



# 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? \_\_\_\_\_