Descubrí tu cliente ideal

Anatomía de tu cliente ideal

Es alguien con quien te encanta trabajar, te llenas de energía cuando compartís tiempo con esa persona.

Tu producto o servicio resuelve su problema o satisface su necesidad.

Ve el VALOR de lo que vos tenes para ofrecer.

Te encanta darle incluso más Valor del que le prometiste.

El trato con ella/el es muy amigable

Te recomienda a sus amigos.

Paga a tiempo y con una sonrisa no te pide descuento.

Beneficios de Tener un Cliente Ideal:

- Dejar de tratar de venderle a **todo el mundo**
- **Enfocar tu energía** en atraer esas personas a tu negocio.
- Crear **estrategias específicas** de comunicación.
- Hablar su **mismo idioma** (usar sus mismas palabras)

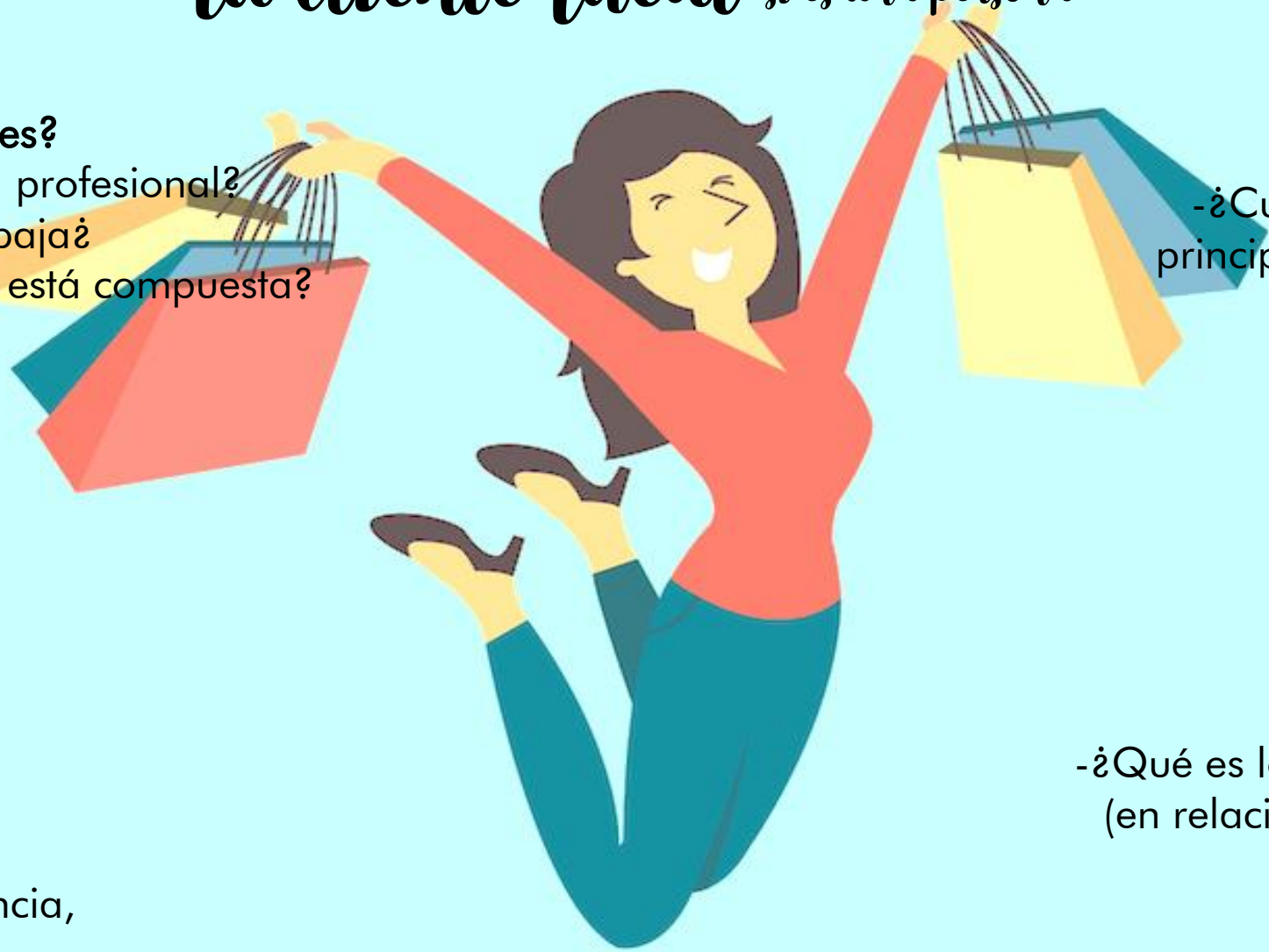
Para este ejercicio:

- Si ya llevas tiempo trabajando, pensá en los clientes actuales, en los que has tenido y elige tus preferidos. Pensá con cuáles te sentís más a gusto trabajando, a cuáles puedes ayudar más, en que aspectos y cuáles son sus características comunes. Puedes anotar sus nombres y los motivos por los que te sentís a gusto trabajando con ellos.
- Si tu cliente es hipotético, reflexiona como te gustaría que fuera.

Responde las siguiente preguntas de la manera más específica posible!

Tu cliente ideal si es una persona

1 ¿Quién es?
-¿Cuál es su carrera profesional?
¿En qué trabaja¿
¿Tiene Familia? ¿Cómo está compuesta?



3. Desafíos
-¿Cuál es el problema principal que tiene en este momento?

2. Demografía
-¿Qué edad tiene?
-¿Es hombre o mujer?
¿Cuánto $ gana?
-¿Dónde vive? (País, Provincia, Ciudad)

4. Metas
-¿Qué es lo que quiere lograr (en relación a tu negocio)?

5. ¿Cómo les podes ayudar con tu producto o servicio a lograr sus metas y superar sus problemas o satisfacer sus necesidades?

Tu cliente ideal si es una persona

6. Qué redes sociales utiliza? (Facebbok, Instagram, Twitter, Pinterest, Lindkedin)

8. ¿Acostumbra hacer compras con tarjeta o sólo paga en efectivo?
¿Compra on line?

7. ¿Cómo es su estilo de vida? ¿Tiene hobbies? ¿Cuáles?

9. ¿Tiene auto o necesita que le mandes a domicilio?

¿Cuáles son las emociones que experimenta tu cliente ideal cada día?

Tu cliente ideal si es una empresa

1 ¿Qué clase de empresa es?

-Es grande, pequeña o mediana.

-Es internacional, local o nacional

- Está ubicada en tu ciudad o a muchos kilómetros de distancia.
- ¿Es de un sector especifico?

2. ¿Con quien tratarías en la empresa?

-¿Quién toma las decisiones?

-¿Es hombre o mujer?

3. ¿Qué problemas tiene su empresa que tu producto o servicio le puede ayudar a resolver?

-¿Cuál es el problema principal que tiene en este momento?

-¿Qué tan importante es tu producto o servicio en su día a día?

4. En base a que aspectos va a decidir si te compra o te contrata?

5. ¿Cómo les podes ayudar con tu producto o servicio a lograr sus metas y superar sus problemas o satisfacer sus necesidades?

Laura – Mi cliente ideal

Laura es una mujer de 35 años, es profesional de servicios, vive con su pareja, le gusta hacer ejercicio y conoce sobre coaching y todas esas herramientas nuevas que andan dando vuelta, pero todavía no se decide a contratar a alguien que la ayude.
Laura se siente frustrada, sin ganas, sin saber que hacer para cambiar la situación en la que se encuentra. Hace un tiempo invirtió el dinero y la energía que tenía en armar su negocio pero los clientes no terminan de llegar, al menos no en la cantidad que ella necesita.
Siente que sus clientes actuales no le pagan lo suficiente y no reconocen el valor que ella les aporta.
Laura es una Víctima de las circunstancias. Siente que trabaja, trabaja y trabaja pero no logra los resultados que quiere.
Al mismo tiempo le duele ver pasar el tiempo y que nada cambia, aunque no se pone en acción. Laura quiere sentir confianza en si misma y en su negocio, quiere sentirse tranquila y satisfecha.
Sabe que para eso necesita hacer algo diferente. Al mismo tiempo ve en Instagram y en YouTube millones de ofertas de cursos y vídeos, y se siente más abrumada...

..... – Tu Cliente Ideal

Presentame a tu cliente ideal!!!!

Mery Figueroa
Inspiracción