

# Persona

La herramienta persona nos ayudó a **definir mucho mejor al cliente potencial** al que decidimos que nos queríamos dirigir para diversificar nuestra clientela.

Mediante esta herramienta, identificamos varias **necesidades y motivaciones** de nuestro nuevo cliente potencial al cual nos queríamos dirigir:

- Prioriza la calidad al precio.
- Le gusta llevar una rutina en cuanto a su alimentación.
- Busca productos específicos.
- Es fiel a los comercios en los que realiza su compra.
- Le gusta estar al día en cuanto a tendencias de alimentación.

