



BUYER

PERSON



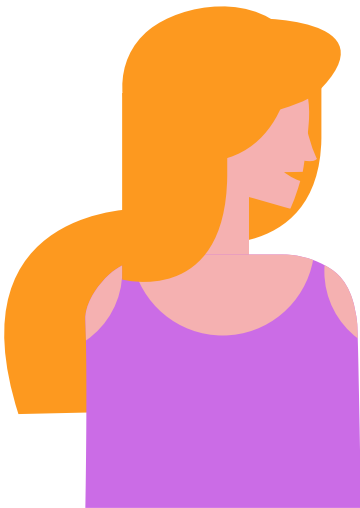
**COMERCIO
MARGARITA**

Comerciomargarita.com
@comerciomgta

¿QUIÉN ES MI BUYER PERSON?

Es tu cliente ideal...

Muchas veces queremos vender nuestro producto a todo el que se pueda, pero realmente es un gran error, si tratas de vender a todos en realidad no vendes a nadie.



Una Buyer person:

Es la representación ficticia de esa persona que realmente se interese por consumir tu producto, y es basado en el estudio de tu público en general, tomando en cuenta características demográficas, intereses y comportamiento.

BENEFICIOS

1 ATRAER EL CLIENTE ESPECÍFICO QUE NECESITA TU MARCA

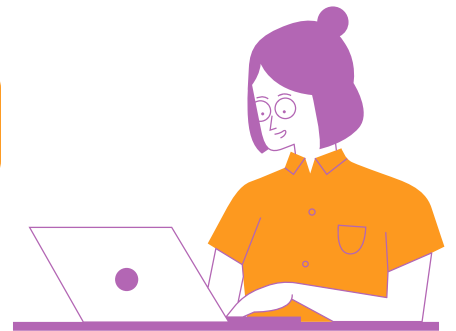
GRAN AUDIENCIA + UN TARGET MUY AMPLIO = MENOS ENFOQUE

Con una buyer person obtienes la información que necesitas para enfocarte en atraer a la persona perfecta para consumir tu producto o servicio.



2 IDENTIFICAS DÓNDE TUS CONSUMIDORES INVIERTEN SU TIEMPO EN INTERNET

Así podrás ajustar tus esfuerzos de marketing para establecer presencia en las mismas plataformas que ellos.



3 CONOCES LAS NECESIDADES, PROBLEMAS Y DESEOS DE TUS CONSUMIDORES

Debes conocer cuáles son sus hábitos de consumo, y cómo puedes ayudarlo con tu producto, ese es el valor agregado de tu marca.



BENEFICIOS

4 MEJORAS EL DESARROLLO DE TUS PRODUCTOS

Si conoces que necesitan tus clientes, desarrollas específicamente los productos que los ayuden a solucionar sus problemas, garantizando el consumo de los mismos.



5 CREAR EL CONTENIDO CORRECTO

Al tener tus objetivos claros, podrás crear el contenido adecuado para atraerlos de manera efectiva e impulsar el proceso de ventas y finalmente pasarán a ser evangelizadores de tu marca.

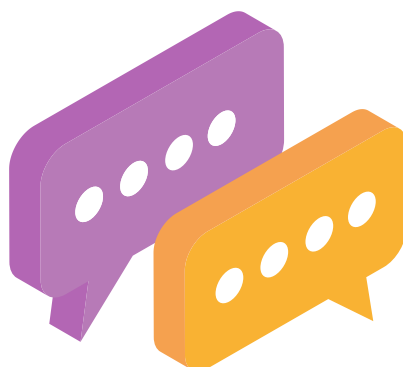


CREA TU BUYER PERSONA

Para crear tu cliente ideal, responde las siguientes preguntas:

¿Cuál es tu producto o servicio?

¿Qué problema solucionas?



@comerciomgta

CREA TU BUYER PERSON

INFORMACIÓN PERSONAL:

- Edad: _____
- Sexo _____
- Estado civil _____
- Hijos _____
- Dirección _____
- Ocupación _____
- ¿Tiene carro? _____
- ¿Cómo es su familia? _____
- ¿Dónde estudian sus hijos? _____

INFORMACIÓN PROFESIONAL:

- Cargo _____
- Trayectoria profesional _____
- Compañía _____
- Habilidades especiales _____
- ¿Quién es su jefe? _____
- ¿Dónde trabaja? _____
- ¿Cómo es su día típico? _____
- ¿Cómo mide su éxito? _____

CREA TU BUYER PERSON

VALORES Y MIEDOS:

- ¿Qué valora en su vida personal o profesional? _____
- ¿Qué impulsa sus procesos para tomar decisiones? _____
- ¿Qué es importante para considerar el uso de tu producto? _____
- ¿Cuál es su mayor temor? _____

METAS Y DESAFÍOS:

- ¿Cuáles son sus metas personales y profesionales? _____
- ¿Cuál es su prioridad? _____
- ¿Cuales son sus objetivos de vida?

- ¿Cómo lo puedes ayudar? _____
- ¿Cómo se ve a futuro? _____

CREA TU BUYER PERSON

INTERESES:

- ¿Qué redes sociales sigue? _____
- ¿En cuáles hace presencia? _____
- ¿Con quién interactúa? _____
- ¿Qué medio prefiere: email, teléfono, WhatsApp, bots, etc.? _____
- ¿Qué celebridades sigue? _____
- ¿Cuál es su deporte favorito? _____
- ¿Qué otros deportes el gustan? _____
- ¿Qué programas de TV prefiere?

- ¿Qué series ve? _____
- ¿Dónde compra? _____
- ¿Qué consume? _____
- ¿Cuál es su Hobby? _____
- ¿Qué música le gusta? _____
- ¿Qué tipo de comida le gusta? _____