




NOMBRE DEL  
BUYER PERSONA

## think on marketing

TOMA DE CONCIENCIA  
DESCUBRIMIENTO

CONSIDERACIÓN

DECISIÓN

Por ejemplo: Venta interna,  
satisfacción.. 

ACCIONES DE LA  
PERSONA USUARIA

PUNTOS DE  
CONTACTO

PROBLEMA  
QUE TIENE

¿CÓMO SE SIENTE?

