

FORMATO DE EDICIÓN DE PERFIL DE CLIENTE

Ensamble Artesano



Cada producto debe de ir enfocado a un mercado específico, será muy importante conocer los perfiles de los clientes potenciales y apuntar el proceso de diseño a sus necesidades y expectativas. Toma en cuenta que en el mundo del marketing a los perfiles de cliente que define una empresa también se les conoce como “buyer personas”, así que si te encuentras con ese término en algún otro manual o conversación, sabes que se refiere a lo mismo. Desde Ensamble Artesano se definieron cinco diferentes perfiles de clientes para productos artesanales los cuales puedes usar o adaptar al momento de elegir para quien estás diseñando un nuevo producto y como se le va a vender.

Perfil de comprador 1:

Pareja joven



Mariana y Roberto

Buyer persona Pareja joven

Edad 25-35 años

Poder adquisitivo Medio-alto/Alto



Bio

Estamos comenzando nuestra vida juntos, y está siendo una aventura maravillosa. Estamos organizando los detalles de la boda, ya tenemos wedding planner y estamos escogiendo la mesa de regalos.

Nos vamos a mudar a una casa nueva, y estamos deseando decorarla con los regalos de boda y algunas piezas especiales.

Hábitos

Nos gusta comprar por internet por la comodidad y rapidez. Puede llegar a nosotros a través de revistas de decoración muy comerciales como AD, o a través de redes sociales y Eventos.

Necesidades

- Tener una boda especial con un ambiente único.
- Obtener regalos de boda que sean útiles y bonitos.
- Decorar su casa con alguna pieza distinta y exclusiva.

Preocupaciones

- Precio y calidad de las piezas con las que amueblamos.
- Pedir dinero en la boda nos incomoda.
- Que nuestros invitados no acierten con los regalos.

Posibles categorías

Hogar

Moda

Infantil

Ensamble Artesano

Perfil de comprador 2:

Turista



Jack

Buyer persona Turista
Edad 30-55 años
Poder adquisitivo Medio-alto/Alto



Bio

Estuve en México por primera vez cuando fui al *backpacking* con mis amigos a Chiapas, y quedé enamorado de la gente y la cultura. Hoy ya tengo una familia, pero me gusta tanto el país que es nuestro destino favorito. Me gusta más ir a lugares con arte y cultura, que simplemente a lugares con playas para turistas. Cada vez que voy a México, procuro conocer algo nuevo. Las artesanías del país son de las de mejor calidad en el planeta, y su variedad es alucinante. Son realmente cosas que no ves en ninguna parte del mundo.

Hábitos

Compro por internet o en mis viajes. Me gusta llevar un recuerdo de cada lugar que visito y apoyar a la economía local. Descubro nuevos destinos a través de artículos, de recomendaciones de amigos, agencias de viaje o turismo

Necesidades

- Recuerdo distinto y significativo
- Regalos con los que contar su experiencia y anécdotas
- Posicionamiento social

Preocupaciones

- Calidad y diferenciación de los productos.
- Miedo a que lo timen.
- El transporte/envío de lo que compre.

Posibles categorías

Hogar

Moda

Ensamble Artesano

Perfil de comprador 3:

Nativa Mexicana



Camila

Buyer persona Nativa
Edad 40-50 años
Poder adquisitivo Alto



Bio

Vivo en México, sin embargo viajo mucho dentro y fuera del país. Tengo muchos amigos extranjeros y generalmente la gente de la que me rodeo suele ser intelectual o relacionada con el mundo del arte y el diseño. Amo México y soy apasionada de sus artesanías. Conozco bien las técnicas y cuáles marcas con las que trabajan con artesanos.

Hábitos

Cada vez compro más en línea, pero la mayoría de lo que compro es directamente con el vendedor. Uso instagram para encontrar el producto e inspirarme, y busco directamente al vendedor, ya que me gusta conocer el tiempo de entrega y saber que es un negocio serio.

Necesidades

- Busco productos únicos y exclusivos
- Interés en la moda, diseño y artesanía
- Visibilizar su acción social y status

Preocupaciones

- Calidad de las piezas con las que amueblamos
- Exclusividad del producto
- Mantenimiento de las piezas a largo plazo

Posibles categorías

Hogar

Moda

Colección

Ensamble Artesano

Perfil de comprador 4:

Event Planner



Teresa

Buyer persona Event planner
Edad 25-35 años
Poder adquisitivo Medio-alto/Alto



Bio

Adoro mi trabajo, me encanta crear eventos memorables para mis clientes. Para mí, la clave es entender muy bien su personalidad y crear un ambiente único. Hago todo tipo de eventos para multitud de clientes, desde bodas a eventos corporativos para empresas grandes.

Hábitos

Tengo proveedores de confianza, pero siempre estoy abierta a encontrar sitios nuevos de donde sacar piezas para mis eventos. Suelo comprar en físico, pues me gusta poder ver y tocar los productos.

Necesidades

- Tener unos proveedores de confianza fijos.
- Ofrecer un evento único a mis clientes.
- Darme a conocer entre los invitados

Preocupaciones

- Precio y calidad de las piezas que uso.
- La logística para montar y desmontar el evento.
- Ceñirme al puesto de mi cliente.

Posibles categorías

Hogar

Ensamble Artesano

Perfil de comprador 5:

Interiorista



Eduardo

Buyer persona Interiorista

Edad 25-35 años

Poder adquisitivo Medio-alto/Alto



Bio

Mi trabajo es mi vocación. Me encanta el diseño y el arte e integrarlo en mi día a día. Creo espacios de acuerdo a las necesidades de mis clientes, pero siempre me dan libertad para dejar volar mi creatividad. Considero que tener piezas únicas y diferentes siempre ayudan a resaltar una habitación. Aprecio las obras artesanales y exclusivas. Trabajo tanto para clientes individuales como corporativos, como hoteles, tiendas y restaurantes.

Hábitos

Tengo proyectos todo el tiempo por lo que siempre estoy buscando fuentes de inspiración nuevas y productos que den un toque especial. Suelo buscar en RRSS, revistas y demás.

Necesidades

- Crear un ambiente y decorar un lugar de forma diferente
- Conseguir recomendaciones
- Conseguir piezas especiales y exclusivas

Preocupaciones

- Precio y calidad de las piezas que compro.
- Logística y montaje de los muebles.
- Que les guste a mis clientes

Posibles categorías

Hogar

Ensamble Artesano

Ensamble Artesano