

BUYER persona

Define a tu cliente ideal con esta plantilla de Buyer Persona. Conoce sus características, motivaciones y comportamientos para enfocar mejor tu estrategia de marketing.

01.

PERFIL DEMOGRÁFICO

Edad, género, ubicación, nivel educativo, ocupación e ingresos. Define quién es tu cliente ideal a nivel demográfico y personal.



02.

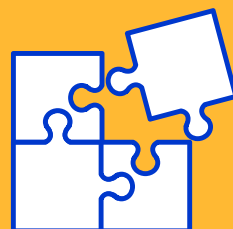
OBJETIVOS

¿Qué metas quiere alcanzar? Identifica sus objetivos personales y profesionales para alinear tu propuesta de valor con sus necesidades.

03.

RETOS Y PROBLEMAS (FRUSTRACIONES)

¿Cuáles son sus principales obstáculos? Comprende sus frustraciones y puntos de dolor para ofrecer soluciones relevantes y efectivas.



04.

COMPORTAMIENTO DIGITAL (FUENTES DE INFORMACIÓN)

¿Qué redes sociales usa? ¿Cómo busca información? Conoce sus hábitos digitales para impactarle en los canales correctos.



05.

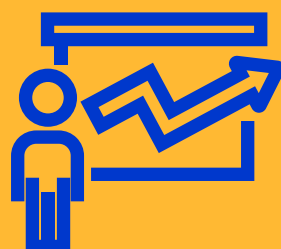
MOTIVADORES DE COMPRA

Razones que impulsan a una persona a tomar la decisión de adquirir un producto o servicio

06.

CÓMO MIDEN RESULTADOS

Se refiere a los indicadores, métricas o señales que utiliza esa persona para saber si está teniendo éxito o si una solución le está funcionando.



07.

CÓMO PODEMOS AYUDAR

Define cómo tu producto o servicio resuelve sus problemas, satisface sus necesidades y le ayuda a alcanzar sus objetivos.