



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

PARTE 1: QUIÉN

PERFIL GENERAL

Trabajo, historia laboral, familia

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Edad, salario, ubicación, sexo

IDENTIFICADORES

Trato, personalidad
como prefiere comunicar



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

PARTE 2: QUÉ

OBJETIVOS

Objetivos primarios y secundarios

RETOS

Retos primarios y secundarios



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

PARTE 3 : POR QUÉ

COMENTARIOS

Ejemplos de comentarios reales sobre sus retos y objetivos.

QUEJAS COMUNES

Razones por qué no comprarían nuestro producto o servicio.



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

PARTE A : CÓMO

MENSAJE DE MARKETING

Cómo describiría la solución de tu empresa a este buyer persona.

