

BUYER PERSONA NUESTROS CLIENTES POR EDADES

ESTUDIA Y TRABAJA EN
IRLANDA



BUYER PERSONA - NUESTROS CLIENTES POR EDADES

Para describir a los buyer personas o clientes potenciales para un producto que combina estudios y trabajo, es útil segmentar por grupos de edad y entender sus motivaciones, necesidades y desafíos específicos. Aquí te dejo una descripción general para diferentes rangos de edad:

1. Jóvenes Adultos (18-24 años)

Motivaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Obtener experiencia laboral mientras continúan sus estudios. • Independencia emocional al viajar solo • Encontrar oportunidades que les ayuden a comenzar su carrera. • Buscar flexibilidad para equilibrar el estudio y el trabajo. • Aprender o perfeccionar un segundo idioma. • Primeras experiencias laborales.
Necesidades	<ul style="list-style-type: none"> • Programas que ofrezcan horarios flexibles. • Oportunidades de prácticas y experiencia en el campo de estudio. • Apoyo académico y profesional para gestionar ambas responsabilidades. • Generación de ingresos a corto plazo. • Independencia financiera de los padres.
Desafíos	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo del tiempo entre estudios y trabajo. • Inseguridad sobre el futuro profesional. • Presión financiera y de rendimiento académico. • Desapego emocional a su país de origen. • Desapego familiar. • Toma de decisiones asertivas sobre la elección de destino y estudios. • Expectativas familiares sobre los objetivos que se deben alcanzar.

2. Adultos Jóvenes (25-34 años)

Motivaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Avanzar en su carrera profesional mientras obtienen más cualificaciones. • Mejorar su posición en el mercado laboral o cambiar de carrera. • Buscar equilibrio entre desarrollo profesional y crecimiento personal. • Mejorar posición económica y adquisitiva en su país de origen. • Generar mayores recursos para adquisición de bienes. • Mejorar experiencia para mejores oportunidades profesionales. • Apoyar financieramente a su familia cercana, padres. • Proyección a mediano plazo de construcción de negocio o emprendimiento. • Proyección familiar en el extranjero y no en su país de origen. • Retomar proyectos pasados, estudio, idiomas o emprendimientos.
--------------	--



Necesidades	<ul style="list-style-type: none"> • Programas de estudio que complementen su experiencia laboral. • Oportunidades de networking y desarrollo profesional. • Flexibilidad para avanzar en sus estudios mientras manejan responsabilidades laborales y personales. • Creación de oportunidades a futuro para hijos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Necesidades financieras por cubrir en país de origen. • Idiomas requeridos en su trabajo para avanzar en la escala de crecimiento profesional. • Proyectos o bienes por adquirir que demandan mayor poder adquisitivo.
Desafíos	<ul style="list-style-type: none"> • Compaginar el trabajo con estudios y, en algunos casos, con responsabilidades familiares. • Manejo del estrés y equilibrio entre la vida laboral y personal. • Necesidad de programas educativos que sean relevantes para su carrera. • Arraigo familiar o residencia en su país de origen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hijos pequeños en crecimiento y desarrollo. • Decisión de cambio de residencia a mediano plazo. • Cobertura de presupuesto familiar y de viaje por estudio en el extranjero. • Delegar proyectos empresariales ya iniciados en su país de origen.

3. Adultos (35-44 años)

Motivaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Mejorar sus habilidades para ascender en sus empleos actuales o hacer una transición profesional. • Aumentar sus ingresos o cambiar a una nueva industria. • Equilibrar estudios con responsabilidades familiares y laborales. • Desafíos nuevos, proyectos nuevos, retos nuevos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades de crecimiento personal y profesional por medio de idiomas. • Cambio completo de estilo de vida y residencia. • Plan de crecimiento de negocio propio. • Plan de ahorros para el futuro.
Necesidades	<ul style="list-style-type: none"> • Programas que ofrezcan aplicaciones prácticas y resultados directos para su carrera. • Oportunidades para actualizarse en su campo o adquirir nuevas competencias. • Flexibilidad para estudiar en horarios que no interfieran con sus responsabilidades laborales y familiares. • Crecimiento financiero. 	<ul style="list-style-type: none"> • Titulaciones nuevas que aporte a su CV y experiencia profesional. • Hijos en adolescencia, presupuesto de gastos más alto. • Cambio de vehículo o vivienda de mejor calidad.
Desafíos	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión del tiempo entre trabajo, estudios y vida familiar. • Superar la falta de tiempo para estudios debido a compromisos personales y profesionales. • Adaptación a nuevas tecnologías y metodologías de estudio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Arraigo familiar y residencia. • Organización de negocios o emprendimiento. • Relaciones familiares e interpersonales en país de origen.



4. Adultos Mayores (45-65 años)

Motivaciones	<ul style="list-style-type: none">• Prepararse para una nueva etapa profesional, como el retiro gradual o una nueva carrera.• Obtener certificaciones o habilidades que puedan alargar su vida laboral.• Buscar oportunidades para compartir su experiencia y conocimientos.• Hijos grandes y con familia, independencia nuevamente.	<ul style="list-style-type: none">• Retomar proyectos inconclusos.• Viajar y experimentar.• Conocer el mundo.
Necesidades	<ul style="list-style-type: none">• Programas que reconozcan su experiencia previa y la integren en el aprendizaje.• Cursos que ofrezcan flexibilidad y sean adaptables a sus horarios.• Apoyo en la transición a nuevas áreas de estudio o trabajo.• Transición a las nuevas tecnologías.	<ul style="list-style-type: none">• Actualización de nuevas herramientas en el mundo digital.• Desarrollo de proyectos inconclusos.• Sentirse productivos.• Generar ingresos que les permitan desarrollar nuevos proyectos.
Desafíos	<ul style="list-style-type: none">• Adaptarse a nuevas tecnologías y métodos educativos.• Equilibrar estudios con responsabilidades de vida y posiblemente, en algunos casos, con preparativos para la jubilación.	<ul style="list-style-type: none">• Motivación para mantenerse actualizado en un entorno laboral cambiante.

Estos perfiles te ayudarán a ajustar tu oferta para que se adapte a las necesidades y deseos específicos de cada grupo etario.

Como describir a los buyer personas o clientes potenciales según las edades, desde 18 a 65 años para el producto de estudio inglés y trabaja en el extranjero.

Para describir a los buyer personas o clientes potenciales interesados en un producto que combina estudios de inglés con oportunidades de trabajo en el extranjero, es esencial considerar cómo varían sus motivaciones, necesidades y desafíos en función de su rango de edad. Aquí te proporciono una descripción de los buyer personas segmentados por edad para este producto:

1. Jóvenes Adultos (18-24 años)

Motivaciones	<ul style="list-style-type: none">• Aventura y Experiencia Internacional: Buscar experiencias nuevas y emocionantes en un entorno extranjero.• Mejorar Habilidades Lingüísticas: Obtener un dominio fluido del inglés que pueda abrir puertas a oportunidades profesionales globales.	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo Personal y Profesional: Construir un currículum sólido mientras exploran nuevas culturas y establecen redes internacionales.
--------------	--	--



Necesidades	<ul style="list-style-type: none"> • Programas de Inmersión: Cursos intensivos de inglés combinados con prácticas o trabajos a tiempo parcial. • Asistencia en la Adaptación: Apoyo en la adaptación cultural y logística para vivir en el extranjero. • Flexibilidad: Opciones de estudio y trabajo que se adapten a sus horarios y capacidades.
Desafíos	<ul style="list-style-type: none"> • Inseguridad Financiera: Manejar los costos asociados con estudiar y trabajar en el extranjero. • Equilibrio Estudio-Trabajo: Gestionar el tiempo entre estudios intensivos y responsabilidades laborales. • Adaptación Cultural: Superar el choque cultural y adaptarse a un nuevo entorno. • Independencia emocional: Gestionar sus emociones y sentimientos en cuando al arraigo familiar, que sea paulatino y no de golpe, experiencias de viaje apoyan en esta tarea familiar.

2. Adultos Jóvenes (25-34 años)

Motivaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Avance Profesional: Mejorar el inglés para avanzar en su carrera o hacer una transición a una nueva industria. • Oportunidades Internacionales: Buscar oportunidades de trabajo que les permitan obtener experiencia global y expandir sus redes profesionales. • Equilibrio entre Vida y Trabajo: Integrar estudios de inglés en su vida profesional actual para mejorar su perfil profesional.
Necesidades	<ul style="list-style-type: none"> • Programas Especializados: Cursos de inglés enfocados en habilidades profesionales y oportunidades laborales relevantes. • Servicios de Asesoría: Asistencia en la búsqueda de empleo y la integración en el país de destino. • Apoyo en la Carrera: Oportunidades de trabajo en campos relacionados con su experiencia y objetivos profesionales.
Desafíos	<ul style="list-style-type: none"> • Balance de Responsabilidades: Equilibrar estudios de inglés con compromisos laborales y personales. • Inversión Financiera: Enfrentar los costos asociados con el estudio y la vida en el extranjero. • Retos Logísticos: Gestionar los aspectos logísticos de mudarse y trabajar en un nuevo país.

3. Adultos (35-44 años)

Motivaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Recalificación Profesional: Aprender inglés para cambiar de carrera o avanzar en su trayectoria profesional. • Desarrollo Personal: Experimentar nuevas culturas y ampliar sus horizontes personales y profesionales. • Oportunidades Internacionales: Buscar experiencias laborales en el extranjero que ofrezcan un crecimiento profesional y personal significativo.
Necesidades	<ul style="list-style-type: none"> • Programas a Medida: Cursos de inglés que se alineen con sus metas profesionales específicas y oportunidades de empleo adaptadas a su experiencia. • Apoyo en la Transición: Servicios de apoyo para la reubicación y adaptación a un nuevo entorno laboral y cultural. • Flexibilidad y Conveniencia: Opciones de estudio y trabajo que consideren sus responsabilidades familiares y profesionales.



Desafíos	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidades Familiares: Manejar el impacto en la vida familiar y la logística relacionada con el traslado al extranjero. • Adaptación a Nuevas Tecnologías: Adaptarse a métodos de aprendizaje y entornos laborales que pueden ser diferentes a los que están acostumbrados. • Inversión en Educación: Justificar la inversión en programas de inglés y costos de vida en el extranjero.
----------	---

4. Adultos Mayores (45-65 años)

Motivaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Preparación para la Jubilación: Mejorar el inglés para planificar una jubilación en el extranjero o para proyectos internacionales. • Experiencias Internacionales: Buscar oportunidades para enriquecer su vida con experiencias en diferentes culturas. • Reconversión Profesional: Aprender inglés para explorar nuevas oportunidades profesionales antes de la jubilación.
--------------	---

Necesidades	<ul style="list-style-type: none"> • Programas Adaptados: Cursos de inglés que sean prácticos y adaptables a sus necesidades profesionales y personales. • Apoyo Integral: Asesoramiento en la reubicación, adaptación cultural y la búsqueda de oportunidades laborales apropiadas. • Acceso a Recursos: Información sobre beneficios y recursos disponibles para personas de su grupo etario.
-------------	---

Desafíos	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptación al Cambio: Superar el desafío de adaptarse a nuevas formas de aprendizaje y a un entorno laboral diferente. • Costos y Logística: Manejar los costos asociados con el estudio y la vida en el extranjero, especialmente si están cerca de la jubilación. • Red de Apoyo: Necesidad de una red de apoyo sólida para facilitar la transición y adaptación en el nuevo país.
----------	---

Estos perfiles te permitirán entender mejor las diferentes necesidades y deseos de tus clientes potenciales según su edad y ajustar tus ofertas y estrategias de marketing en consecuencia.

Conceptos relevantes para analizar en el buyer persona:

- **¿Cuáles son sus iniciativas prioritarias?** Haz referencia a los problemas a los que el Buyer Persona dedica la mayor parte de su tiempo. Así como sus recursos. Incorpora tus pain points para saber qué características de tu producto o servicio puede satisfacer sus necesidades.
- **Los factores de éxito.** Lo ideal es que detectes las métricas tangibles e intangibles que cada Buyer Persona relaciona con el éxito. Quizás para algunos el éxito signifique aumentar ventas mientras que para otro sea mejorar la reputación.
- **¿Cuáles son las fronteras?** Investiga acerca de los factores que pueden hacer que el Buyer Persona se plantee si tú puedes satisfacer o no sus necesidades.
- **¿Cómo es su proceso de compra?**
- **¿Qué criterios sigue para tomar las decisiones?** Debes conocer todo acerca de qué características de tu producto tiene en cuenta, por qué te compra a ti y no a la competencia, etc.
- **¿Pregúntate qué necesidad satisface o cómo hace sentir a tus clientes?**