



# Plantilla Buyer Persona



Nombre del Buyer Persona

## Perfil General

Trabajo, historia laboral, familia

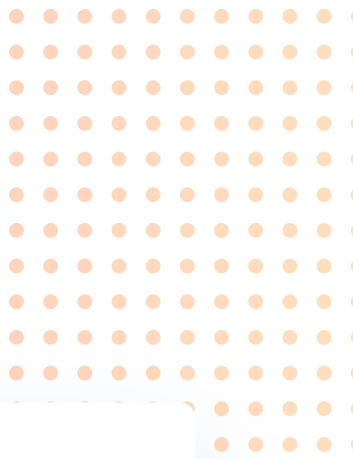
## Información Demográfica

Edad, salario, ubicación, sexo, estatus

## Identificadores Comportamentales

Trato, personalidad, cualidades, temores, cómo prefiere comunicarse.





## Identificadores Laborales

Cargo, nivel de decisión, personas que influyen en su campo, temores y objetivos

## Retos

Qué la lleva a buscar empresas como nosotros y de qué manera nos buscaría.

## Comportamiento Online

Cómo accede a la información, cómo busca y por cuáles medios, en qué se fija para entablar contacto, cómo se informa y qué temas consulta.

## Cómo Incide Nuestra Marca o Empresa

Qué le podemos ofrecer, cómo comunicarnos, cómo solventamos sus temores y cómo alimentar sus motivaciones y solucionar sus dudas.