

# Plantilla para construcción de buyer persona (Perfil de cliente ideal)

En este archivo se incluye:

1. Plantilla ejemplo con un ejemplo de buyer persona y
2. Plantilla en blanco para que puedas crear el perfil de tu cliente ideal.

PLANTILLA DE EJEMPLO

NOMBRE DEL BUYER PERSONA

1

**Martín Buzo Caperuzo**

**PARTE 1: QUIÉN**

## Información general

Trabajo, historia laboral, familia

2

- Administrativo
- Trabaja en la misma compañía desde hace 4 años con algunos proyectos alternativos.
- Divorciado, con 2 hijos (10 y 8 años)

## Información demográfica

Edad, salario,ubicación, sexo

3

- Hombre
- Edad 35 años
- Ingreso promedio: \$ 45, 000
- Vive en luna zona céntrica

## Identificadores, actitudes y comportamientos

Trato, personalidad, comunicación

4

- Es tranquilo
- Le gusta viajar a la naturaleza cada que hay oportunidad.
- Pasa un tiempo importante viendo fotos sobre lugares increíbles, principalmente en Instagram.

NOMBRE DEL BUYER PERSONA

**Martín Buzo Caperuzo**

### Sueños y objetivos

Objetivos primarios y secundarios

5

- Mudarse cerca del mar (Cuando sus hijos crezcan)
- Formar parte de un club de buceo para poder hacerlo más seguido.

### Retos y necesidades

Retos primarios y secundarios

6

- Tiene poco tiempo de vacaciones, así que necesita aprovecharlo al máximo, generalmente tiene que ahorrar para sus viajes.
- Actividades para niños mientras bucea para poder compartir vacaciones.

### Cómo agregamos valor

...para que obtenga los objetivos deseados

...para que pueda superar los retos

7

- Disponibilidad de reservaciones con anticipación y facilidad de pagos.
- Convenios con actividades y centros especializados para niños y adolescentes.

## Frases o comentarios

Ejemplos de comentarios reales sobre sus retos y objetivos

8

- "En el pasado ha sido difícil encontrar un lugar en el que pueda convivir con los niños y bucear".
- "No tengo tiempo para planear mi viaje".
- "He tratado de encontrar viajes que pueda ir pagando con anticipación para que no se acumule, pero difícilmente encuentro lugares que pueda pagar a meses".

## Quejas sobre productos similares

Razones por qué no comprarían nuestro producto o servicio

9

- Me preocupa la seguridad de mis hijos si no los superviso directamente.
- No quiero tener que ir cada vez a un nuevo lugar y tener que armar toda la logística que implica viajar con mis hijos.

## Mensaje de marketing

Cómo describirías la solución de tu empresa a este buyer persona.

10

- Club de buceo con actividades de aprendizaje e interpretación de la naturaleza para niños.

## Mensaje de ventas

Cómo venderías las solución a tu buyer persona

11

- Te ofrecemos un paquete con el que podrás bucear y convivir con tus hijos en el mismo viaje, además de aprender cosas nuevas juntos para fomentar su desarrollo personal.

**PLANTILLA PARA LLENAR**

## PARTE 1: QUIÉN

NOMBRE DEL BUYER PERSONA

1

(Nombre)

Información general

Trabajo, historia laboral, familia

2

Información  
demográfica

Edad, salario,ubicación, sexo

3

Identificadores, actitudes  
y comportamientos

Trato, personalidad, comunicación

4



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

**(Nombre)**

## Sueños y objetivos

Objetivos primarios y secundarios

5

## Retos y necesidades

Retos primarios y secundarios

6

## Cómo agregamos valor

...para que obtenga los objetivos deseados

...para que pueda superar los retos

7

(Nombre)

## Frases o comentarios

Ejemplos de comentarios reales sobre sus retos y objetivos

8

## Quejas sobre productos similares

Razones por qué no comprarían nuestro producto o servicio

9

NOMBRE DEL BUYER PERSONA

**PARTE 4: CÓMO**

(Nombre)

## Mensaje de marketing

Cómo describirías la solución de tu empresa a este buyer persona.

10

## Mensaje de ventas

Cómo venderías las solución a tu buyer persona

11