

Cómo definir tu

# BUYER PERSONA

## COMPORTAMIENTO

Analiza las visitas a tu web particularmente.

## INTERESES Y HOBBIES

Deporte, leer o cualquier hobby a tener en cuenta

**DATOS DEMOGRÁFICOS**  
Sexo, edad, ingresos, estudios, puesto de trabajo, ciudad...

**METAS Y DESAFÍOS**  
Objetivos en la vida particular y profesional.



“ Los buyer persona son una columna vertebral de toda estrategia de Inbound Marketing ”



m3estrategia.es