



PERFIL GENERAL

Trabajo, historia laboral, familia

2

- Jefa de recursos humanos
- Trabaja en la misma compañía desde hace 10 años
- Casada, con 2 hijos (10 y 8 años)

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Edad, salario, ubicación, sexo

3

- Mujer
- Edad entre 30 a 45
- Ingreso promedio por familia: \$ 75, 000
- Vive en los suburbios

IDENTIFICADORES

Trato, personalidad, comunicación

4

- Es tranquila
- Probablemente tiene un ayudante que filtra llamadas
- Prefiere recibir material adicional impreso o por correo



OBJETIVOS

Objetivos primarios y secundarios

5

- Que sus empleados estén felices y que haya pocos reemplazos
- Ayudar a sus equipos financieros y legales

RETOS

Retos primarios y secundarios

6

- Tiene muchísimo trabajo y tiene poca ayuda
- Responsable de implementar cambios en toda la compañía

CÓMO PODEMOS AYUDAR

...para que obtenga los objetivos deseados
...para que pueda superar los retos

7

- Facilitar y centralizar la administración de la información de sus empleados
- Integración con los sistemas del equipo financiero y legal



COMENTARIOS

Ejemplos de comentarios reales sobre sus retos y objetivos

8

- "En el pasado ha sido difícil adoptar nuevas tecnologías en toda la compañía".
- "No tengo tiempo para capacitar a nuevos empleados".
- "He tratado con tantas integraciones difíciles con bases de datos y software de otros departamentos".

QUEJAS COMUNES

Razones por qué no comprarían nuestro producto o servicio

9

- 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.



MENSAJE DE MARKETING

Cómo describirías la solución de tu empresa a este buyer persona.

10

- Administración integrada de base de datos de RR. HH.

MENSAJE DE VENTAS

Cómo venderías las solución a tu buyer persona

11

- 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.

Tu turno

Hemos creado plantillas en blanco para que desarrolles tres personas.

(Si necesitas más, simplemente selecciona las diapositivas en la columna izquierda, haz clic con el botón derecho y selecciona "Duplicate" [Duplicar]).



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

[nombre aquí]

PARTE 1: QUIÉN

PERFIL GENERAL

Trabajo, historia laboral, familia

- [escribe aquí]

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Edad, salario,ubicación, sexo

- [escribe aquí]

IDENTIFICADORES

Trato, personalidad,
como prefiere comincar

- [escribe aquí]



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

[nombre aquí]

PARTE 2: QUÉ

OBJETIVOS

Objetivos primarios y secundarios

- [escribe aquí]

RETOS

Retos primarios y secundarios

- [escribe aquí]

CÓMO PODEMOS AYUDAR

...para que obtenga los objetivos deseados.

...para que pueda superar los retos

- [escribe aquí]



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

[nombre aquí]

PARTE 3: POR QUÉ

COMENTARIOS

Ejemplos de comentarios reales sobre sus retos y objetivos.

- [escribe aquí]

QUEJAS COMUNES

Razones por qué no comprarían nuestro producto o servicio.

- [escribe aquí]



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

[nombre aquí]

PARTE 4: CÓMO

MENSAJE DE MARKETING

Cómo describirías la solución de tu empresa a este buyer persona.

- [escribe aquí]

MENSAJE DE VENTAS

Cómo venderías las solución a tu buyer persona

- [escribe aquí]



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

[nombre aquí]

PARTE 1: QUIÉN

PERFIL GENERAL

Trabajo, historia laboral, familia

- [escribe aquí]

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Edad, salario, ubicación, sexo

- [escribe aquí]

IDENTIFICADORES

Trato, personalidad,
como prefiere comincar

- [escribe aquí]



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

Raquel Recursos Humanos

PARTE 2: QUÉ

OBJETIVOS

Objetivos primarios y secundarios

- [escribe aquí]

RETOS

Retos primarios y secundarios

- [escribe aquí]

CÓMO PODEMOS AYUDAR

...para que obtenga los objetivos deseados.

...para que pueda superar los retos

- [escribe aquí]



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

Raquel Recursos Humano

PARTE 3: POR QUÉ

COMENTARIOS

Ejemplos de comentarios reales sobre sus retos y objetivos.

- [escribe aquí]

QUEJAS COMUNES

Razones por qué no comprarían nuestro producto o servicio.

- [escribe aquí]



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

[nombre aquí]

PARTE 4: CÓMO

MENSAJE DE MARKETING

Cómo describirías la solución de tu empresa a este buyer persona.

- [escribe aquí]

MENSAJE DE VENTAS

Cómo venderías las solución a tu buyer persona

- [escribe aquí]



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

[nombre aquí]

PARTE 1: QUIÉN

PERFIL GENERAL

Trabajo, historia laboral, familia

- [escribe aquí]

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Edad, salario,ubicación, sexo

- [escribe aquí]

IDENTIFICADORES

Trato, personalidad,
como prefiere comincar

- [escribe aquí]



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

[nombre aquí]

PARTE 2: QUÉ

OBJETIVOS

Objetivos primarios y secundarios

- [escribe aquí]

RETOS

Retos primarios y secundarios

- [escribe aquí]

CÓMO PODEMOS AYUDAR

...para que obtenga los objetivos deseados.

...para que pueda superar los retos

- [escribe aquí]



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

[nombre aquí]

PARTE 3: POR QUÉ

COMENTARIOS

Ejemplos de comentarios reales sobre sus retos y objetivos.

- [escribe aquí]

QUEJAS COMUNES

Razones por qué no comprarían nuestro producto o servicio.

- [escribe aquí]



NOMBRE DEL BUYER PERSONA

[nombre aquí]

PARTE 4: CÓMO

MENSAJE DE MARKETING

Cómo describirías la solución de tu empresa a este buyer persona.

- [escribe aquí]

MENSAJE DE VENTAS

Cómo venderías las solución a tu buyer persona

- [escribe aquí]