



Buyer persona

INBOUNDCYCLE

Nombre: _____

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 importante e influenciante 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? _____

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 VUESTRA COMPAÑÍA

Por qué necesita trabajar con nosotros? _____

Cómo llegaron a conocernos? _____

En qué aspectos le ayuda trabajar con nosotros? _____

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

Qué causaría el abandono de su relación con nosotros? _____

Qué impacto emocional genera vuestra compañía en su vida? _____

Qué impacto financiero genera vuestra compañía en su empresa? _____

Cuál sería la mayor objeción frente a trabajar con nosotros? _____

Cuánto tiempo pasó decidiendo si colaboraba o no? _____