Buyer Persona Positivo: “El Visionario Conectado”

***Buyer* persona de la empresa**	Sofía Ramírez	
Producto o servicio	Tecnología / Hogar	
Fecha de elaboración	28/06/2025	
Caracterización	**Variables a considerar**	**Información obtenida**
Información demográfica	Estado civil. Etapa familiar. Actividades diarias. Edad. Ubicación. Ingresos. Distribución y frecuencia de compra.	Soltera Independiente Empleada 32 años Cali 2´500.000 Scrollear después de las 18:00
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.	compradora informada y selectiva Apasionada por tecnología y el diseño. últimas tendencias gadgets y arte digital lectora de blogs de diseño y revistas Música Pop y los podcasts de bienestar. Adquirir más experiencia laboral. Poder continuar con sus estudios. No poder ejercer su carrera completamente. La tecnología y las redes sociales.
Estilo de vida	Arte y entretenimiento. Revistas, medios escritos. Redes sociales, páginas web. Programas de TV. Música predilecta. Deportes. Pasatiempos. Vacaciones, viajes de trabajo. Eventos que no se puede perder.	Practica yoga, medita regularmente. Comunicación Arts. TikTok, Facebook e Instagram. Netflix, Noticias. Pop y Baladas. Voleibol. lectora de blogs de diseño y revistas. Ocasionales. Conferencia Adobe MAX.
Compras (respecto al producto o servicio analizado)	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.	Tecnología, accesorios y Hogar. Tiendas Online. Samsung, Algunas genéricas. Apple. compradora informada y selectiva.
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.	• 7:00 AM: Se despierta con una alarma de luz, medita durante 15 minutos y hace una sesión corta de yoga. • 7:45 AM: Prepara un desayuno saludable (batido de frutas o avena con frutos secos). Revisa sus correos electrónicos y las

		noticias del día en su tablet mientras desayuna. • 9:00 AM - 1:00 PM: Trabaja en proyectos de diseño para sus clientes. Utiliza sus auriculares inalámbricos de Nexusshop para concentrarse. • 1:00 PM: Prepara un almuerzo ligero y sale a dar un paseo corto para despejarse. • 2:00 PM - 6:00 PM: Continúa con sus proyectos, realiza videollamadas con clientes. Se apoya en su soporte ergonómico para laptop adquirido en Nexusshop. • 6:00 PM: Termina su jornada laboral, quizás asiste a una clase de yoga online o sale a correr. • 7:30 PM: Prepara la cena, escucha un podcast o música. • 9:00 PM: Relaja su mente leyendo un libro en su lámpara de lectura de diseño de Nexusshop o viendo una serie en streaming. • 10:30 PM: Se prepara para dormir, utilizando su difusor de aromaterapia de Nexusshop para crear un ambiente relajante.

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.	• Sábado: Por la mañana, visita un mercado de agricultores local o una feria de diseño. Por la tarde, se reúne con amigos para tomar un café o visitar una exposición de arte. Le gusta documentar sus experiencias con la cámara de su smartphone. Domingo: Dedica la mañana a la lectura o a proyectos personales de diseño. Por la tarde, podría ir de excursión a la naturaleza o simplemente relajarse en casa, disfrutando de su espacio. Es posible que pase tiempo buscando inspiración o nuevos productos en línea, incluyendo Nexusshop.

Información Demográfica:

- **Nombre:** Sofía Ramírez
- **Edad:** 32 años
- **Ocupación:** Diseñadora gráfica freelance
- Nivel de Ingresos: Medio-alto
- **Ubicación:** Ciudad capital, departamento en zona céntrica
- **Educación:** Licenciatura en Diseño Gráfico

Intereses Generales:

Sofía es una entusiasta de la tecnología, el diseño minimalista y la sostenibilidad. Le gusta estar al tanto de las últimas tendencias en gadgets, arte digital y soluciones ecológicas para el hogar. Es una ávida lectora de blogs de diseño y revistas de estilo de vida consciente. Disfruta de la música indie y los podcasts sobre emprendimiento y bienestar.

Estilo de Vida:

Sofía lleva un estilo de vida activo y equilibrado. Valora la eficiencia y la estética en su entorno. Practica yoga, medita regularmente y busca opciones saludables en su alimentación. Aunque trabaja desde casa, le gusta mantener una rutina estructurada. Es sociable y disfruta de reuniones con amigos en cafeterías con encanto o espacios de coworking. Es una creyente en el consumo consciente y prefiere invertir en productos duraderos y de calidad.

Compras (Respecto a los productos que vende NEXUSSHOP):

Sofía es una compradora informada y selectiva. Antes de adquirir algo, investiga a fondo las reseñas y compara opciones. Le atraen los productos que combinan funcionalidad, diseño y durabilidad. Estaría interesada en **gadgets tecnológicos innovadores** que simplifiquen su trabajo o mejoren su experiencia digital (auriculares inalámbricos de alta calidad, soportes ergonómicos para laptop), **artículos de decoración minimalista y funcional** para su hogar (organizadores de escritorio, lámparas de diseño), y **productos relacionados con el bienestar** (difusores de aromaterapia, botellas de agua reutilizables de diseño). Valora las descripciones detalladas, las imágenes de alta calidad y las reseñas de otros compradores en Nexusshop. Es probable que se sienta atraída por ofertas que incluyan envío rápido y políticas de devolución claras.

Buyer Persona Negativo: "El Escéptico Tradicional"

***Buyer* persona de la empresa**	Carlos López	
Producto o servicio	Tiendas Físicas Hogar	
Fecha de elaboración	28/06/2025	
Caracterización	**Variables a considerar**	**Información obtenida**
Información demográfica	Estado civil. Etapa familiar. Actividades diarias. Edad. Ubicación. Ingresos. Distribución y frecuencia de compra.	Casado Padre y Esposo Empleado 55 años Yumbo 3´800.000 Solo lo necesario
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.	Comprador tienda Física Hogar, Familiar y tradicional. Sostenibilidad laboral Hijos y esposa (Familiar) Típico trabajador proveedor. Responsable, Hogareño. Proveer lo necesario a su familia. Lograr adquirir su Pensión. Inestabilidad Laboral. La experiencia en lo que puede ver y controlar.
Estilo de vida	Arte y entretenimiento. Revistas, medios escritos. Redes sociales, páginas web. Programas de TV.	Futbol, Jardinería y Noticias. Periódico. Television y radio. Deportes, Noticias.

	Música predilecta. Deportes. Pasatiempos. Vacaciones, viajes de trabajo. Eventos que no se puede perder.	Boleros y Salsa. Futbol. Ver Televisión. Familiares. Actividades comerciales.
Compras (respecto al producto o servicio analizado)	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.	Canasta familiar / Hogar. Tiendas Física, supermercados. Herramientas basicas. Centrales - Haceb. productos funcionales y duraderos.
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.	• 6:30 AM: Se despierta, escucha las noticias en la radio mientras se prepara. • 7:00 AM: Desayuna rápidamente (café y tostadas). • 7:45 AM: Sale de casa para ir al trabajo. • 8:30 AM - 5:30 PM: Trabaja en la oficina, gestionando su equipo y atendiendo clientes. Utiliza una computadora básica para sus tareas. • 6:00 PM: Llega a casa, revisa el correo físico, cena con su familia. • 7:30 PM: Ve las noticias en televisión o un partido de fútbol. • 9:00 PM: Dedica tiempo a la jardinería si el clima lo permite, o simplemente conversa con su esposa. • 10:30 PM: Se prepara para 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.	• Sábado: Por la mañana, se dedica a tareas del hogar o a la jardinería. Por la tarde, podría visitar a familiares o ir al supermercado. • Domingo: Asiste a la iglesia por la mañana. El resto del día lo dedica a actividades en familia, como un almuerzo especial o una visita al parque. No pasa mucho tiempo en línea, y si lo hace, es para ver noticias o comunicarse por email con familiares. No es propenso a las compras impulsivas en internet.

Información Demográfica:

- **Nombre:** Carlos López
- **Edad:** 55 años
- **Ocupación:** Gerente de ventas en una empresa de manufactura tradicional
- Nivel de Ingresos: Medio
- **Ubicación:** Ciudad de tamaño mediano, casa en las afueras
- **Educación:** Bachillerato técnico

Intereses Generales:

Carlos es un hombre práctico que valora la estabilidad y la familiaridad. Sus intereses giran en torno a temas tradicionales como el deporte (fútbol), la jardinería y las noticias locales. No es un gran seguidor de las nuevas tecnologías, y prefiere la comunicación cara a cara o por teléfono. Es leal a las marcas que conoce desde hace tiempo.

Estilo de Vida:

Carlos lleva un estilo de vida rutinario y predecible. Es un hombre de hábitos, y no le gusta experimentar con cosas nuevas a menos que vea un beneficio claro e inmediato. Prefiere pasar su tiempo libre en casa o con su familia. No se considera un "tech-savvy" y a menudo se siente abrumado por la cantidad de opciones en línea. Su consumo es principalmente por necesidad y no tanto por impulso o estética.

Compras (Respecto a los productos que vende NEXUSSHOP):

Carlos es un comprador reacio en línea. Prefiere tocar y ver los productos antes de comprarlos. Si tuviera que comprar en Nexusshop, sería por una necesidad muy específica y porque no encontrara el producto en una tienda física local. Se sentiría frustrado por la falta de interacción personal y la necesidad de navegar por demasiadas opciones. No le atraen los "gadgets" ni los productos "modernos" a menos que le resuelvan un problema muy concreto y de forma sencilla. Estaría buscando **productos funcionales y duraderos**, como herramientas básicas, accesorios para el hogar que duren mucho tiempo o quizás un reloj tradicional. Se sentiría abrumado por las descripciones elaboradas o el lenguaje "techie". Las ofertas complejas o las promociones con muchas condiciones lo desanimarían.