

FREED										From research to experience design	
BUYER PERSONA		TOP OF FUNNEL (TOFU)			MIDDLE OF FUNNEL (MOFU)		BOTTOM OF FUNNEL (BOFU)				
ACCIONES	Del buyer persona	01 Necesidad Identifica un problema u oportunidad específica.	02 Descubrimiento Descubre tu marca y otras alternativas.	03 Interés Muestra interés para resolver el problema con una o varias alternativas.	04 Consideración Considera las alternativas que más se adecúan a su necesidad y contexto.	05 Compra Decide pasar a la compra o adopción de una solución.	06 Relación Crea un vínculo con la marca.	07 Fidelización Compra o adopta otras soluciones de la misma marca.	08 Recomendación Recomienda la marca a su círculo de conocidos e incluso a la comunidad.		
		Informacionales	Navegacionales	Navegacionales	Comerciales investigativas	Transaccionales	Navegacionales	Navegacionales, Transaccionales	Navegacionales, Transaccionales		
EXPERIENCIA	Del buyer persona										
OPORTUNIDADES	Para mejorar la experiencia del buyer persona										