Informe matriz de análisis estratégico

Luz Ángela Velasco López

Marketing Digital

Brigide Monroy

2025

Introducción

El buyer persona permite identificar el tipo de persona o cliente a quien queremos mostrar nuestro producto en este caso, observaremos dos tipos de personas muy diferentes desde su estilo de vida hasta sus relaciones personales, estos fueron creados dependiendo de los servicios y productos que artesano 1990 ofrece.

Buyer persona de la empresa	Artesano 1990	
Producto o servicio	Panadería y pastelería	Positivo
Fecha de elaboración	2/07/25	
Caracterización	Variables a considerar	Información adquirida
Información demográfica	Estado civil. Etapa familiar. Actividades diarias. Edad. Ubicación. Ingresos. Distribución y frecuencia de compra	Mujer de 35 años, soltera, , diariamente se dedica a hacer deporte en la mañana y trabajar en la tarde, vive en cabecera del llano, cuenta con unos ingresos de aproximadamente 2.100.000, su frecuencia de compra en artesano es constante.
Interés general	Perfil de consumidor. Valores. Intereses. Vínculos afectivos. Con quién se identifica. Cuáles son sus fortalezas. Metas personales a corto plazo. Metas personales a largo plazo. Temores más grandes. Qué facilita su vida.	Mujer trabajadora, humilde, amorosa, dedicada a su familia y a su bienestar, se identifica como una mujer saludable, llena de vida, a corto plazo una de sus metas es viajar a Europa, y a largo plazo desea tener su propia veterinaria, sus temores son perder su salud y su vitalidad, su transporte y su familia facilitan su vida.
Estilo de vida	Arte y entretenimiento. Revistas, medios escritos. GFPI-F-135 V01 Redes sociales, páginas web. Programas de TV. Música predilecta. Deportes. Pasatiempos. Vacaciones, viajes de trabajo. Eventos que no se puede perder.	Ama la música, y las series coreanas, al igual que los programas de salud y vida, adora leer libros de veterinaria, y de historias de romance, trabaja Instagram como @petlovers8000, donde comparte su trabajo y su cuidado hacia los animales, la música le apasiona, toca instrumentos como el clarinete, además es fan de la banda sonora Bts, y por su puesto bruno Mars, ama los deportes como la natación, y el tennis, sus pasatiempos preferidos, son pintar, dibujar, hacer manualidades, aprender nuevos idiomas, y por supuesto cocinar y

		hornear, no puede perderse las ferias ganaderas o los programas de salud animal.
Compras	Qué compra. Lugares donde prefiere comprar. Marcas que compra. Marca aspiracional que desearía adquirir. Nivel de sensibilidad a las propuestas del producto o servicio. Poder de decisión sobre la compra	Constantemente compra cosas para sus deportes y hobbies en decatlón y dollarcity además del mercado diario para su familia, ama comprar muchas frutas y verduras, y prefiere los panes fermentados con masa madre, que no contengan azúcar, pues adora cuidar su bienestar y el de sus padres, normalmente compra marcas como san martín, pesquera del mar, alpina, y más , los productos libres de testeo animal son sus preferidas, al igual que aquellas que no tienen un impacto negativo en el medio ambiente.
Un día en la vida del buyer persona	Construya una rutina de un día en la vida de ese personaje ficticio y sus actividades regulares	En la mañana Ángela se levanta a las 6am para ir a entrenar a la piscina, a las 8 sale, y va a su casa, se baña y luego se preparará un desayuno nutritivo y delicioso además de su almuerzo. A las 10 am se alista para ir a la veterinaria a recoger su turno de trabajo. A la 1 pm almuerza, su turno de trabajo termina hasta las 8 de la noche, una ves finalizado se dirige a su casa, pero antes hace el mercado para la semana, una vez en su casa hace pilates, se ducha, cena y cerca de las 10 pm se dispone a descansar
Un fin de semana en la vida del buyer persona	Construya una rutina de un fin de semana en la vida de ese personaje ficticio y sus actividades, de acuerdo con su estilo de vida.	El sábado, se levanta a las 7 am, se cepilla, y se toma un vaso de agua, luego sale a caminar un rato para disfrutar de la naturaleza y empezar su día recargada, alas 8 regresa a

		casa se baña y desayuna, luego baja al parqueadero y sale en su carro a visitar sus papas, una ves allí hacen diversas actividades como juegos de mesa, además de merendar, alas 12 pm su mamá prepara y sirve el almuerzo, ven una peli y dos horas después salen un rato a pasear por un parque, luego van a jumbo y Ángela compra el mercado para sus padres, además descubre una nueva panadería, artesano, donde se ha sentido muy feliz y saludable, luego de estas compras regresa a la casa de sus padres y se queda allí hasta el domingo.

Buyer persona de la empresa	Artesano 1990	
Producto o servicio	Panadería y pastelería	Negativo
Fecha de elaboración	2/07/25	
Caracterización	Variables a considerar	Información adquirida
Información demográfica	Estado civil. Etapa familiar. Actividades diarias. Edad. Ubicación. Ingresos. Distribución y frecuencia de compra	Adulto joven 19 años, soltero, sus actividades diarias son muy sedentarias, pasa la mayoría del tiempo sentado y alimentándose de comida chatarra, vive en el norte, y sus ingresos son entre 100.00 a 150.00, su frecuencia de compra es inusual.
Interés general	Perfil de consumidor. Valores. Intereses. Vínculos afectivos. Con quién se identifica. Cuáles son sus fortalezas. Metas personales a corto plazo. Metas personales a largo plazo. Temores más grandes. Qué facilita su vida.	Despreocupado, intolerante y alto consumidor de redes sociales, no tiene metas claras para su futuro, el vinculo con su familia es muy apartado, y la salud no es su prioridad, prefiere jugar videojuegos, ver películas, y tomar. Su tomar más grande es que se

		le valla el internet en casa, lo que facilita su vida es la comida rápida.
Estilo de vida	Arte y entretenimiento. Revistas, medios escritos. GFPI-F-135 V01 Redes sociales, páginas web. Programas de TV. Música predilecta. Deportes. Pasatiempos. Vacaciones, viajes de trabajo. Eventos que no se puede perder.	Como programas de entretenimiento están las series de pablo escobar, y las muñecas de la mafia, no le gusta leer, ni tampoco algún arte en específico, sus redes sociales son anónimas no cuenta con un perfil fijo, su música es el punk y el rock, no práctica deportes.
Compras	Qué compra. Lugares donde prefiere comprar. Marcas que compra. Marca aspiracional que desearía adquirir. Nivel de sensibilidad a las propuestas del producto o servicio. Poder de decisión sobre la compra	Sus compras diarias son comida rápida como por ejemplo hamburguesas y hot dogs, la ropa que usa es informal como camisetas chanclas y pantalonetas, no le interesan las prendas que usa ni como viste
Un día en la vida del buyer persona	Construya una rutina de un día en la vida de ese personaje ficticio y sus actividades regulares	En la mañana se levanta a las 10 am. No desayuna, y se dispone a ver la televisión, a las 12 duerme, y luego a las 2 sale a trabajar en su carro, a las 4 come una hamburguesa, y a las 6 regresa a casa se baña y luego juga online, a las 8 tiene una siesta, se despierta a las 10 y come un hot dog, luego regresa a dormir
Un fin de semana en la vida del buyer persona	Construya una rutina de un fin de semana en la vida de ese personaje ficticio y sus actividades, de acuerdo con su estilo de vida.	El sábado, se levanta a las 12 pm, ve la televisión y muy pocas veces sale a caminar, a las 2 almuerza, y luego sale a comprar algunas cosas para el día siguiente, a las 4 toma una siesta y se despierta a las 6 luego come y regresa a dormir el domingo sale con sus amigos de fiesta y regresa hasta la madrugada.