

DEFINE A TU BUYER PERSONA

¿QUÉ PRODUCTO O SERVICIO VENDES?

¿QUÉ PROBLEMA, NECESIDAD O ANHELO SOLUCIONA TU PRODUCTO O SERVICIO?

PERFIL DE TU BUYER PERSONA

DATOS DEMOGRÁFICOS	
EDAD	
SEXO	
¿DÓNDE VIVE?	
¿A QUÉ SE DEDICA?	
NIVEL SOCIO-ECONÓMICO	

INTERESES	
LIBROS	
SERIES	
PELÍCULAS	
EDUCACIÓN	
HOBBIES	
DEPORTES	
REFERENTES	
VIDA SOCIAL	
REDES SOCIALES	
LUGARES FÍSICOS	
COMIDAS	
SITIOS WEB	
MÚSICA	
OTROS INTERESES	

PUESTO	RESPONSABILIDAD

RAZONES POR LAS QUE COMPRA TU PRODUCTO/SERVICIO

COMPORTAMIENTOS	
¿UTILIZA REDES SOCIALES?	
¿CUÁLES UTILIZA?	
¿CÓMPRA POR INTERNET?	
¿CÓMPRA EN TIENDAS FÍSICAS?	
¿LEE RESEÑAS ANTES DE COMPRAR?	
¿QUÉ MÉTODOS DE PAGO PREFIERE?	
OTROS COMPORTAMIENTOS RELEVANTES (Ejemplo: Es viajero frecuente, suele visitar grandes shoppings, etc.)	

PROBLEMA	SOLUCIÓN

DESCRIPCIÓN GENERAL

EMPRESA	
CANTIDAD DE EMPLEADOS	
GIRO	
MERCADO	
INDUSTRIA	
PRINCIPAL ACTIVIDAD	
NACIONAL O INTERNACIONAL	
DIRECCION OFICINAS CENTRALES	
WEBSITE	
TELEFONO	
WHATSAPP	
OTROS DATOS IMPORTANTES	