

Curso Customer Experience.

Módulo 2 – Entendiendo y analizando al cliente.

Ejemplos de Buyer Persona.

Pedro Martínez

Edad: 38 años
Familia: Casado y 2 hijos
Cargo: Emprendedor
Ubicación: Valencia
Ingresos: 3.000€ mensuales
Carácter: Perseverante y valiente



**"SÚBETE AL TREN SIEMPRE,
NO TEMAS A NADA"**

Objetivos y necesidades

- Tiene su tienda online de Print on demand y quiere ampliar su gama de productos con nuevos diseños.
- Quiere implementar nuevas técnicas de marketing para llegar a más público.
- Desea tener más tiempo libre para pasarlo con sus hijos y su mujer.
- Atributos profesionales: capacidad analítica y creativa.

Miedos y frustraciones

- No tener el control del proceso de gestión de sus pedidos.
- No cumplir con las expectativas de su clientela.

Intereses

- Le encanta pasar su tiempo con sus dos hijos pequeños.
- Le interesa el ecommerce y el marketing digital y analítico.
- Le apasiona dibujar en su tiempo libre y crear nuevos diseños.

Comportamiento

- Lee blogs de marketing y diseño gráfico.
- Practica deporte diariamente como vía de escape.
- Asiste a eventos online/físicos sobre ecommerce.

Marta Díaz

Edad: 32 años
Familia: Pareja estable
Cargo: Directora de marketing
Ubicación: Madrid
Ingresos: 3.500€ mensuales
Carácter: Optimista y sincera



Objetivos y necesidades

- Quiere aprender más sobre la industria de la moda y dar el salto para emprender.
- Quiere fomentar la creatividad y nuevas técnicas de marketing en su empresa actual.
- Desea conciliar mejor su vida personal con la laboral para pasar más tiempo con su familia.
- Atributos profesionales: capacidad de mando y conocimiento del sector.

Miedos y frustraciones

- No tener el control sobre los resultados de su equipo.
- No poder cumplir los objetivos a largo plazo.
- No emprender su negocio de moda online.

Intereses

- Le apasiona el mundo de la moda y sueña con crear su propia marca.
- Le interesa el ecommerce y ha realizado un máster de especialización en el sector.
- Le encanta estar al tanto de las últimas tendencias.

Comportamiento

- Lee blogs de marketing y las últimas noticias de ecommerce.
- Usa las redes sociales diariamente.
- Suele buscar por internet la información sobre moda.