

**Buyer Person**

3 Tipos de Buyer Person

*1 Local*

-A inversionista con cash  
 (Años 30/50, hombre, independiente financieros, interés: preventa e inversión grande)

-B Inversionista con crédito hipotecario  
 (Años 20/40, hombre, dependiente financieros, interés: Ya construido, cierre rapido, seña rápida)

*2 Inversionista extranjero*

-Son empresarios  
 (Años 30/50, hombre, independientes financieros y jubilados, interés: Mucha preventa)

*3 Crowdfunding*

-Inversionistas minoristas  
 (Años 200/35, hombre, dependientes financieros e innovadores, interés: Poca inversión y a largo plazo)

Lead

Inbound

Outbound

Webinars

Google Ads / SEO

Influencers

Meta Ads  
Facebook  
Instagram

Email Marketing

**Pagina Web**  
 En este punto debe ser una pagina seductora y optimizada.  
 El lead lo registra el chat bot saltando en la pagina y pidiendo al lead su informacion para luego almacenarla en una base de datos

**Google Sheets**  
 En este apartado el bot almacena la informacion de la persona para poder segmentarlo y hacerle seguimiento.

