

Encuentra a tu **buyer persona**

EMPRESA: _____

PRODUCTO, SERVICIO O LÍNEA DE NEGOCIOS: _____

Datos de tu cliente ideal

Nombre _____

Ejemplo: Lucía Martínez (el nombre puede ser ficticio o real)

1. DATOS DEMOGRÁFICOS

Género F M

Edad _____

Estado civil _____

Lugar de residencia _____

Ingresos anuales _____

2. ANTECEDENTES

Ocupación o empleo actual _____

Ocupación o empleo anterior _____

Estudios _____

3. PERSONALIDAD Y HÁBITOS

Personalidad (tranquila, extrovertida, etc.) _____

Hábitos (hacer ejercicio, ir al cine, etc) _____

Hobbies e intereses (cocinar, viajar, etc) _____

Canales de información y comunicación preferidos: _____

Por ejemplo: revistas, sitios Web, Twitter, etc. _____

4. MISIÓN

Objetivos _____

Por ejemplo: mejorar la rentabilidad del negocio.

Desafíos _____

Por ejemplo: falta de procesos y mediciones, desorden en la información contable y financiera.

Qué puede hacer nuestra marca para ayudarlo _____

Por ejemplo: instalar una plataforma de administración empresarial fácil de usar y que permita la colaboración entre diferentes áreas de la empresa.

Objeciones _____

Por ejemplo: "las plataformas empresariales son costosas, necesitan soporte permanente y no son confiables."

5. PERFIL DE CLIENTE

Dónde hace sus compras _____

Frecuencia de compra _____

Medios de pago que utiliza _____

Qué marcas de la competencia consume _____

6. MENSAJE DE MARCA

Descripción de la solución _____

Por ejemplo, "Control total de todas las operaciones de compra – venta de la empresa, movilidad y seguridad al alcance del presupuesto del negocio."

Canales ideales para transmitir el mensaje _____

Por ejemplo, sitio Web sobre temas administrativos y contables, newsletter, eventos para Pymes, etc.