**Plan de Marketing digital – Clase 3**

**Define tu Buyer Person**

Un buyer persona es una representación semificticia del cliente ideal de un negocio. Se define usando datos sociodemográficos concretos e información sobre aspectos como su conducta online, personal, profesional y de la relación con la empresa que ofrece este producto o servicio.

En otras palabras, el buyer persona es un arquetipo del consumidor que reúne las características ideales para un producto o servicio concretos.

**Antes que nada, ten en claro...**

**¿Quién es tu buyer persona y qué hace?**

* Nombre:
* Situación familiar:
* Trabajo:
* Nivel de estudios:
* Aficiones:

**Datos demográficos**

* Sexo:
* Edad:
* Ubicación:
* Nivel adquisitivo:

**Comportamiento online**

* ¿Cuáles keywords son las más comunes en sus búsquedas?

.

* ¿Qué tan frecuentemente revisa su correo electrónico?
* ¿Qué tan frecuentemente revisa su celular?
* ¿Dónde busca información sobre servicios?
* ¿Es activo en redes? ¿Cuáles son sus redes más frecuentadas?
* ¿Qué apps o servicios de streaming consume? y ¿qué tan frecuentemente?
* ¿Cuál es el medio más eficaz para contactarlo? Ej: Teléfono, correo, anuncios en streaming, etc.

**Objetivos y retos**

* ¿Cuál es el objetivo primordial del cliente?

Redes

¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta cotidianamente? Ej: falta de tiempo, aumento de productividad, necesidad de justificar sus acciones, etc.

**¿Qué puedes hacer para ayudarle?**

* ¿Cuáles productos o servicios de tu empresa son los que mejor se adaptan a las necesidades del cliente?
* ¿Qué mejoras podrías llevar a cabo para ayudar al cliente de forma más eficiente?

**Preocupaciones y objeciones**

Define 3 posibles preocupaciones/objeciones que tu buyer persona podría tener ante la compra de tus productos o servicios y adelántate con mensajes adecuados.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Preocupaciones** | **Objeciones** | **Mensaje** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Mensaje clave**

Crea en una sola frase el mensaje principal que deseas transmitir a tu buyer persona para convertirlo en tu cliente.

Links para aprender más

<https://merca3w.com/diferencia-entre-cliente-consumidor-comprador-usuario/>

Arma Tu Buyer Person

<https://milcapeguero.com/crear-buyer-personas-es-importante/>