios que satisfacen las necesidades de los clientes.
- Actualizarse sobre las últimas tendencias y tecnologías de comercio electrónico.

RESULTADOS

- Obtener un crecimiento de ventas y clientes constantes
- Comentarios y recomendaciones positivas de los clientes.

Tipo de usuario: Comerciante Internacional

¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?

- Pensar sobre la evolución del mercado y aumento de competencias.
- Oportunidades de crecimiento y satisfacer demandas internacionales

¿QUÉ OYE?

- Demandas crecientes de productos.
- Desafíos que enfrentan empresarios como competencia global y variaciones económicas



¿QUÉ VE?

- Tendencias en el mercado y el impacto que hay en Guatemala.
- Los requisitos de documentos para e comercio internacional.

¿QUÉ DICE Y HACE?

- · Comunicarse con socios de otros países.
- Tomar medidas para gestionar la entrega y distribución de productos internacionales en Guatemala, coordinando la logística con socios confiables.

ESFUERZOS

- comprender las diferencias culturales y mejorar las prácticas comerciales al trabajar
- Garantizar la entrega oportuna de productos a nivel internacional mediante una gestión logística precisa.

RESULTADOS

 mantener relaciones comerciales exitosas, satisfacer la demanda internacional de productos guatemaltecos y superar los desafíos de la competencia global.

Tipo de usuario: Vendedor Casual

¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?

- Oportunidades de crecimiento que ofrece su venta temporal
- Emoción de tener interacción con variedad de clientes y satisfacción de lograr ventas

¿QUÉ OYE?

- Escucha comentarios y sugerencias de los clientes.
- Consejos de colegas sobre estrategias efectivas.



¿QUÉ VE?

- necesidades y preferencias de los clientes
- Ve las tendencias del mercado y la competencia.

¿QUÉ DICE Y HACE?

- Se comunica de forma amistosa y empática con los clientes.
- Realiza demostraciones del producto resaltando sus beneficios.
- Respuestas convincentes.

ESFUERZOS

- comprender rápidamente cada cliente.
- Mantener una actitud positiva ante rechazos.

RESULTADOS

- Logra ventas que generan ingresos.
- Adquiere experiencia valiosa para su crecimiento profesional.