

BUYER PERSONA

Volem definir com és el **perfil de la persona a la que volem vendre-li el nostre producte/servei** perquè així serà més fàcil i eficient crear un missatge i fer que l'impacti.

Ha de ser la creació d'un perfil coherent, amb dades inventades o prenen a alguna persona real com a referència de partida. No es tracta d'escriure una sèrie de respostes a l'atzar, sinó que ha de servir per fer-nos la idea d'una persona en concret.

PERFIL CONSUMIDOR IDEAL / MAPA D'EMPATIA	
Nom:	
Edat:	
Ocupació: (de què treballa)	
Localització: (on viu)	
 Què pensa i sent? (les seves preocupacions i desitjos)	
 Què veu i on? (Internet, xarxes socials, TV, a quina hora es connecta,...)	
 Què escolta? (Ex. el que diu la seva parella, amics, Internet, agències)	
 Què diu i fa?	
Quins són les seves pors o neguits?	
Què vol aconseguir (quin són els seus objectius)?	
Quina és la descripció d'aquest "consumidor ideal"? (Ex. dona treballadora amb carrera. Li agrada viatjar fora d'Espanya. Practica esport. Té parella estable.)	

Quin és el seu comportament de compra? (Ex. s'informa abans de comprar. Llegeix opinions d'usuaris. Llegeix articles a Internet. Li agraden molt les noves tecnologies.)

Quins són els punts de debilitat? (Ex. té un contracte indefinit i cobra un sou de 1.300€. La seva opinió està afectada pel que diuen altres persones. Cerca ofertes de viatges a Internet.)

Què hem de tenir en compte? (Ex. no li agrada viatjar en grup. No li agrada que l'informin per e-mail. Li agraden els viatges personalitzats.)

Quin problema li podem solventar?