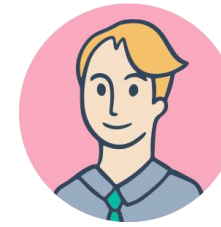


Buyer Persona

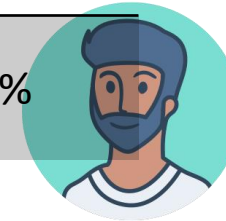


Target BP Model

Buyer Persona

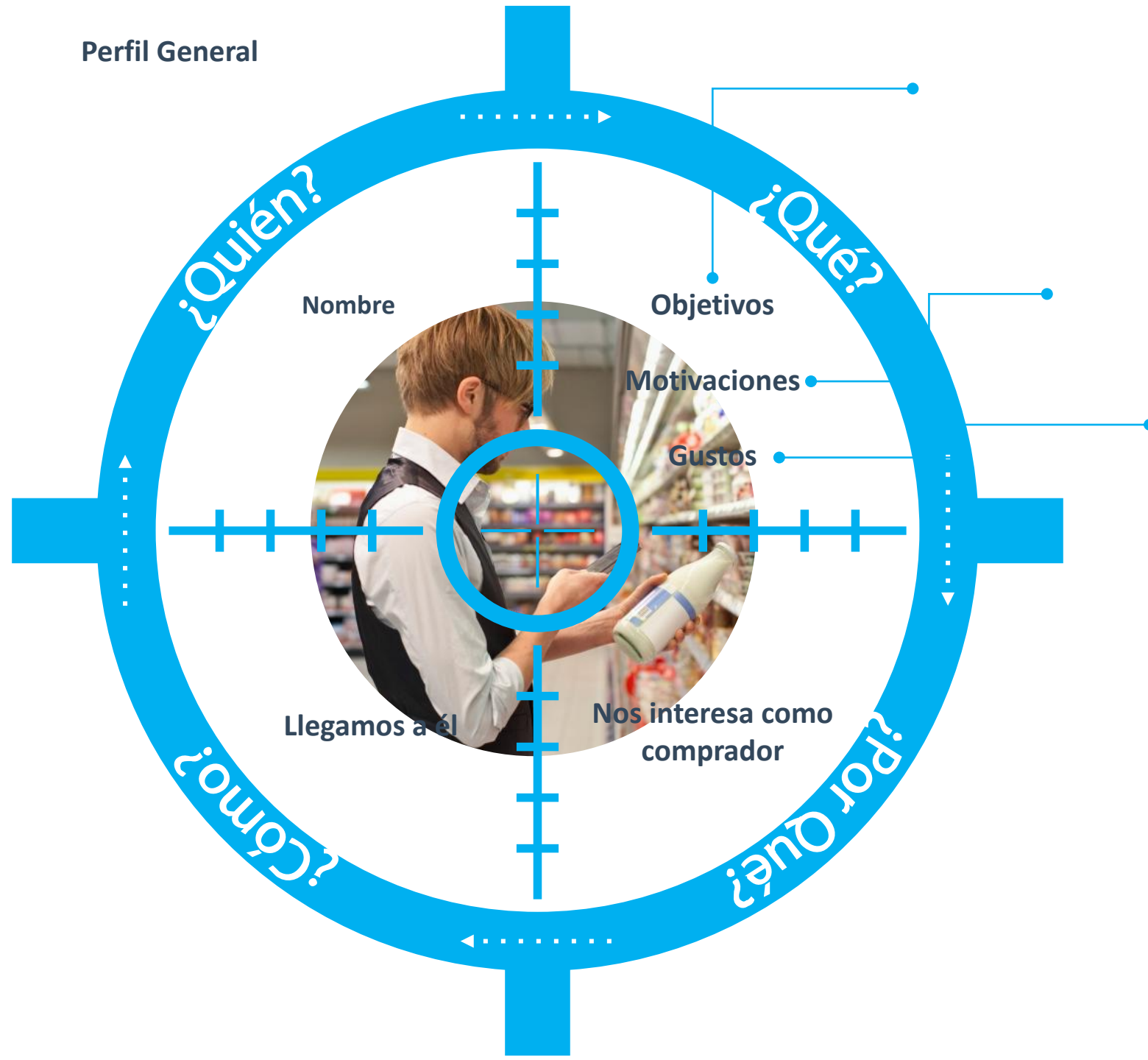


Tipo	Descripción Gral.	H1 Participación de compra
1. Comprador 1	<ul style="list-style-type: none">• mdjfgp• dfsgD	50 %
2. Comprador 2		30 %
3. Comprador 3	<ul style="list-style-type: none">• DSSGFSG	10 %



Target BP Model

Perfil General



¿Quién?

Nombre

¿Qué?

Objetivos

Motivaciones

Gustos

¿Cómo?

Llegamos a él

Nos interesa como comprador

¿Por Qué?

- Técnico de seguridad
- 2 años desempeñando el puesto
- 7 años en giro de la seguridad patrimonial
- Papá soltero 1 hija, vive con sus padres.
- NSE C
- 42 años.
- Ingreso mensual promedio \$ 18,000
- Su pareja trabaja.
- Metepec Infonavit San Francisco
- Compra en Costco y Sams eventualmente
- Per...
- Ma...ne contacto por whatsapp
- Cu...necesidades de internet

Perfil General

- Conseguir estabilidad económica
- Conservar el trabajo
- Eventualmente crecer en la empresa
- Consolidar Ingresos alternos (Trabaja en DIDI, conformar flotilla)

- Formar una nueva familia
- Crecer en pareja
- Impulsar el desarrollo de su hija
- La familia

- Ver series
- Tiempo en pa...

- Ha comprado ropa "Americana" de usp.
- Reconoce el "valor" prestigio de las marcas
- Está dispuesto a comprar prendas "usadas"
- Lo percibe como una oportunidad de hacer rendir el ingreso
- Comenta entre familia las oportunidades para ahorrar

EJEMPLO

¿Quién? ¿Qué?

Objetivos

Motivaciones

Gus...

Mie...

Llegamos a él

Nos interesa como comprador

¿Cómo?

¿Por qué?

- Precio y ahorro son clave en comunicación
- Prestigio de las marcas
- Comunicar "familia viste bien, una preocupación menos en la vida"
- Compra inteligente