








PLANTILLA PARA DEFINIR A TU BUYER PERSONA

BUYER PERSONA 1		SE LLAMA:	SOLUCIONES:
	Contexto personal	¿CUÁL ES SU TRABAJO, SU FAMILIA?	
	Datos demográficos	¿CUÁL ES SU EDAD, GÉNERO, DONDE VIVE Y CUÁNTO GANA?	
	Metas y retos	OBJETIVOS Y RETOS PRIMARIOS Y SECUNDARIOS, ¿A CUÁL LE DA MÁS IMPORTANCIA?	
	Valores	¿POR QUÉ SE PREOCUPA? ¿CUÁLES SON SUS VALORES?	
	Objeciones	¿QUÉ OBJECIONES TIENE PARA NO COMPRARTE?	
	Actividad Online	¿CUÁL ES SU ACTIVIDAD ONLINE?	
	Fase en el proceso de compra	¿EN QUÉ FASE ESTÁ CON RESPECTO A REALIZAR O NO LA COMPRA? (FRÍO, TEMPLADO, CALIENTE..)	