

¿Qué piensa y siente?

Preocupaciones, aspiraciones, inquietudes, qué es lo que realmente le importa

¿Qué oye?
Qué dice su entorno, amigos, compañeros, influencers, si hace o no caso a recomendaciones...

¿Qué ve?
En su entorno, sus iguales, qué impactos recibe, a qué ofertas, comunicaciones, etc. está expuesto.

¿Qué dice y hace?

Actitud de públicos, comportamiento hacia los demás, canales, qué dice

¿Qué esfuerzos hace?

Miedos, frustraciones y obstáculos, riesgos a asumir cuando realiza la compra

¿Qué resultados obtiene?

Medida del éxito, obstáculos para conseguirlo, cómo mide el éxito, cómo conseguir que tenga máximos beneficios de compra