



Buyer Persona

¿Qué es?:

Una buyer persona es una representación semi-ficticia de nuestro consumidor final (o potencial) construida a partir su información demográfica, comportamiento, necesidades y motivaciones. Al final, se trata de ponernos aún más en los zapatos de nuestro público objetivo para entender qué necesitan de nosotros.

¿Para qué sirve?:

Los buyer personas son tan importantes hoy en día porque ayudan a entender mejor a los clientes actuales y potenciales. Además, es importante tener en cuenta que facilitan la creación y planificación de contenido relevante y permiten saber cómo hay que desarrollar los productos y qué tipo de servicios ofrecer dependiendo de sus comportamientos, necesidades y preocupaciones. En definitiva, el buyer persona nos permite diseñar acciones de marketing más efectivas.

Esta es tu persona
Se llama: Carlos Growth
Tiene: Entre 25 y 30
Redes que usa: Instagram, Facebook
Industria en la que está: Startup
Número de empleados: 2
Se comunica usando: Correo, WhatsApp
Sus responsabilidades son: Marketing
Su Jefe es : CEO
Aprende usando : Internet
Usa estas herramientas: Correo, Dashboards
Su Métrica: Conversion Rate
Sus Objetivos: Mejorar metricas
Sus Dificultades: Dinero, tiempo y conocimiento tecnico