Plantilla de Buyer Persona B2B

Define a tu Cliente Ideal

Sección	Preguntas Guía	Tu respuesta
1. Rol y Demografía	· ¿Cuál es su cargo? *(Ej: Gerente de Operaciones)* · ¿Rango de edad? · ¿Nivel educativo?	
2. Empresa	· ¿En qué industria trabaja? · ¿Cuál es el tamaño de la empresa (empleados/ingresos)?	
3. Objetivos	· ¿Qué necesita lograr para tener éxito en su trabajo? *(Ej: Reducir costos, aumentar eficiencia)*	
4. Puntos de dolor	· ¿Qué frustraciones o desafíos enfrenta en su día a día? · ¿Qué le impide alcanzar sus objetivos?	
5. ¿Cómo Podemos Ayudar?	· ¿De qué manera específica tu producto/servicio soluciona sus puntos de dolor y le ayuda a lograr sus objetivos?	
6. Canales	· ¿Dónde busca información para resolver sus problemas? *(Ej: Google, LinkedIn, blogs, colegas...)*	
7. Objeciones Comunes	· ¿Por qué podría dudar en comprarnos? *(Ej: Precio, tiempo de implementación, falta de confianza)*	