NOMBRE

Use un nombre realista. No use nombres de compañeros de trabajo.

ROSALBA CLAVIJO

DESCRIPTOR

Que clase de persona es. Describa lo más representativo o algo diferenciador.

EMPRENDEDORA, MADRE DE FAMILIA, VIVE SOLA



CITAS

Capture la esencia de su personaje. Escriba uno o dos comentarios como si lo dijera directamente, no olvide la forma como lo diría.

ES MUY EXTROVERTIDA, DIVERTIDA Y LE GUSTA APOYAR A LAS PERSONAS DE SU ENTORNO

¿QUIÉN ES?

Haga un bosquejo de los apectos personales, su edad, dónde vive, en qué trabaja, qué clase de persona es. Piense en una o más personas de esta segmentación.

PERSONA DE 60 AÑOS DE CONTESTURA GRUESA LE ENCANTA VESTIR MUY COLORIDO CON SOMBREROS, COLLARES Y ARETES HECHOS POR ELLA MISMA. TRABAJA DESDE CASA CON UN EMPRESARIO DE BRASIL POR LO CUAL HABLA UN POCO EL PORTUGUES Y ADMINISTRA VARIAS PROPIEDADES DE LA FAMILIA. TIENE UN EMPRENDIMIENTO DE BISUTERIA QUE ES SU PASION

¿Qué metas tiene?

¿Cuál es su motivación principal? ¿Cuáles necesidades (latentes) y deseos tiene?

SU MOTIVACION SON SUS NIETOS Y SU SUEÑO ES TENER UNA TIENDA DONDE VENDER SUS PRODUCTOS DE BISUTERIA

¿Qué actitud tiene?

¿Cuál es su punto de vista? ¿Qué expectativas, percepción de servicio, compañia o marca tiene? ¿Que lo motiva para navegar en internet, a una tienda, o a usar un servicio?

LE GUSTA VENDER POR REDES SOCIALES Y EN FERIAS SUS PRODUCTOS DE BISUTERIA QUE ELABORA, SU MARCA ES LOS SUEÑOS DE ROSE COMO HOMENAJE A UNO DE SUS NIETOS

¿Qué comportamiento tiene?

Jobs to be done

ACTUAL

¿Qué hace? Cuente historias sobre su comportamiento mientras usa el servicio, producto o página web. ¿Qué canales usa para las diferentes necesidades? (Internet, visitar páginas para comparar, su celular, redes sociales)
¿Qué le funciona bien? ¿Cuáles son sus frustraciones? ¿Qué le impide escoger una determinada función, servicio o producto?

ES MUY ORGANIZADA CON SUS FINANZAS POR ESO CUIDA DE NO HACER GASTOS INNECESARIOS Y LE GUSTA REVISAR TODO LO QUE COMPRA.

LE GUSTA COMPRARLE A PERSONAS QUE CONOCE Y MAS SI SON EMPRENDEDORES

UTILIZA LAS REDES SOCIALES PARA DAR A CONOCER SUS PRODUCTOS DE BISUTERIA

¿Cuáles son sus modas, estilos de pensamiento u otros indicadores que son aplicables a esta persona?

MANTIENE ACTUALIZADA SOBRE TODO LO QUE TIENE QUE VER CON SU NEGOCIO DE BISUTERIA

¿Qué tan importante son los beneficios funcionales, emocionales o expresivos?

PARA ROSALBA LA PRESENTACION DE LOS PRODUCTOS ES MUY IMPORTANTE AL IGUAL QUE QUE LA PRESENTACION PERSONAL

¿Se demora en tomar la decisión? Diga por qué y cómo lo determina usted,

ES MUY RAPIDA PARA TOMAR DECISIONES DE COMPRA CUANDO LE GUSTA ALGO

¿Las decisiones la toma basada en los hechos o en las emociones? Diga por qué y cómo lo determina usted.

PARA TOMAR DECISIONES SE BASA EN SU EXPERIENCIA

Funcional

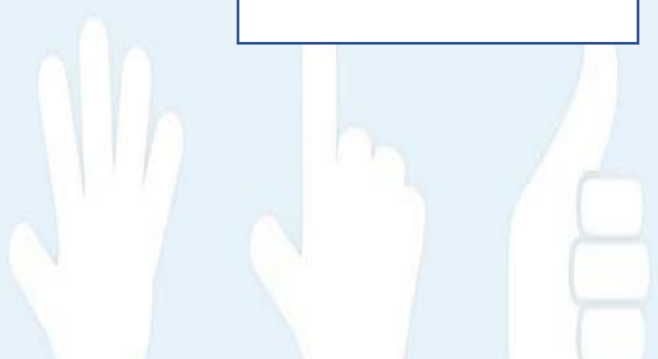
LE GUSTA PODER DISFRUTAR DE PRODUCTOS GARANTIZADOS, SIEMPRE EXIGE CALIDAD Y CUMPLIMIENTO

Emocional

LE GUSTA COMPRAR LO MEJOR PERO A PRECIO JUSTO

Social

ES UNA PERSONA MUY SOCIABLE Y LE GUSTA RELACIONARSE CON TODO SU ENTORNO



ACTUAL