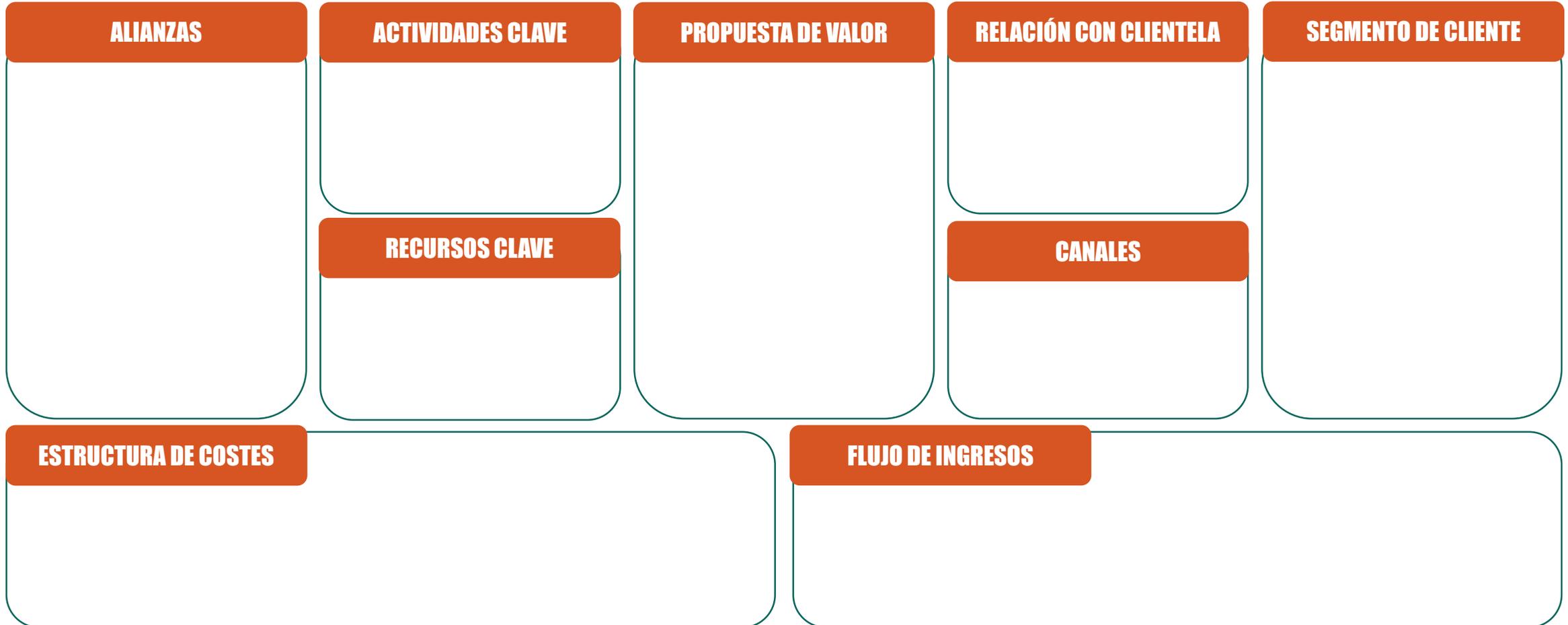


# El modelo CANVA



# Buyer Persona



<b>Características demográficas</b>	<b>Objetivos y aspiraciones</b>
<b>Personalidad e intereses</b>	<b>Habilidades digitales</b>
<b>Influencers</b>	<b>Pain Points (Retos)</b>
<b>Mensajes / Elevator Pitch</b>	
<b>Keywords (palabras o conceptos clave)</b>	

# Marketing Mix

**Segmento de clientes**

**Producto / servicio**

**Precio**

**Distribución**

**Comunicación**

**Participación**