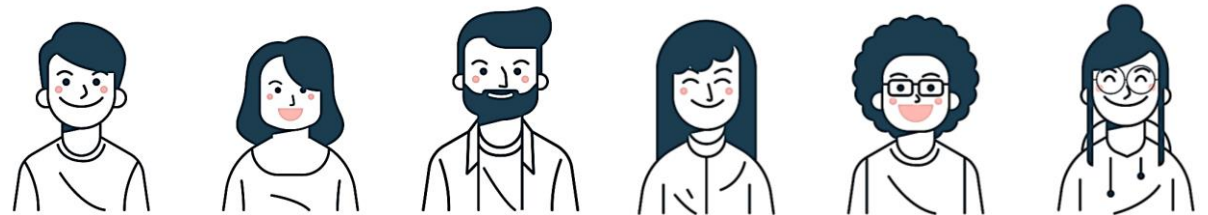
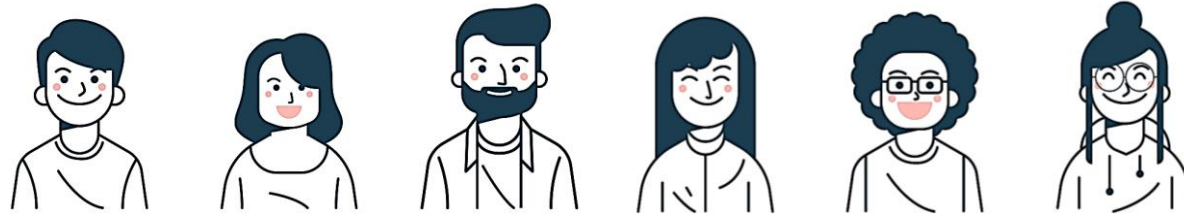


**We**  
**Love**  
**Webs.**

¿Te ayudamos a conocer a tu público?

Plantilla: **Buyer Persona**





Te proponemos un ejemplo de buyer persona.

- Siguiendo el ejemplo del artículo nos basaremos en una empresa de juguetes educativos.
- Haremos la ficha de Jordi (para tu control te recomendamos que asignes un nombre a tus Buyer Persona).
- Cada vez que pensemos en una publicación o grupo de publicaciones tenemos que pensar en el Buyer Persona al que va dirigida.



**Nombre:** Jordi (tío de Lucas)

**Edad:** 37 años

**Sexo:** Hombre

**Profesión:** Informático

**Ciudad:** Barcelona

**Situación:** Soltero

**Hábitos de compra:**

Compra en Amazon, por internet, en las tiendas del barrio y en centros comerciales.

Le gusta hacer comparativas de precios y consulta siempre las reseñas antes de adquirir un producto.

**Presencia en redes:**

Usa Instagram y Facebook (este último no lo mira demasiado, sus amigos lo están dejando de utilizar). También usa LinkedIn. Por su profesión le conviene estar al día de lo que el mercado requiere. WhatsApp lo usa para estar en contacto con sus amigos y por motivos profesionales.

**Motivaciones:**

Le encanta estar siempre rodeado de gente. Sus amigos y familia son lo más importante. Le preocupa el medio ambiente.

**Ilusiones:**

Sueña con tener una casa cerca de la playa.

**Miedos:**

Es muy sociable, la soledad le asusta.

**Frustraciones:**

Le hubiera gustado tener hijos y empieza a pensar que quizás es tarde.

**Necesidades:**

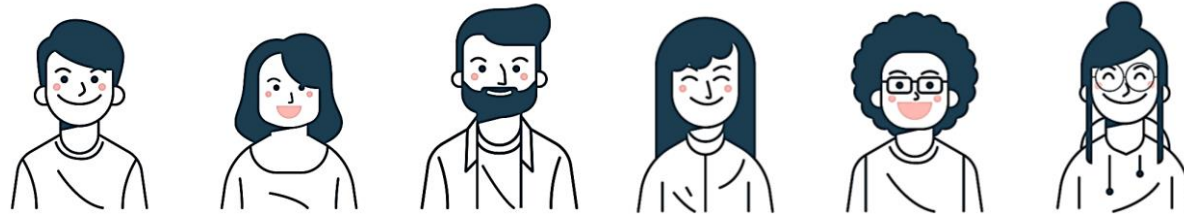
Necesita tener muy bien atadas sus cosas. Controlar bien toda su vida.

**Objetivos:**

Quiere llegar a dirigir su propia empresa.

**Como le ayudamos:**

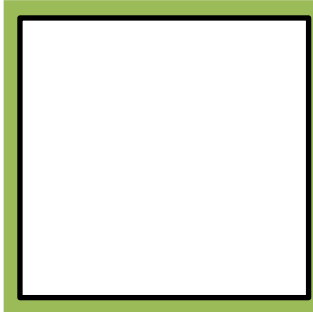
Mostramos preocupación por la infancia y la familia, la educación y el medio ambiente. Somos una marca transparente, con años de experiencia comprometida con la calidad. Nuestros productos no son caros y de gran calidad.



## Ahora tú:

Ya puedes empezar a descubrir tus Buyer persona. Básate en entrevistas a clientes de confianza y en su comportamiento. Haz lo mismo con los seguidores de tu marca.

También puede ayudarte hacer entrevistas a personas de tu entorno con los que tu producto podría encajar.



<b>Nombre:</b>				
<b>Edad:</b>	<b>Sexo:</b>	<b>Profesión:</b>	<b>Ciudad:</b>	<b>Situación:</b>
<b>Hábitos de compra:</b>			<b>Presencia en redes:</b>	
<b>Motivaciones:</b>		<b>Ilusiones:</b>		<b>Miedos:</b>
<b>Frustraciones:</b>		<b>Necesidades:</b>		<b>Objetivos:</b>
<b>Como le ayudamos:</b>				

**We  
Love  
Webs.**

**Ponte en  
contacto  
con nosotros.**

Queremos saber más  
sobre tu proyecto y mostrarte  
cómo podemos ayudarte.

[info@welovewebs.com](mailto:info@welovewebs.com)

**We  
Love  
Webs.**

Rosés, 67-69 Ent. 3ª 08028 Barcelona | +34 616 95 40 65 | [info@welovewebs.com](mailto:info@welovewebs.com)

WeLoveWebs ©2021. Todos los derechos reservados. Ejemplar para el cliente. Queda explícitamente prohibida la reproducción total o parcial de este documento.