

| | | | |
|------------------------------------|--|--|--------------------------|
| NOMBRE DE TU BUYER PERSONA: | Conductor de Vehículo Propio - Alejandro | Buyer Persona 2: Establecimiento de Comercio del Sector Automotriz - Marta | Conductor de Taxi - Luis |
|------------------------------------|--|--|--------------------------|

DEMOGRÁFICOS:

| | | | |
|-----------------------------|--|---|---|
| SEXO | Hombre | Mujer | Hombre |
| EDAD | 35 años | 40 años | 42 años |
| LOCALIZACIÓN | Barranquilla, Colombia | Barranquilla, Colombia | Soledad |
| NIVEL DE ESTUDIOS/EDUCACIÓN | Licenciatura en Ingeniería Civil | Técnica en Mecánica Automotriz | Educación secundaria completa |
| TRABAJO | Ingeniero Civil en una empresa de construcción | Propietaria de un taller de reparación de automóviles | Taxista independiente |
| SALARIO / NIVEL ADQUISITIVO | Moderado | Moderado | Variable, depende de la cantidad de pasajeros |
| FAMILIA | Casado, dos hijos | Casada, madre de un hijo | |

PSICOGRÁFICOS:

| | | | |
|--|--|--|--|
| OBJETIVOS PROFESIONALES | Avanzar en su carrera como ingeniero civil y participar en proyectos de construcción significativos. | Expandir su taller y atraer a más clientes locales. | Aumentar sus ingresos y proporcionar una vida estable para su familia. |
| OBJETIVOS PERSONALES | Proporcionar una educación de calidad para sus hijos y disfrutar de tiempo de calidad en familia. | Proporcionar una educación universitaria para su hijo y tener tiempo para su familia. | Ahorrar para la educación universitaria de sus hijos y mejorar su calidad de vida. |
| GUSTOS | Le gusta la tecnología, los autos y disfruta de la música clásica. | Le gusta la jardinería y disfruta probando nuevas recetas de cocina. | Le gusta la música tradicional colombiana y sigue los partidos de fútbol local. |
| DESEOS Y ASPIRACIONES | Quiere mantener su automóvil en óptimas condiciones y busca comodidad y eficiencia en los servicios automotrices. | Quiere establecer su taller como el mejor en Medellín y ofrecer servicios de alta calidad. | Desea mantener su taxi en condiciones óptimas para evitar costosas reparaciones y tiempos de inactividad. |
| RETOS | Equilibrar su vida profesional y personal, encontrar servicios de mantenimiento confiables y asequibles para su automóvil. | Competir con talleres más grandes y atraer a una clientela fiel. | Encontrar rutas eficientes y seguras, así como mantener su vehículo en buen estado para ofrecer un servicio confiable. |
| CÓMO PODEMOS AYUDAR | Ofreciéndole herramientas digitales para programar y realizar seguimiento a los servicios de mantenimiento de su automóvil. | Conectándola con conductores confiables a través de la plataforma CVCAR para aumentar la clientela de su taller. | Proporcionándole acceso a talleres de mecánica confiables y económicos para el mantenimiento regular de su taxi. |
| COMENTARIOS | Está interesado en servicios rápidos y eficientes que no interrumpen su apretada agenda laboral y familiar. | Está interesada en expandir su negocio y ofrecer servicios especializados para atraer a más clientes. | Está interesado en soluciones prácticas y asequibles para mantener su taxi en buen estado y evitar gastos inesperados. Valora la eficiencia y la confiabilidad en los servicios que utiliza. |
| QUEJAS COMUNES | Altos precios en servicios de mantenimiento. | Dificultad para atraer nuevos clientes y retener a los existentes. Competencia desleal de talleres que ofrecen precios bajos pero baja calidad. | Problemas frecuentes con el motor y otros componentes del vehículo. Altos costos de mantenimiento y reparación que afectan sus ingresos. |
| CÓMO SE INFORMAN / FUENTES INFORMACIÓN | Se informa a través de blogs y sitios web especializados en automóviles. Lee reseñas y testimonios en línea sobre talleres automotrices. | Lee revistas y blogs de la industria automotriz para estar al tanto de las últimas tendencias. | Se comunica con otros taxistas para compartir experiencias y recomendaciones sobre mantenimiento y reparaciones. Utiliza aplicaciones de navegación y tráfico para encontrar rutas. |
| SITIOS WEB PREFERIDOS | Plataformas de comparación de precios para servicios de mantenimiento de vehículos. | Plataformas de marketing digital especializadas en la industria automotriz para promocionar su taller. | Foros en línea y grupos de redes sociales donde los taxistas discuten problemas relacionados con sus vehículos y comparten consejos. |
| REDES SOCIALES | Sigue páginas de Facebook de marcas de automóviles y talleres de reparación locales. | Publica regularmente en Facebook e Instagram para mostrar el trabajo de calidad que realiza en su taller. | Participa en grupos de Facebook y WhatsApp dedicados a los taxistas locales para mantenerse informado sobre novedades y soluciones para su industria. |
| CÓMO ES UN DÍA EN SU VIDA | Se levanta temprano y lleva a sus hijos a la escuela antes de ir al trabajo. Por las noches, disfruta de tiempo en familia y ocasionalmente trabaja en su automóvil como pasatiempo. | Comienza temprano en el taller, coordinando las actividades del día y revisando las citas. Al final del día, revisa las finanzas del taller y planifica estrategias para atraer más clientes. | Se despierta temprano y se prepara para iniciar su jornada laboral. Pasará la mayor parte del día conduciendo su taxi por la ciudad, buscando clientes y evitando el tráfico. |
| PREFERENCIAS DE COMPRA | Prefiere servicios de mantenimiento que ofrezcan garantía y calidad a precios razonables. | Está interesada en invertir en herramientas y tecnologías modernas para mejorar la eficiencia en el taller. Prefiere servicios de marketing digital que le ofrezcan un retorno de inversión claro y medible. | Prefiere servicios y productos que sean rentables y ofrezcan una buena relación calidad-precio. Busca soluciones rápidas y eficientes para mantener su taxi en condiciones óptimas y reducir los tiempos de inactividad. |

