

## Marketing que vende: Buyer persona B2C

Workshop de mercadotecnia práctica para emprendedores

**Nombre:** \_\_\_\_\_  
**Sexo:** \_\_\_\_\_  
**Edad:** \_\_\_\_\_  
**Ubicación:** \_\_\_\_\_  
**Escolaridad:** \_\_\_\_\_  
**Notas adicionales:** \_\_\_\_\_

---

**Estado civil:** \_\_\_\_\_  
**Numero de hijos:** \_\_\_\_\_

### Metas y deseos

¿Qué es lo que le encantaría hacer o experimentar con respecto a tu marca?

---

---

---

---

### Pain points

¿Qué es lo que le duele? ¿Su reto? ¿El detonante de su decisión de consumo?

---

---

---

---

### Hobbies

**Alfabetización informática:** \_\_\_\_\_  
**¿Dónde consumen contenido?** \_\_\_\_\_  
**¿Qué información consume?** \_\_\_\_\_

Cuales son las marcas afines (Otras marcas que pueden resolver el mismo problema)

---

---

---

---

