

**PLANTILLA**  
**BUYER**  
**PERSONA**

¿Cómo se llama?

¿Qué edad tiene?

¿Dónde vive? y ¿Con quién?

¿En qué trabaja?

¿Qué hace en sus tiempos libres?

¿Qué red social utiliza más?

# PLANTILLA BUYER PERSONA

¿Qué tipo de música le gusta, que libros lee, qué películas ve?

¿Prefiere comprar por internet o en tiendas físicas?

¿Cuál es su **pain**? (Problemas a los que se enfrentan nuestros clientes potenciales y que se podrían resolver con nuestros productos o servicios.)

¿Cuál es su **driver**? (Motivadores en la decisión de compra de los consumidores. Dentro de las diferentes tipologías de drivers destacan los funcionales, los emocionales y los experienciales.)