



CÓMO HACER TU BUYER PERSONA. INCLUYE PLANTILLA



Gobierno de
Colombia

¿QUÉ ES BUYER PERSONA?

Son representaciones ficticias generalizadas de tus clientes ideales. Te ayudan a entender mejor a tus clientes y prospectos. Conocer mejor a tu público objetivo permite generar mejor contenido y acercarte más a la venta.

¿CÓMO HACERLO?

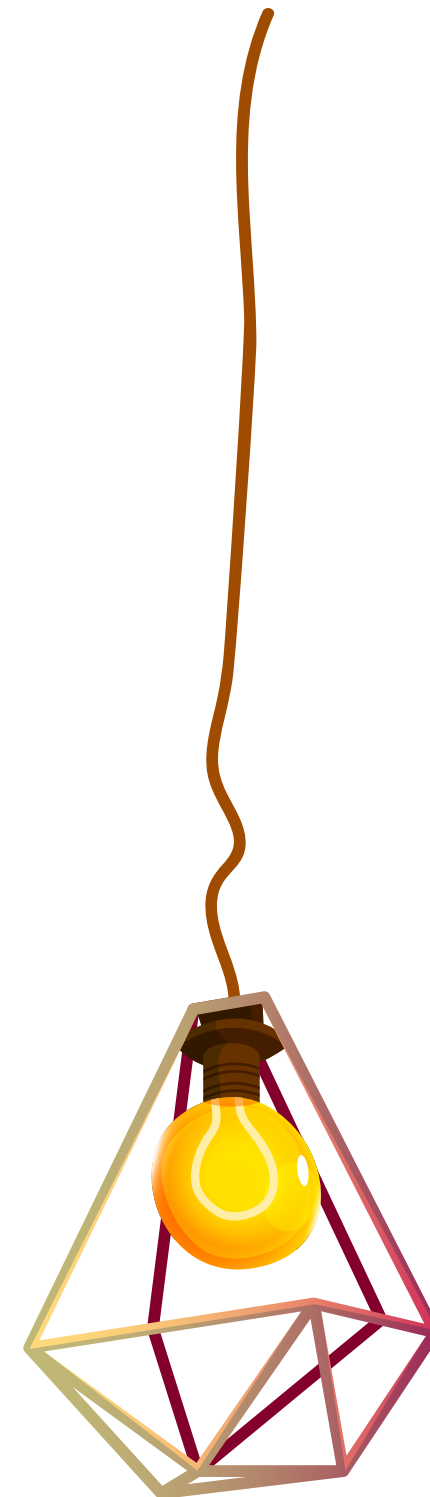
La investigación es la clave. Toda la información que puedas tener a tu alcance sobre tus clientes y prospecto será útil. Para tener un guía sobre qué información buscar más adelante encontrarás la plantilla con las preguntas que te debes hacer.

¿DE DÓNDE TOMAR LA INFORMACIÓN?

- Entrevista a clientes en persona o por teléfono para descubrir qué les gusta de tu producto o servicio.
- Analiza tus estadísticas, no solo de redes, sino de tu página web para construir algunas tendencias.
- Habla con tu equipo de ventas sobre los prospectos y cliente. Ellos son los que más interactúan con ellos.



- Usa Google para buscar encuestas previas, tendencias o informes sobre tu prospecto.
- Haz escucha social en tus redes sociales, mira qué tipo de contenido consume tu prospecto.
- Busca estadísticas oficiales, por ejemplo, en el DANE.



● | ASÍ SE USA
LA PLANTILLA





NOMBRE Y CARGO

CATHERINE, JEFA DE TESORERÍA

PERFIL GENERAL

Trabajo, historia laboral, familia.

Jefa de tesorería en Mindfesh.
Trabaja en la misma compañía desde hace 5 años.
Casada, con 1 hijo de 4.

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Edad, salario, ubicación.

Mujer.
Edad entre 30 a 45.
Ingreso promedio por familia: \$7'000.000
Vive en un barrio estrato 3 al noroccidente de la ciudad.

IDENTIFICADORES

Trato, personalidad, comunicación.

Es tranquila, amable aunque no le gusta trabajar en equipo.
Probablemente tiene un ayudante que filtra llamadas.
Prefiere recibir material adicional impreso o por correo.

OBJETIVOS

Laborales y personales.

Que sus empleados estén felices y que haya pocos reemplazos.
Ayudar a sus equipos financieros y legales.
Mantener un balance en su vida.

RETOS

Laborales y personales.

Tiene muchísimo trabajo y tiene poca ayuda.
Responsable de implementar cambios en toda la compañía.
Tiene que sacrificar tiempo de calidad de su familia por el trabajo.

¿QUIÉN?

¿QUÉ?



NOMBRE Y CARGO

CATHERINE, JEFA DE TESORERÍA

CÓMO PODEMOS AYUDAR

A cumplir los objetivos y superar los retos.

- Facilitar y centralizar la administración de la información de sus empleados.
- Integración con los sistemas del equipo financiero y legal.
- Software que le permita la organización de los deberes.

¿QUÉ?

QUEJAS COMUNES

Razones por las que no compraría nuestro producto.

- "Me preocupa perder información al hacer la transición a un nuevo sistema."
- "No quiero capacitar a toda la compañía para que aprenda a usar un sistema nuevo."
- "No tengo el tiempo para aprender nuevas herramientas."

¿POR QUÉ?

MENSAJE DE MARKETING

Mensaje clave con el que le venderías el producto.

Administración integrada para gestionar los recursos de la empresa.

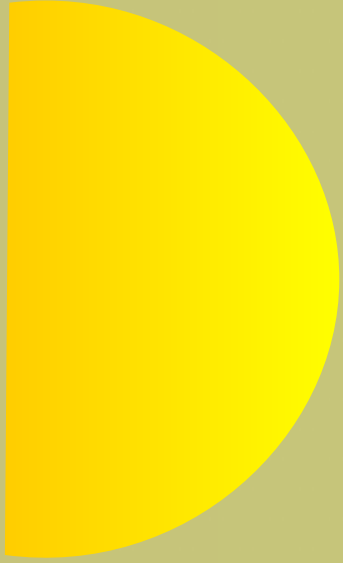
¿CÓMO?

MENSAJES DE VENTAS

Cómo venderle la solución.

Te ofrecemos una base de datos intuitiva que se integra con tu software y plataformas existentes y capacitación ilimitada para ayudar a tus nuevos empleados a ponerse al día rápidamente.



AHORA, ES TU
TURNO | 



NOMBRE Y CARGO

PERFIL GENERAL

Trabajo, historia laboral, familia.

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Edad, salario, ubicación.

IDENTIFICADORES

Trato, personalidad, comunicación.

OBJETIVOS

Laborales y personales.

RETOS

Laborales y personales.

¿QUIÉN?

¿QUÉ?

NOMBRE Y CARGO	
CÓMO PODEMOS AYUDAR A cumplir los objetivos y superar los retos.	¿QUÉ?
QUEJAS COMUNES Razones por las que no compraría nuestro producto.	¿POR QUÉ?
MENSAJE DE MARKETING Mensaje clave con el que le venderías el producto.	¿CÓMO?
MENSAJES DE VENTAS Cómo venderle la solución.	



APRENDE SOBRE CÓMO MEJORAR TUS ESTRATEGIAS DE
MERCADERO EN NUESTRO CAMPUS VIRTUAL

www.campusvirtual.bancoldex.com