

Sus objetivos

- ¿Qué valores persigue?
- ¿Qué le mueve al cambio?
- ¿Qué problemas presenta ese cambio?
- ¿A quién debe convencer?

La persona

- ¿Cuál es su empresa?
- ¿Cuál es su sector?
- ¿Cuál es su cargo?
- ¿Cuál es su área de trabajo?
- ¿Cuánta gente depende de ella?



El contenido

- ¿Dónde busca información?
- ¿Qué *keywords* le interesan?
- ¿Quiénes son sus referentes?
- ¿Qué contenido le resulta más cómodo?
- ¿Qué mensajes llaman su atención?

Sus necesidades

- ¿En qué fase del proceso de compra interviene?
- ¿Qué información necesita?
- ¿Qué preguntas va a realizarse?
- ¿Cuánto tiempo tiene?