

Plantilla Buyer Persona

- **Trasfondo**

¿Cuáles son sus responsabilidades? ¿en qué invierte el tiempo? Biografía...

- **Motivación**

¿Cuáles son sus motivaciones personales y profesionales?

- **Proceso mental**

¿Es de comportamiento operacional, o estratégico a largo plazo?

- **Fuentes de información**

¿En qué fuentes de información confían?

- **Influenciadores**

Nombre:

- **Objetivos**

¿Cuáles son sus principales metas?

- **Amenazas, dolores**

¿Cuáles son sus principales amenazas y dolores?

- **Caracterización**

Nuevo comprador/recurrente...

- **Proposiciones de valor**

¿Qué es lo que más valoran?

- **Soluciones – ¿En qué podemos ayudar?**

¿Qué les haría la vida más fácil? ¿Qué les permite alcanzar sus objetivos?