

CONOCIENDO A TU CLIENTE IDEAL

¿Cómo sería el tipo de cliente ideal que me encantaría que me comprara?

¿Mi cliente ideal es local, nacional o internacional?

¿Son hombres, mujeres o ambos?

¿Cuál es el rango de edad de mis clientes ideales?

¿Es casado, soltero, o no es importante su estado civil?

¿Su perfil socioeconómico es bajo, medio bajo, medio alto, alto?

¿De qué habilidades, características o conocimiento especial carecen o les cuesta trabajo?

¿Cómo es su carácter y su personalidad?

¿Qué beneficios o resultados busca obtener mi público objetivo?

¿Además de mi público objetivo, hay algunas otras audiencias o mercados objetivos que necesitan de mis servicios?

1.- _____ . 2.- _____ . 3.- _____ .

¿Cómo le hará sentir mi producto o servicio a mi cliente ideal?

¿Cómo se visualiza mi cliente ideal una vez que obtuvo mi producto o servicio?

¿Cómo le ha hecho sentir a otras personas que han comprado mi producto o servicio?

¿Qué me hace mejor y superior a la competencia?

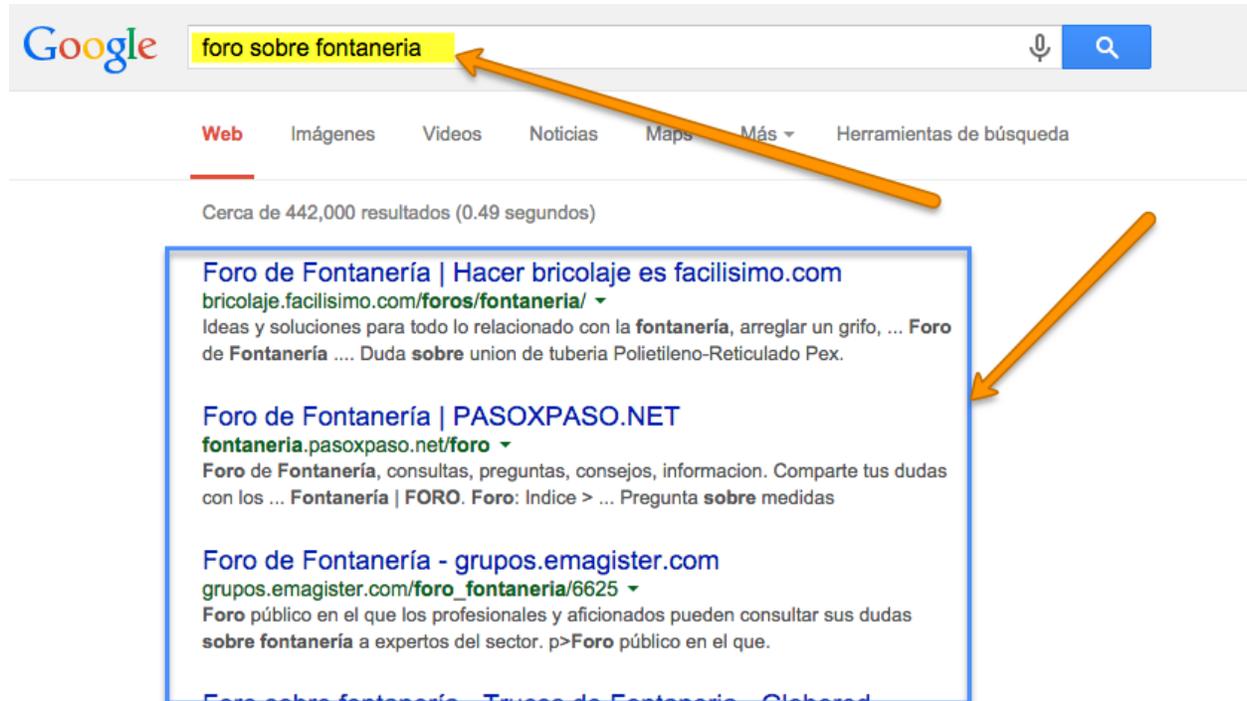
Comparte esta guía con la persona que sabes que puede servirle.

Oscar Moreno

<http://aulawebmaster.net/blog> oscar@aulawebmaster.net

Ve a Google y busca foros donde se hable sobre el mismo tipo de producto o servicio que tú ofreces. Mira qué es lo que está preguntando la gente, cuáles son las quejas más comunes, las dudas más grandes, ¿recomiendan a algún proveedor específico? Ve hacia ese proveedor e investiga también sobre él.

Ejemplo de búsqueda para un fontanero:



Toma nota de cada dato que pueda ser relevante para conocer a tu cliente ideal.

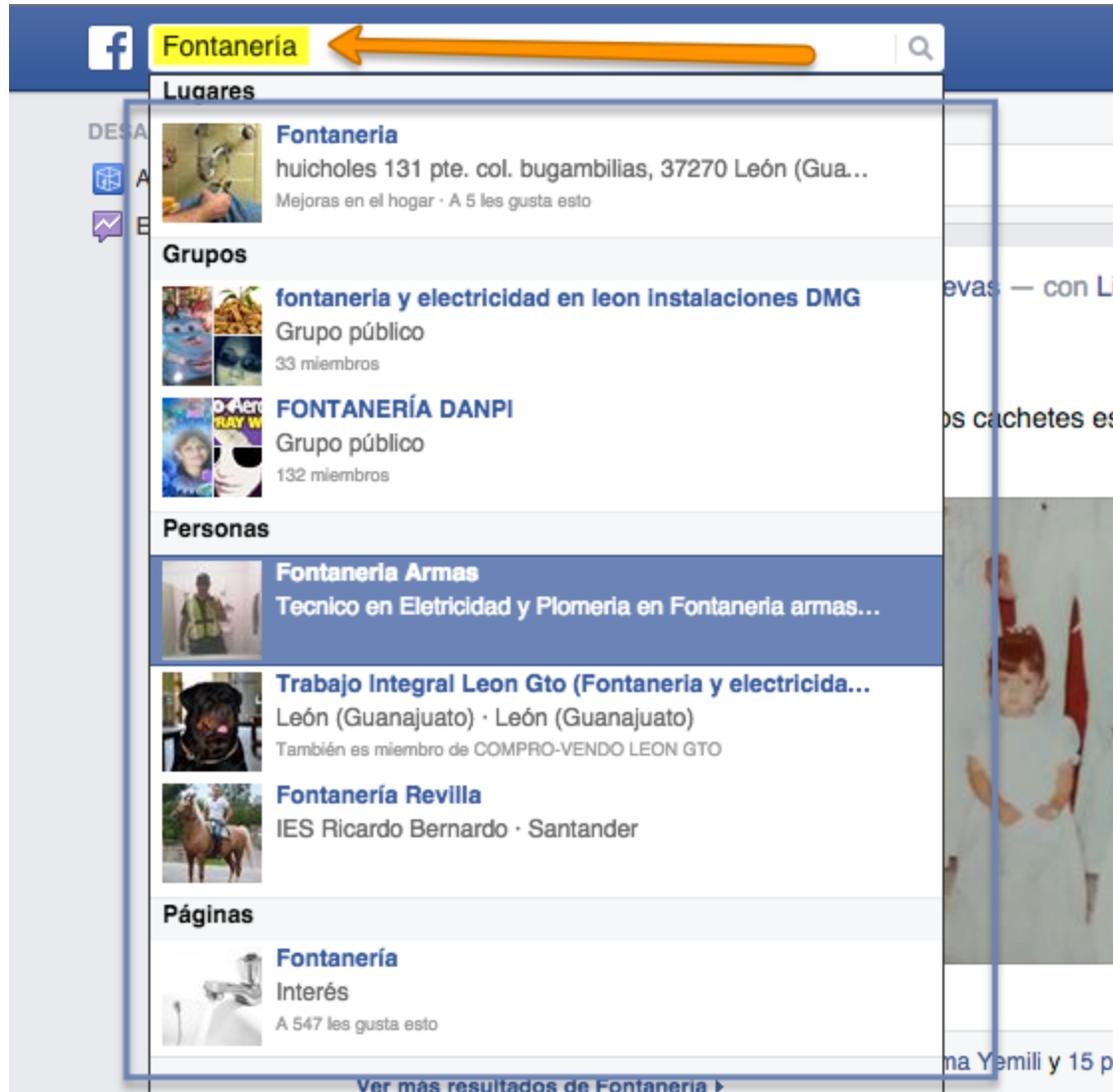
Comparte esta guía con la persona que sabes que puede servirle.

Oscar Moreno

<http://aulawebmaster.net/blog> oscar@aulawebmaster.net

Busca en Facebook un servicio o producto como el tuyo y busca páginas, grupos y personas (que en vez de usar página usan su perfil para promocionarse) y toma nota de lo que los usuarios hablan, preguntan. Qué les gusta, qué no les gusta, que dudas tienen, que rango de edad tienen.

Ejemplo de búsqueda en Facebook para un fontanero:



Toma nota de cada dato que pueda ser relevante para conocer a tu cliente ideal.

Comparte esta guía con la persona que sabes que puede servirle.

Oscar Moreno

<http://aulawebmaster.net/blog> oscar@aulawebmaster.net

Haz una lista de tus clientes que tienen las características de tu cliente ideal:

- Valora tu trabajo
- Él te busca a ti y no al revés
- No le pone ningún pero a tus precios
- Incluso está dispuesto a pagarte más por tus servicios
- No es un cliente que se queje, si tiene un problema te lo dice y no le genera ningún conflicto mientras se lo resuelvas
- Te recomienda a otras personas
- Está contento con tus servicios y te lo manifiesta

Ahora anota las características que sean comunes en ellos:

¿Casado? ¿Proactivo? ¿Analítico? ¿Qué lenguaje usa? ¿Edad promedio? ¿Perfil socioeconómico? y todas las que puedas encontrar...

El resultado de ello te va a ayudar a tener una idea un poco más clara de tu cliente ideal. Aunque no es determinante, ya que el perfil de tu cliente ideal offline no siempre es igual al perfil del cliente que te encuentra online, pero si te servirá de ayuda saber tener esa información.

Ánimo, y mucho éxito en tu investigación.

Comparte esta guía con la persona que sabes que puede servirle.

Oscar Moreno

<http://aulawebmaster.net/blog> oscar@aulawebmaster.net