

¿Cómo definir tu buyer persona?

Preguntas que debes hacerte para definir a tu buyer persona

¿Qué tipo de personas acuden a tu consulta?

¿Qué edad tiene?

¿Es hombre o mujer?

¿A qué se dedica?

¿Tiene hijos?

¿Vive solo o en pareja?

¿Cuáles son sus hobbies?

¿Cuáles son sus miedos?



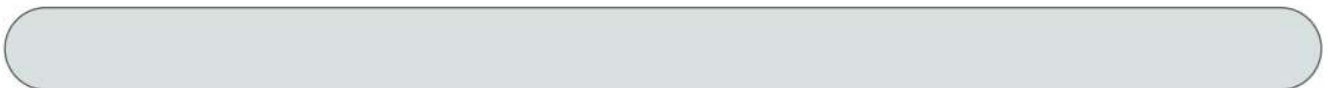
¿Cuáles son sus frustraciones?



¿Cuáles son sus deseos?



¿Cuál es el objetivo de acudir a tu consulta?



Haz el ejercicio de describir a tu paciente

