

BUYER PERSONA



NOMBRE COMPLETO



EDAD

1-100

SEXO

Homre o Mujer

OCUPACIÓN O PUESTO DE T.

¿Qué hace para vivir?

ESTADO CIVIL

Solter@, Casad@, etc.

DIRECCIÓN

¿Dónde vive o trabaja?

NSE

A B C C+ D D+ E

NIVEL EDUCATIVO

¿Bachiller, Grado, Postgrado?

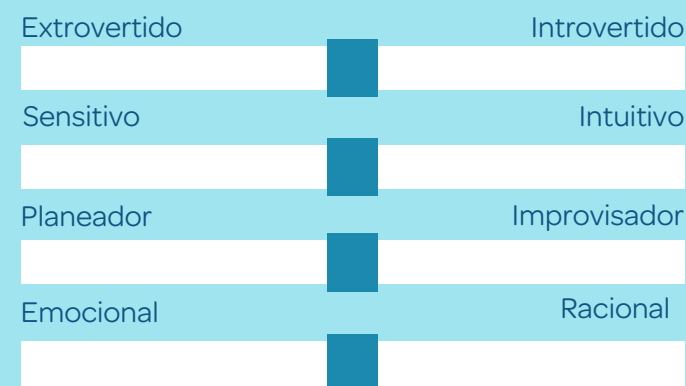
TIPO DE CARÁCTER

Apasionado

BIOGRAFÍA

La bio es un pequeño párrafo que describe la vida de la persona del día a día, incluyendo un poco de su historia.

PERSONALIDAD



METAS U OBJETIVOS

Las metas que esa persona desea alcanzar



comeve.asociados

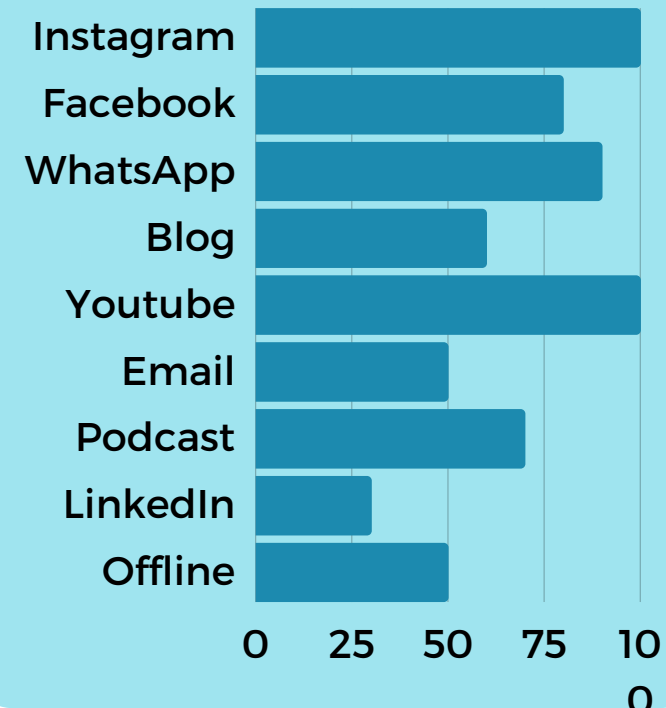
PUNTOS DE DOLOR

¿Qué problema, necesidad, reto, deseo o pregunta enfrenta que podemos resolver con nuestro producto o servicio o con tu contenido?

¿CÓMO NOS ENCUENTRA?

¿Cómo esa persona encuentra nuestro contenido, productos o servicios? ¿Cómo se entera de nosotros?

CANALES PREFERIDOS



¿QUÉ LE MOTIVA A COMPRAR? ¿QUÉ COMPRA?

¿Precio, experiencia, calidad, tradición, necesidad, placer? ¿Qué concepto de compra tiene? ¿Qué beneficio busca en la compra?

¿QUÉ PERCEPCIÓN TIENE DE NOSOTROS?

¿Qué opina de nuestro negocio? ¿Nos compra o no?, si no nos compra, ¿por qué?

¿QUÉ PERCEPCIÓN TIENE DE NUESTRA COMPETENCIA?

Si prefiere a nuestra competencia, ¿por qué?

¿CÓMO LE PODEMOS AYUDAR?

Como nuestro negocio le puede ayudar a resolver sus puntos de dolor.

¿QUÉ CONTENIDO PREFIERE CONSUMIR?

¿Qué le gustaría recibir de nosotros, qué tipo de información y en cuáles formatos?