

terrantino[®]

**BUYER PERSONA
BUILDER**

CONSTRUYE
TU CLIENTE
IDEAL

Perfil

Edad: _____ Estado Civil: _____

Educación / Título: _____

Condición Laboral: _____

Título o Rol laboral: _____

Ingresos anuales: _____

Personal

¿Qué necesita para ser feliz? _____

¿Qué hace cuando no está en el trabajo? _____

¿En qué prefiere gastar el dinero? _____

¿Dónde pasa más tiempo? En el trabajo o en su casa? _____

¿Cómo mide el éxito? _____

¿Qué personas son las más importantes e influenciadas en su vida? _____

Conducta On-line

¿Cuánto tiempo pasa en internet? _____

¿Qué dispositivos usa para conectarse a las redes sociales? _____

¿Cuál es su red social preferida? _____

¿Qué blogs o tipos de blogs son sus favoritos? _____

¿Qué tipo de contenido disfruta leer? _____

terratis

¿Qué temas son los de mayor interés? _____

¿Dónde busca información? _____

¿Qué tipo de formato es de preferencia a la hora de aprender? *webinars, videos, ebooks, infograficos, slide shares, pdfs...* _____

¿Qué es lo que más realiza cuando está conectado? *Chatear, leer blogs, revisar productos, ver videos, estudiar, investigar* _____

¿Qué tipo de información pasa más tiempo buscando en internet? _____

¿Qué marcas sigue en las redes sociales? _____

¿Compran productos en línea? _____

¿Qué horario es el que pasa más tiempo en internet? _____

¿Cuáles son sus mayores influenciadores on line? *Revistas, blogs, especialistas...* _____

¿Qué tipo de lenguaje prefiere que se utilice para que se le dirijan? *Formal, Informal? Simple? relajado?* _____

CONDUCTA LABORAL

¿Qué problema necesita solucionar hoy a nivel laboral? _____

¿Cuál es su mayor responsabilidad laboral? _____

¿Qué problema laboral no le permite ser feliz? _____

¿Qué aptitudes necesita tener para hacer un buen trabajo? _____

¿A quién reporta? _____

¿Quién es su mayor influencia a nivel laboral? _____

¿Cuál es su aspiración a nivel laboral/profesional? _____

RELACIÓN CON NUESTRA COMPAÑÍA

¿Por qué necesita trabajar con nosotros? _____

¿Cómo llegaron a conocernos? _____

¿Qué aspecto es el que más evalúa antes de comprar? _____

¿Qué causaría el abandono de su relación con nosotros? _____

¿Qué impacto emocional genera nuestra compañía en su vida? _____

¿Qué impacto financiero genera nuestra compañía en su empresa? _____

¿Cuál sería la mayor objeción para no elegirnos? _____