



emprende
El camino del Héroe

Plantilla de cliente ideal

Perfecto, ya tienes claro que tienes que hablarle a una única persona. Ya tienes claro que hablarle a todo el mundo es igual que no hablarle a nadie. Ahora ponte manos a la obra para crear tu propio avatar de cliente ideal.

1. Nombre

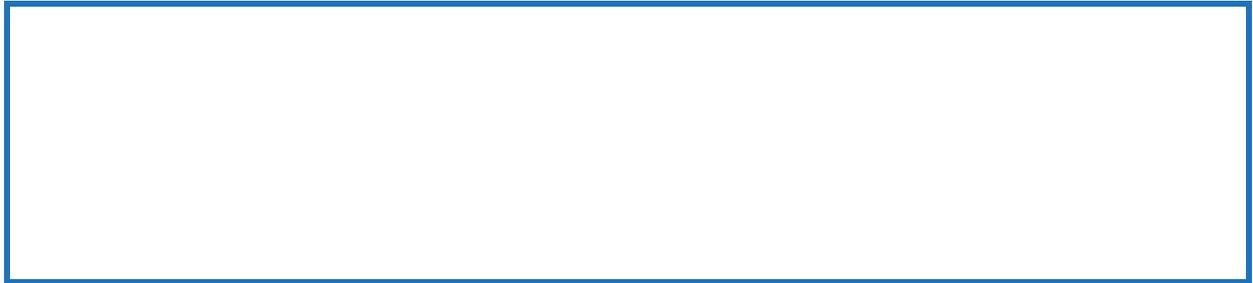
Ponle un nombre. Tienes que llamarlo de alguna manera. Procura que sea un nombre fácil de recordar. De verdad, aunque te parezca una tontería esto te va a facilitar mucho la tarea.

Recuerda que puedes tener varios buyer persona, por lo tanto si tienes más de uno, debes ponerle nombre a todos.

2. ¿Cuál es su situación profesional y personal?

Describe su situación actual de forma general, dónde trabaja, qué carrera laboral ha tenido, si tiene familia o hijos, etc.

Como sabes, no es igual hablarle a una mujer de 50 años que a un hombre de 20. Tanto el tono, como la comunicación y los productos son muy diferentes para ambos. Con estos pequeños detalles lograrás imaginarte a la persona junto a ti.



3. Situación financiera

Cuando vendes algo tienes que saber el presupuesto de que dispone tu cliente y la posibilidad que tiene de gastarlo en tus productos o servicios.

El precio de los productos no se pone en función de lo que nosotros queremos ganar sino en función de lo que los clientes se pueden gastar.



4. ¿Cuál es su comportamiento diario?

¿Qué contenidos lee? ¿En qué formato? ¿Dónde va a en su día a día? ¿Qué medio de transporte usa? ¿Cómo es su día a día?



5. Objetivos

¿Qué quiere tu buyer persona? ¿Cuál su propósito a la hora de adquirir un servicio o producto? Si aún no sabes por qué te compran (o no te compran) tienes un problema.

La parte central del proceso de venta es tu producto o servicio y si no sabes la necesidad que tiene tu público objetivo, de poco te va a servir vender ningún producto. Recuerda el ejemplo de la cafetería. Daniel quería un bar para escuchar exclusivamente música pop, no quería que le ofrecieran otro tipo de música. Si nosotros sabemos que su necesidad es esa, podremos satisfacerla adecuadamente eligiendo tan solo música que le guste a Daniel.



6. ¿Qué retos tiene que superar cada día?



¿Qué es lo que le impide conseguir sus objetivos? ¿Necesita más tiempo? ¿Necesita más dinero para su familia? ¿Quiere conseguir un cuerpo 10 porque le avergüenza quitarse la camiseta en público?

7. ¿Qué puedes hacer tú para ayudarlo?

Si sabes cómo es y qué quiere, tendrás que encontrar la manera de comunicarle que eres una opción para satisfacer sus necesidades. En tu negocio debe quedar muy claro qué es lo que haces. Tienes que apuntar directamente a esos objetivos y propósitos de tu cliente ideal.

8. ¿Cuáles son sus pensamientos?

¿Qué es lo que piensa? ¿Qué frases suele decir a diario cuando piensa en los problemas laborales o personales que tiene?





9. ¿Qué le preocupa y asusta?

¿Cuáles son sus principales miedos? ¿Tiene miedo a gastar dinero en algo que no funcionará? ¿Le avergüenza ofrecer sus servicios porque no tiene confianza? ¿Cuáles son sus mayores vergüenzas, miedos y objeciones?



10. ¿Qué es lo que más puede llegar a valorar de tu producto o servicio?

Cuáles son las características o puntos clave que más valoran tus clientes actuales a la hora de contratarte o comprar tus productos.



11. Quejas y objeciones

Al igual que es importante saber por qué te compra, también es importante saber por qué no lo haría.

Ya sabes que siempre hay alguna pregunta, dependiendo de qué sea tu negocio. Siempre, siempre, siempre hay preguntas antes de comprar.

12. ¿Qué tipos de clientes NO quieres para tu negocio?

Describe al tipo de cliente que NO te gustaría tener en tu negocio porque no sacará provecho a lo que vendes.

Hemos llegado al final. Si has conseguido llenar todos los huecos y completar la información de tu cliente ideal en estos 12 puntos, ¡enhorabuena! Ya tienes una buena

parte de tu camino hacia la venta. En caso de que aún no lo tengas yo no te recomendaría seguir.

Te animo a que vayas al post donde descargaste este formulario y me dejes en los comentarios la descripción de tu cliente ideal. ¡Quiero conocerlo!

Si deseas ponerte en contacto con nosotros o recibir asesoramiento, puedes hacerlo enviando un email a info@okemprende.com

Ayúdanos a difundir el contenido de esta plantilla compartiendo el post en tus redes sociales.

Muchas gracias.

Para más información www.okemprende.com o escríbenos a info@okemprende.com