

PREGUNTAS GUÍA PARA AYUDARTE A CONSTRUIR UN BUYER PERSONA.



RECUERDA QUE:

Un buyer-persona es la representación semi-ficticia de tu cliente ideal, un ejemplo ficticio pero realista del tipo de persona que compra, o podría comprar, tus productos o servicios.

IMPORTANTE

Estas preguntas son sólo una guía, es decir, debes elegir y agregar las que hagan sentido a los objetivos que buscas y con tu marca o servicio.

Nombre

DATOS PERSONALES

- Edad.
- Género.
- Nivel socioeconómico.
- Localidad.
- Estado Civil.
- ¿Tiene hijos? ¿De qué edad?
- ¿Vive solo?

SOBRE SU TRABAJO

- ¿Nivel educativo?
- ¿Qué cargo y antigüedad tiene?
- ¿En qué sector trabaja?
- ¿Cuál es el tamaño de su empresa?
- ¿Cuáles son sus responsabilidades?
- ¿Qué tipo de cosas le ocurren en el trabajo, durante un día normal?
- ¿Qué talento y conocimiento necesita para hacer su trabajo?
- ¿Qué herramientas utiliza?
- ¿Quién es su jefe? ¿Quiénes le reportan?
- ¿Cuál es su principal objetivo profesional?
- ¿Qué otros objetivos profesionales tiene?

SOBRE SU TIEMPO LIBRE

- ¿Cuál es su principal objetivo personal?
- ¿Cuáles son sus pasatiempos?
- ¿Qué tipo de problemas tiene a nivel personal? (Ej.: falta de tiempo libre, compaginar trabajo-vida familiar, etc.).
- ¿Practica algún deporte? ¿Cuál?
- ¿Tiene mascotas? ¿Cuántas? ¿De qué tipo?
- ¿Sale regularmente de vacaciones? ¿A qué lugares? ¿Con qué frecuencia?
- ¿Qué lugares frecuenta?
- ¿Tiene coche?

SOBRE SU USO DE TECNOLOGÍA

- ¿Qué dispositivos utiliza?
- ¿Tiene un plan de datos en su celular?
- ¿Tiene servicio de internet en su casa?
- ¿Qué tipo de páginas visita cuando está conectado? (Facebook, periódicos digitales, etc.)
- ¿Dónde busca información? (Google, amigos, Facebook, foros, etc.)

- ¿A qué redes sociales, grupos o comunidades pertenece?
- ¿Qué palabras usa para buscar soluciones a sus problemas?
- ¿Qué tipo de preguntas te hace en redes sociales?
- ¿A qué imágenes da "like"?
- ¿Qué contenido comparte?

SOBRE SU PROCESO DE COMPRA

- ¿Cómo prefiere comunicarse con las marcas, por email, teléfono, redes sociales, en persona?
- ¿Usa internet para buscar productos o servicios? Si la respuesta es sí, ¿cómo es su proceso de búsqueda?
- ¿Qué es lo último que ha comprado? ¿Cuál fue el proceso de evaluación y por qué decidió comprarlo?
- ¿Cuáles son sus marcas favoritas?
- ¿Compra por internet? ¿A qué hora? ¿En qué sitios?

SOBRE TU PRODUCTO O SERVICIO

- ¿Hasta qué punto conoce tu producto o servicio?
- ¿Entiende los servicios que ofreces?
- ¿Es consciente de que tus servicios resolverán sus problemas?

SOBRE SUS PROBLEMÁTICAS

- Identifica las objeciones típicas que pondrá durante el proceso de compra.

SOBRE LAS SOLUCIONES QUE LE OFRECES

- ¿Cómo solucionas sus problemas? ¿Qué hace tu empresa para ayudarle? Explíca qué solución le ofreces.
- ¿Qué servicios concretos le ofreces para solucionar sus problemas/retos?