

Formato para determinar el perfil de **TU CLIENTE IDEAL**



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

PARTE 1: QUIÉN

PERFIL GENERAL

Trabajo, historia laboral, familia

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Edad, salario, ubicación, sexo

IDENTIFICADORES

Trato, personalidad,
como se prefiere comunicar

- _____

- _____

- _____



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

PARTE 2: QUÉ

OBJETIVOS

Objetivos principales y secundarios

- _____

RETOS

Retos principales y secundarios

- _____

CÓMO PODEMOS AYUDAR

...para que obtenga los objetivos deseados.

...para que pueda superar los retos

- _____



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 4: CÓMO

MENSAJE DE MARKETING

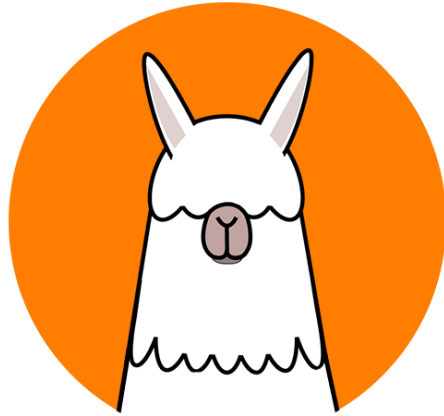
Cómo describirías la solución de tu empresa a este buyer persona.

- _____

MENSAJE DE VENTAS

Cómo venderías las solución a tu buyer persona

- _____



haky.
agencia digital