

# Ejemplo de Buyer Persona

¿Conoces a tu cliente ideal? ¿Cómo es tu comprador?  
Aquí tienes un ejemplo de caracterización de Juan José,  
posiblemente tu *buyer persona*.

mirada360.es



## Juan José

### Datos Personales

Nacido en Salamanca  
47 años  
Casado, dos hijos

### Redes Sociales

Utiliza Twitter y LinkedIn,  
conversa con periodistas  
y otros abogados.

## Perfil Profesional

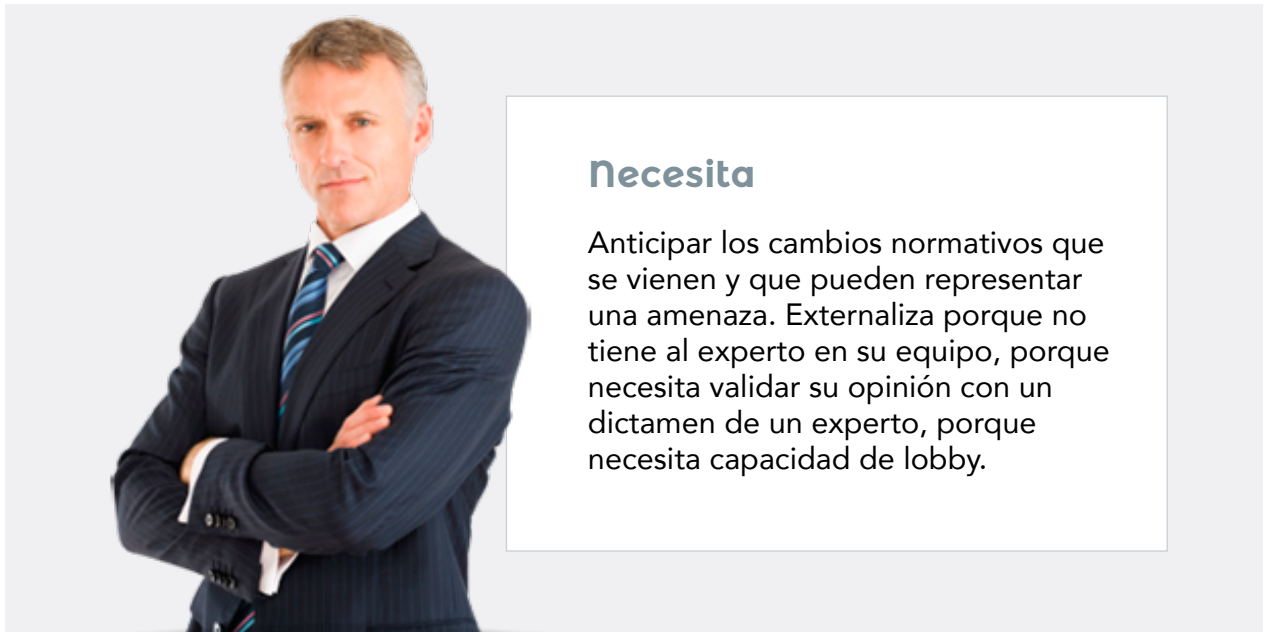
- Director de la Asesoría de una gran corporación española desde hace más de 10 años
- Abogado del Estado
- Licenciado en Derecho por ICADE (Doble Licenciatura en Derecho y ADE)
- Máster por una escuela de negocios
- Ingresos superiores a los 200.000 € anuales, más variable por cumplimiento de objetivos
- Lidera un equipo de 20 abogados in house
- Profesor en universidades y escuelas de negocios
- Ha escrito libros y artículos sobre el sector
- Es Secretario del Consejo de Administración, reporta directamente al CEO. Está enfrentado al Director financiero.
- Los temas por lo que contrata a abogados externos son arbitrajes internaciones, cuestiones regulatorias y de competencia.

## Sus frases

«Contrato abogados que conozcan nuestra cultura, el grado de tolerancia al riesgo de nuestra compañía y que dean prodeal».

«No importa el tiempo que los abogados dedican a mi operación, sino el valor que añaden».

«No necesito informes de 30 páginas, quiero un folio con los conceptos clave para presentar al Consejo de Administración».



## Necesita

Anticipar los cambios normativos que se vienen y que pueden representar una amenaza. Externaliza porque no tiene al experto en su equipo, porque necesita validar su opinión con un dictamen de un experto, porque necesita capacidad de lobby.

## Expectativas en relación con los abogados externos

Que conozcan a su sector, su negocio y la estrategia de la empresa.

## Criterio de elección

Experiencia previa exitosa similar a la operación en compañías del sector. Prefiere trabajar con despachos que ya conozcan a la empresa, para evitar el coste de la transferencia de conocimiento al nuevo despacho. El prestigio de la marca del despacho es fundamental: si hay algún problema, está blindado.

## Objetivos y retos

Que las grandes operaciones se cierren, aún con cierto riesgo. Cumplir con el presupuesto general, que ha bajado, sin embargo puede pagar más si la asesoría es parte del presupuesto de la operación.

## Valora

Que el abogado aporte una solución para avanzar en la operación, con fundamento y criterio. Contratar todo el asesoramiento de las grandes operaciones en un solo despacho (mercantil, financiero, fiscal y regulatorio), para evitar laguna sin responsables.

## Preferencias de comunicación

Mensajes de correo electrónico muy sintéticos, con documentos adjuntos en caso de requerir más explicación. Comidas de trabajo con agenda clara para conocer oportunidades. El departamento de Comunicación prepara un dossier con las noticias de la compañía y las menciones a su persona cada día en periódicos, blogs y redes sociales.

Le interesa recibir newsletter con las síntesis de proyectos de ley.

## ¡Muchas gracias por confiar en Mirada 360°!

El próximo paso será conocer cómo conectar y ganar la confianza de tu cliente.  
¡Atento a tu bandeja de entrada!