

8 Tipos de Buyer Persona según su personalidad

QUE TODO
AGENTE INMOBILIARIO
DEBERÍA USAR

BUYER PERSONA



INMOBILIARIO

8 Tipos de Buyer Persona según su personalidad

Perfil Decisivo -Daniela-

Características de Daniela la Decisiva:

- ✓ Tiene un carácter directivo.
- ✓ Resuelve los problemas con decisión y de forma activa y asertiva.
- ✓ Es proactiva, orientada a resultados y le gusta ganar.
- ✗ Puede parecer agresiva y dominante.
- ✗ Le falta tacto a la hora de comunicarse.
- ✗ Es muy exigente y quiere las cosas a su manera y cuando ella lo diga.

Cómo vender a Daniela la Decisiva:

- Reacciona de forma positiva ante un estilo igualmente decisivo y ante una demostración de estar dispuesto a asumir riesgos para garantizar su éxito.
- El conflicto no es un problema para ella, sino todo lo contrario.
- No esperes que busque el consenso o la aprobación de otros. No es su estilo.

8 Tipos de Buyer Persona según su personalidad

Perfil Colaborativo -Clara-

Características de la Colaborativa Clara:

- ✓ Le gusta resolver los problemas con otras personas deliberando.
- ✓ Cuenta con un gran tacto. Es diplomática y adaptable.
- ✓ Se muestra respetuosa con todo el mundo.
- ✗ Sus decisiones pueden llevar bastante tiempo, debido a que quiere asegurarse de que todo el mundo está de acuerdo.

Cómo vender a Clara la Colaborativa:

- Asegúrate de comprender cada una de las influencias que recibe en su proceso de compra.
- Da respuesta e incluye en la conversación a todas estas personas involucradas.
- Todas las grandes decisiones deben ser tomadas en comité.



8 Tipos de Buyer Persona según su personalidad

Perfil Relacional -Renee-

Características de la Relacional Renee:

- ✓ Le encanta la interacción social y es muy entusiasta con el trabajo en equipo.
- ✓ Resuelve los problemas de forma creativa.
- ✗ Puede llegar a invertir mucho tiempo discutiendo o comentando un determinado tema.

Cómo vender a la Relacional Renee:

- No pierdas demasiado tiempo con tecnicismos, no le interesan.
- Escucha sus ideas y replica su entusiasmo.
- No te extrañes si insiste en hablar bastante sobre temas personales mientras negocia.
- No insistas en adoptar un "enfoque realista" de la situación.



8 Tipos de Buyer Persona según su personalidad

Perfil Escéptico -Esteban-

Características de el Escéptico Esteban:

- ✓ Es introspectivo y se reserva sus críticas.
- ✓ No le gusta "adornar las cosas" ni que otros lo hagan.
- ✗ Ganarse su confianza puede requerir bastante tiempo.
- ✗ Está orgulloso de su escepticismo.

Cómo vender al Escéptico Esteban:

- Prefiere la comunicación escrita.
- Es difícil que dé feedback, pues suele reservarse su opinión, lo que puede ser peligroso si no se está atendiendo a sus requerimientos.
- Prefiere mantener la negociación en un ámbito puramente profesional.



8 Tipos de Buyer Persona según su personalidad

Perfil Gradual -Gregorio-

Cómo vender al Gregorio el Gradual:

- ✓ Tiene la mentalidad de la cigarra: "Lento pero seguro"
- ✓ Trabaja en equipo y depende de él.
- ✓ Es empático, paciente y servicial.
- ✗ No es muy amigo de los cambios radicales.
- ✗ Puede estar permanentemente reflexionando.

Cómo vender a Gregorio el Gradual:

- Evita centrar tu mensaje en los cambios o plantear demasiadas alternativas.
- Debes asumir que la venta llevará tiempo.
- El proceso de venta debe estar estructurado por fases claras.



8 Tipos de Buyer Persona según su personalidad

Perfil De "Velocidad de curvatura 9" -Walt-

Características de "Velocidad de Curvatura 9" Walt:

- ✓ Toma las decisiones a una increíble velocidad y de forma simultánea.
- ✓ Está dispuesto a asumir riesgos.
- ✓ Tiene una perspectiva global.
- ✗ Le aburren los detalles.
- ✗ Todo le resulta urgente.
- ✗ Cambia muy rápidamente a la siguiente "novedad"

Cómo vender a "Velocidad de Curvatura" Walt:

- Más vale que seas capaz de adaptarte a su ritmo.
- Ayúdale a organizar la agenda.
- Dale un mensaje de adaptabilidad y flexibilidad como fundamentales beneficios.
- Mantente en contacto con él después de la venta, pues podría llegar otras persona y despertar su interés con una nueva propuesta.



8 Tipos de Buyer Persona según su personalidad

Perfil Analítico -Alfredo-

Características del Analítico Alfredo:

- ✓ La estadística es su principal criterio de decisión.
- ✓ Prefiere seguir las reglas y un procedimiento establecido.
- ✓ Resuelve los problemas analizándolos desde diferentes ángulos
- ✗ A veces, recaba mucha más información de la necesaria.

Cómo vender al Analítico Alfredo:

- Proporcióname datos para probar y contrastar tu propuesta.
- Sé precavido a la hora de criticar, pues puede tomárselo como algo personal.
- No le presiones. Dale el tiempo que necesite para analizar la información.



8 Tipos de Buyer Persona según su personalidad

Perfil Innovadora -Irene-

Características de la Innovadora Irene:

- ✓ No le importa el orden establecido y le gusta probar los límites.
- ✓ Resuelve de los problemas de una forma creativa e informal.
- ✗ Es algo desorganizada y caótica.

Cómo vender al la Innovadora Irene:

- Haz una lluvia de ideas con ella y demuestra cómo podéis hacerlas realidad.
- Asegúrate de que la negociación avanza, pues Irene puede ser algo desorganizada a la hora de tomar decisiones.
- Evita obligarla a analizar los detalles.

