**PÚBLICO OBJETIVO 1**

**Datos sociodemográficos**

* **Género**: Hombre o mujer
* **Edad**: Entre los 35-55 años
* **Localización geográfica**: España - Hispanoamérica
* **Nacionalidad**: Indistinta
* **Estado civil**: Indistinto
* **¿Tiene hijos?**: Indistinto
* **Profesión**: Dueño de pequeña o mediana empresa.
* **Cargo en su empresa**: Propietarios de pequeños negocios y servicios.
* **Nivel de estudios**: Hay variedad, desde universitarios, fp o estudios básicos.
* **Clase social**: Media
* **Poder adquisitivo**: Medio

**Datos actitudinales**

* **¿Qué tipo de gente encuentra en los lugares que le gusta frecuentar?**: Indistinto
* **¿A qué tipo de eventos asiste?:** Eventos empresariales de su sector, charlas y congresos, cine, teatro.
* **¿Le gusta las redes sociales? ¿qué nivel tiene como usuario?:** No entienden muy bien el uso de las redes sociales, pero si tienen presente que deben estar con sus negocios en ellas. Son usuarios de ellas a nivel personal. Suelen tener LinkedIn.
* **¿Sigue las tendencias?:** Sí, pero no en exceso.
* **¿Qué tipo de música escucha?:** Indistinto
* **¿Qué tipo de programación le gusta ver en la televisión?:** Indistinto
* **¿Es una persona comprometida con el medio ambiente?**: Sí
* **¿Apoya activamente alguna causa social?**: Si, medioambiental normalmente.
* **¿Cómo es su tono y estilo comunicativo? ¿culto, tecnicista, moderno, juvenil…?**: Culto
* **¿Qué cosas dice que le importan y le interesan en el entorno online?**: Del ambiente de su sector y de mejoras tecnológicas que se puedan aplicar en su sector.
* **¿Qué rechaza, qué no le gusta o de qué está en contra?:** Evitar hablar de política o de posicionarse en extremo en algún tema. Todo muy neutro
* **¿De qué temas habla?**: De su sector, tanto de acciones propias o de terceros.
* **¿Qué recomienda?:** Actividades de su sector, nuevos modelos o técnicas de para su sector, cambios en la ley que ataña al sector, eventos…
* **¿Cuál es su comportamiento como consumidor? ¿Es el mismo online que offline?** Son personas que habitualmente buscan mejores precios online y esperan un servicio más barato que en canales offline.
* **¿Fieles o se mueven por impulsos a la hora de comprar?** Fieles si llegan a sentir que el precio/calidad es el adecuado.

**PÚBLICO OBJETIVO 2**

Puede darse el caso que haya público objetivo que sean directivos o altos cargos de empresas que tengan el poder de decisión para realizar algunas acciones.

**Datos sociodemográficos**

* **Género**: Hombre o mujer
* **Edad**: Entre los 26-55 años
* **Localización** **geográfica**: España - Hispanoamérica
* **Nacionalidad**: Indistinta
* **Estado** **civil**: Indistinto
* **¿Tiene hijos?:** Indistinto.
* **Profesión**: Cargos de responsabilidad de departamentos de comunicación y marketing de empresas.
* **Cargo en su empresa**: Director, alto cargo de departamento.
* **Nivel de estudios**: Universitarios.
* **Clase social:** Media-alta
* **Poder adquisitivo**: Alto

**Datos actitudinales**

* **¿Qué tipo de gente encuentra en los lugares que le gusta frecuentar?:** Gente de su mismo poder adquisitivo.
* **¿A qué tipo de eventos asiste?**: Eventos de la ciudad, de la comunidad, charlas y congresos, cine, teatro.
* **¿Le gustan las redes sociales? ¿qué nivel tiene como usuario?:** Sí, usuario medio. Tiene varias redes sociales activas y le gusta informarse y entretenerse con ellas. Dispone de cuentas en Facebook, Twitter y LinkedIn. Los más jóvenes pueden tener Instagram
* **¿Sigue las tendencias?:** Si, suele estar al tanto de todo lo nuevo.
* **¿Qué tipo de música escucha?:** Dependiendo de su rango de edad, desde los 70 a los 90.
* **¿Qué tipo de programación le gusta ver en la televisión?:** El espectro es muy amplio como para englobarlos.
* **¿Le gusta viajar?:** Sí
* **¿Es una persona comprometida con el medio ambiente?:** Sí
* **¿Apoya activamente alguna causa social?:** Sí
* **¿Cómo es su tono y estilo comunicativo? ¿culto, tecnicista, moderno, juvenil…?** : Culto y juvenil.
* **¿Qué cosas dice que le importan y le interesan?:** Política, economía, sociedad.
* **¿Qué rechaza, qué no le gusta o de qué está en contra?:** No le gusta que lo identifiquen o lo encasillen. Le gusta seguir innovando.
* **¿De qué temas habla?:** Política, economía, deportes, belleza, cocina, sociedad.
* **¿Qué recomienda?:** Espacios donde puedas gozar de buena cocina, cultura y entorno.
* **¿Cuál es su comportamiento como consumidor? ¿Es el mismo online que offline?** Sí, son personas que habitualmente se informan a través de las redes sociales, son consumidores en e-commerce y y reconocen que los social media les han influido a la hora de fidelizar con una marca.
* **¿Fieles o se mueven por impulsos a la hora de comprar?** Fieles.

**BUYER PERSONA (sería como el cliente ideal dentro de todos los públicos objetivos)**

**JUAN ANTONIO GARCÍA**

Emprendedor de una pequeña empresa local relacionada con el mundo de la enseñanza, una academia con opción de e-learning.

Vive en Zaragoza, pero se crio en un pequeño pueblo de la provincia de Soria al que suele ir siempre que puede para desconectar.

Tiene 44 años y con la anterior crisis se decidió a emprender. Fundó su propia empresa cuando tenía 38 años. Anteriormente había trabajado en el sector de autoescuelas pero decidió desvincularse de él y aplicarlo a una academia más generalista.

La empresa le da para vivir bien, le gusta atender bien a la gente y ofrecer los cursos que más se demandan en el mercado. Por esta razón está bastante activo en Internet para detectar ventajas. Acumula cierto estrés, pero le apasiona su idea de negocio.

Licenciado en administración y dirección de empresas pero desencantado con el mundo laboral que rodea a esa carrera, por eso aprovechó aquel momento crucial en su vida para montarse un negocio después de años ahorrando. Le encanta aprender cosas nuevas y el mundo emprendedor.

Está casado y tiene dos hijas de 17 y 14 años, todavía en edad de ir al instituto.

Le encanta viajar y las escapadas con su familia. Siempre busca tranquilidad, comodidad y naturaleza.

Le gustan las nuevas tecnologías y está bastante actualizado, es consciente de que para avanzar en el negocio hay que tener bien estructurado el canal online.

Cuenta con un grupo de amigos de toda la vida, en la que cierta parte también tienen negocios propios y se recomiendan entre ellos cosillas para poder mejorar cada día.

Comprende que en pleno siglo XXI, la publicidad tradicional no da tan buenos resultados como la que se pueda hacer online, sobre todo para un negocio de enseñanza como el suyo. Entiende que las redes sociales y el posicionamiento es importante, pero él no tiene tiempo para poder llevar esta parte.

Tiene un carácter enérgico. Valora muchísimo a la gente emprendedora que se ha ganado un prestigio a base de trabajo.

Amante de la improvisación, pero con cabeza y sentido. Es una persona imaginativa y le encantan los retos.

Le gusta aprender de todos los profesionales con los que trabaja