



¿Quiénes?

**Guía gratuita para descubrir
tu cliente ideal**

Hola



Soy Gretel, madre emprendedora, licenciada en Comunicación Social enfocada en la Publicidad y el marketing digital, community manager a tiempo completo.

En la era digital es esencial la presencia en las redes sociales para posicionar tu negocio con tus productos y servicios, pero ¿a quién están enfocados tus productos o servicios? ¿Conoces tu cliente ideal? Tu cliente ideal es aquél que es más rentable para tu negocio, pero también que te permite tener una relación sostenible a lo largo del tiempo.

Para ayudarte, he desarrollado esta guía, que al completarla te permitirá tener una mejor idea de cuál es tu cliente ideal, el que deseas para tu negocio. Recuerda que no todo el mundo es tu cliente, mientras más específicas sean las características de tu cliente, mejor serán los mensajes y las estrategias a desarrollar para el beneficio de tu negocio.

Es hora de comenzar, todo está en tus manos, ten el valor de ser diferente.

Gretel



Selecciona características demográficas específicas, es decir, identifica también quien se puede beneficiar de tus productos/servicios, también quien está dispuesto a pagar por ellos.

Edad	
Ubicación	
Genero	
Nivel económico	
Nivel educativo	
Estado civil	
Ocupación / profesión	
Origen etno	



entre más específico sea tu cliente ideal, mayor enfoque y más posibilidades de éxito tendrás.

Que sea...

Ten en cuenta su personalidad. Escribe las características que definen la personalidad de tu cliente ideal incluyendo:

Actitudes	
Valores	
Intereses	
Pasatiempos	
Inclinaciones (religiosas, sexuales, etc.)	
Otros	

Anota también sus necesidades

Metas	
Objetivos	
Retos	
Puntos de dolor	
Objeciones	
Otros	

Ten en cuenta su comportamiento

¿Cuáles son sus fuentes de información? ¿Qué selecciona como medio confiable?

Fuentes de información :

Sitios web	
Blogs/noticias	
Libros	
Conferencias	
Gurús	
Otros	

¿Cuál es el su rol en la decisión de compra?

	iniciador	Sugiere por primera vez
	influenciador	Influye en la decisión
	especificador	Determina que comprar
	decididor	Decide que, cuando, donde, cuanto
	comprador	Toma la acción de la compra
	usuario	Consume o usa y califica

Finalmente será

👤 Cliente ideal	Producto o servicio		
Datos demográficos			
Nombre:.....	Ocupación:.....		
Edad:	Cargo:.....		
Estado civil.....	Ingresos:.....		
Hijos:..... Cantidad:	Nivel educativo:.....		
Ubicación:.....	Otro.....		
Retos y puntos de dolor	Metas y objetivos	Objeciones	Personalidad
		Rol en el proceso de compra	Fuentes de información

Una vez que tengas definido tu cliente ideal asegúrate de considerar algunas preguntas para asegurarte de tu correcta decisión:

- ¿Hay suficientes personas que cumplan estas características?
- ¿Realmente mi cliente ideal se beneficiará de mi producto/servicio?
¿Verá una necesidad por mi oferta?
- ¿Puede pagar por mis productos / servicios?
- ¿Puedo hacer llegar mi mensaje a ellos? ¿Este cliente ideal es accesible?

Recuerda
ten el valor de ser diferente