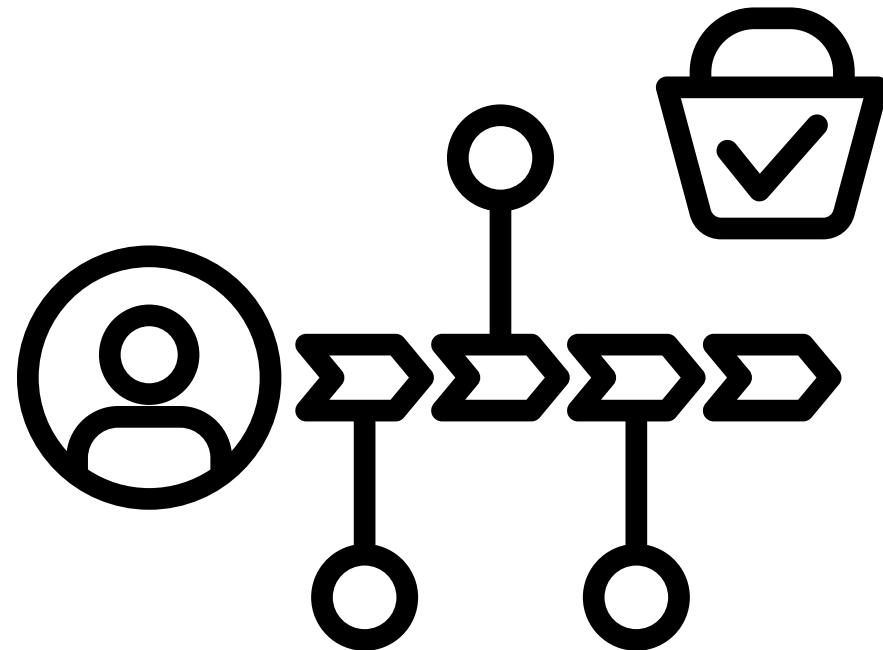


GENERAMOS  
NEGOCIO

# CUSTOMER JOURNEY

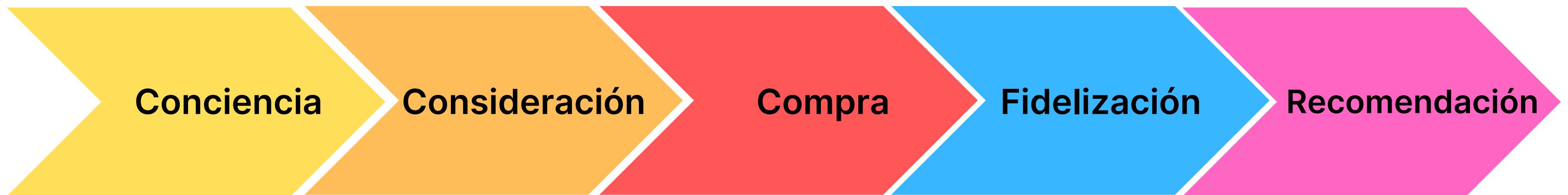
**BIG** school

# Qué es el Customer Journey

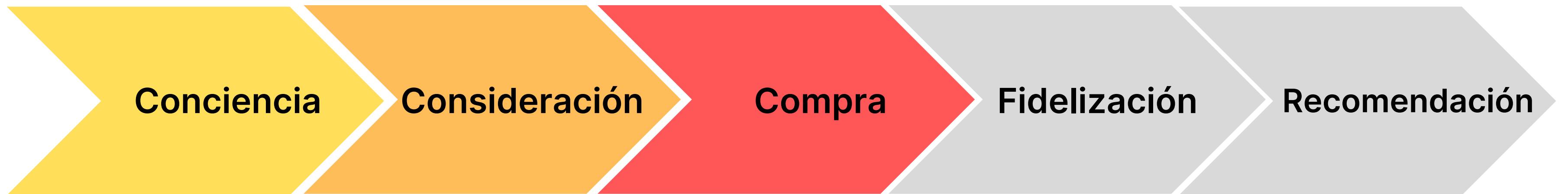


El customer journey es el **recorrido completo** que realiza una persona desde que descubre una necesidad hasta que se convierte en cliente

# Fases del Customer Journey

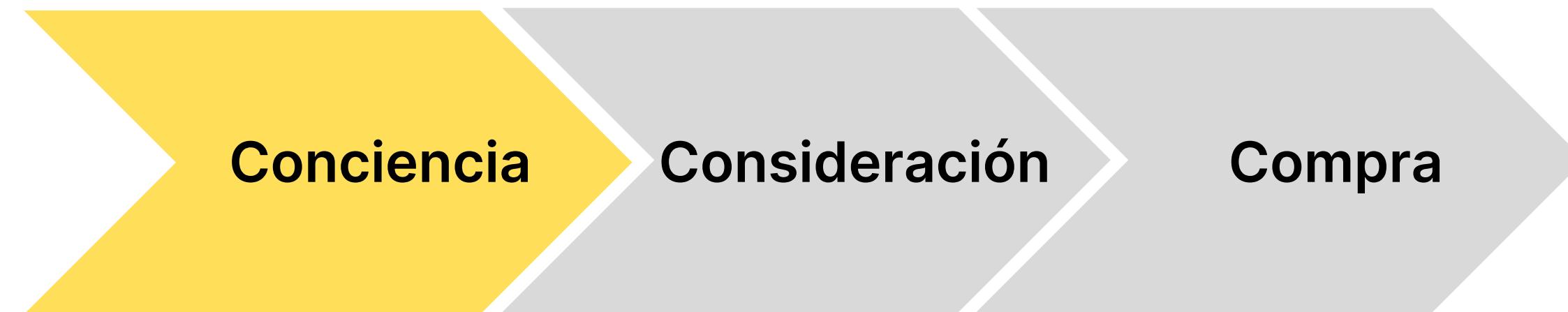


# Fases del Customer Journey



# Conciencia

El cliente descubre que tiene una necesidad o problema. Aquí busca información y soluciones.



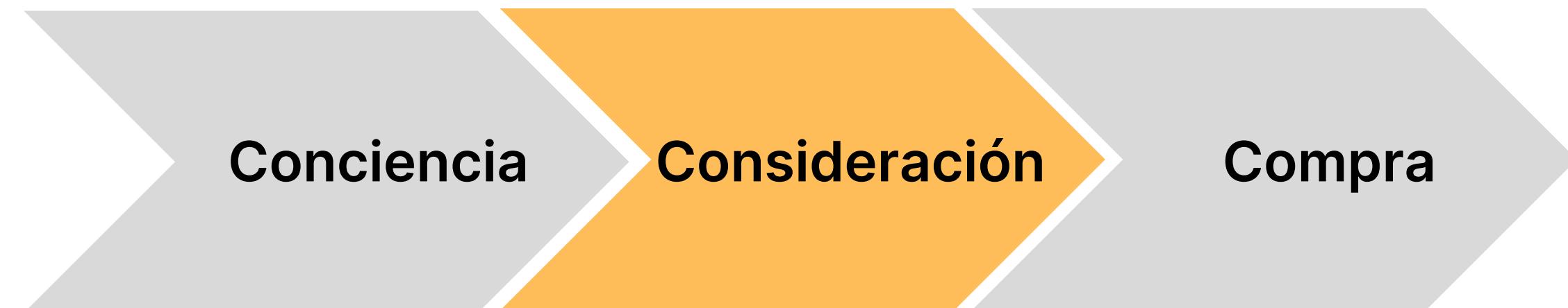
# **Alquiler de autocaravas**

Descubrir una nueva forma de viajar con la familia que ofrezca flexibilidad, comodidad y aventura.



# Consideración

Evalúa diferentes opciones y compara productos o servicios para resolver su problema.



# Alquiler de autocaravas

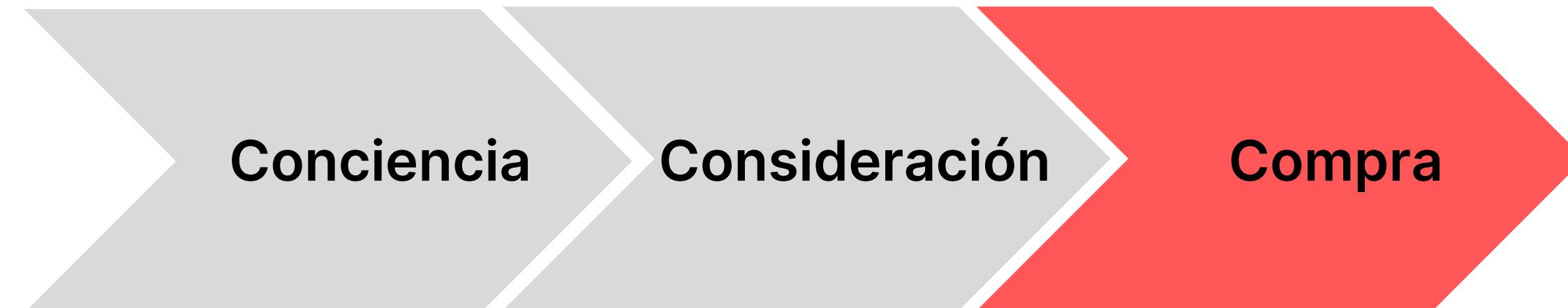
Evaluar los beneficios y desventajas de alquilar una autocaravana frente a otras opciones de viaje.

Por si te sirve de algo, yo he hecho el buyer persona de esto y he focalizado en un alquiler de autocaravanas baratas que son los más antiguos del mercado y los que más usuarios tienen. En cuanto al buyer persona salía el aventurero económico, la familia que quiere ahorrar y tener flexibilidad y el nómada jubilado. Yo he focalizado en el aventurero que está harto de los hoteles.



# Compra

Toma la decisión de compra, eligiendo la opción que mejor se adapta a sus necesidades.



# **Alquiler de autocaravas**

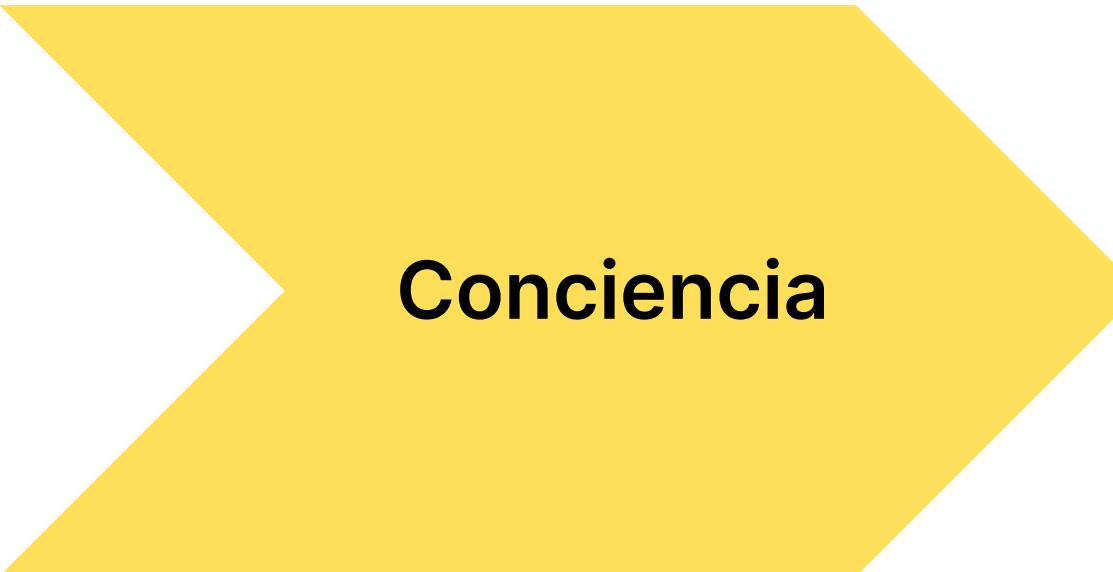
Tomar una decisión informada basándose en comparaciones, testimonios y las mejores ofertas.



# Cómo adaptar el funnel a cada fase

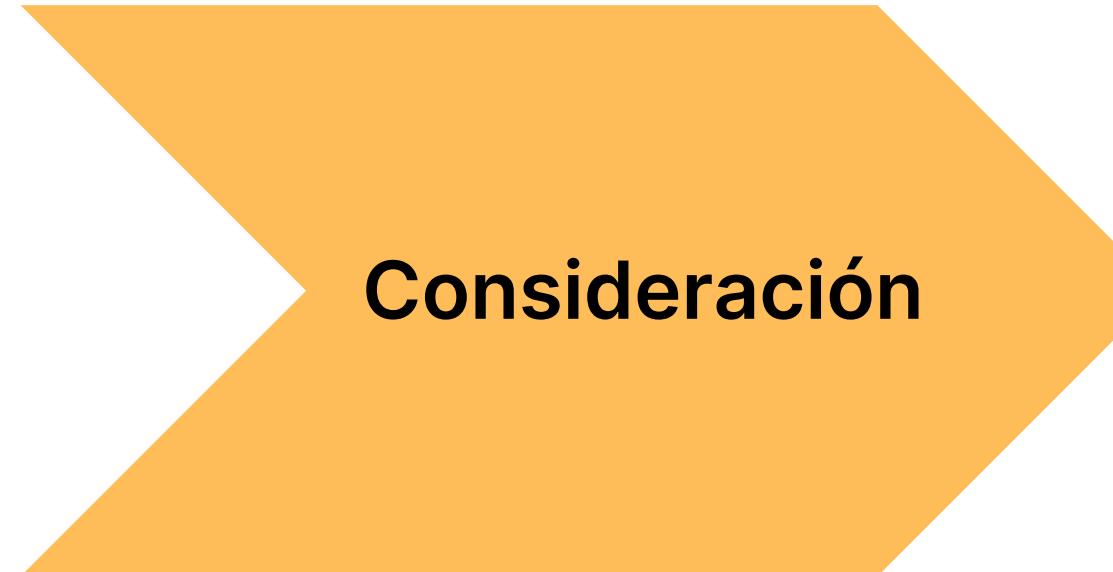
Creando contenido específico para cada una de esas fases y dando solución a las necesidades y preocupaciones que tiene el buyer persona en cada momento.

# Cómo adaptar el funnel a cada fase



**Conciencia**

- Vacaciones en familia sin hoteles
- Planes en familia con flexibilidad



**Consideración**

- Ventajas de viajar en autocaravana
- Cómo viajar en autocaravana



**Compra**

- Precios de alquiler de autocaravana
- Ofertas para el primer alquiler