

Plantilla para crear tu Cliente ideal



Una vez que lo/la
crees, conseguirás:

- Crear contenido con estrategia.
- Saber a quién te diriges.
- Comunicarte con éxito.
- Crear campañas sin perder dinero.

Andrea Flores
COMMUNITY MANAGER

Ahora imagina y
comienza a crear tu

Cliente ideal

Ponte en su lugar y crea un
Avatar, el tipo de persona
que te gustaría que te
comprara.

AVATAR DE CLIENTE IDEAL

Andrea Flores
COMMUNITY MANAGER

DATOS PERSONALES

Nombre:.....
Edad:.....
Sexo:.....
Ciudad/País:.....
Estado civil:.....
Hijos:..... ¿Cuántos?.....
Profesión:.....

AFICIONES

¿Qué le gusta leer?

¿Le gusta ir al cine/circo/ espectáculos?.....
.....

¿Compra en centros comerciales o es más de comercios de barrio?.....

¿Compra por Internet?.....

¿Cuáles son sus redes sociales favoritas?.....
.....

¿Suele viajar?..... ¿Al extranjero o en su país?.....

¿Le gusta cuidar el planeta?.....

¿Compra productos con alguna temática?.....

¿Le gusta disfrazarse?.....

¿Preferencia religiosa?.....

¿Alguna preferencia política?.....

¿Le gusta algún programa en específico, TV, revistas, periódico, etc?.....

AVATAR DE CLIENTE IDEAL

SI ES SOLTERA/O:

¿Vive con sus padres, sola/o o con amigas/os?

.....
¿Tiene pareja?.....

¿Tiene planes de casarse pronto?.....

¿Tiene hermanos?..... ¿Cuántos?.....

¿Tiene sobrinos?.....

¿Compra por comprar o le gusta ahorrar?

.....
¿Le gusta salir de fiesta?.....

¿Le gusta viajar, mucho o poco, al extranjero o en su país?.....

¿Compra ropa a la moda, de marca o le es indiferente?

.....
¿Tiene vehículo? (coche, moto, bicicleta, barco, etc)

.....
¿Piensa comprarse una vivienda o un coche?

SI TIENE HIJOS:

¿Qué edad tienen sus hijos?.....

¿Paga para que le cuiden a sus hijos?

¿Tiene tiempo para estar con sus hijos?.....

.....
¿Los lleva al cine, al parque o de viaje?

.....
¿El colegio de sus hijos es privado o público?

.....
¿Le gusta alguna marca de ropa especial o prefiere ropa orgánica o artesanal?

.....
¿Se organiza bien con los niños?.....

AVATAR DE CLIENTE IDEAL

VIDA LABORAL

- ¿Es emprendedora/o ?.....
- ¿Tiene negocio familiar?.....
- ¿En caso de pandemia puede trabajar desde casa?.....
- ¿Tiene plan de ahorros?.....
- Sus ingresos mensuales son:.....
- ¿Vive bien con lo que gana?.....
- ¿Hace cuánto tiene ese empleo?.....
- ¿Es feliz en su trabajo?.....

MIEDOS Y DESEOS

- ¿Cuáles son sus miedos, frustraciones o enojos?.....
-
- ¿Con qué sueña o qué le haría feliz?.....
-
- ¿Si tiene pareja, se siente apoyada/o por ella?.....
-
- ¿Qué caprichos le gustaría darse?.....
-
- ¿Asiste o da conferencias?.....
- ¿Cuáles son sus metas laborales?.....
-
- ¿Si se ganara la lotería que se compraría primero?.....
-
-
- ¿Cuál es el problema que tiene constantemente?.....
-

PROPUESTA DE VALOR

¿ Puedes darle solución a la necesidad de tu cliente ideal?

¿ Qué servicios o productos ofreces para resolver su problema?

¿Tienes alguna solución que te hace "diferente a los demás" para satisfacer su problema constante?

¿En cuánto tiempo tu solución resuelve el dolor de tu Avatar?

¿ Qué es lo mejor que le podría pasar a tu cliente ideal si se solucionara su problema?

¿Cuál sería la solución perfecta?

¿Estás dispuesta/o a trabajar para hacerla/o feliz?

¿ Cómo le gustaría recibir solución a tu Avatar? (por escrito, en podcast, por email, en post, vídeo, etc?

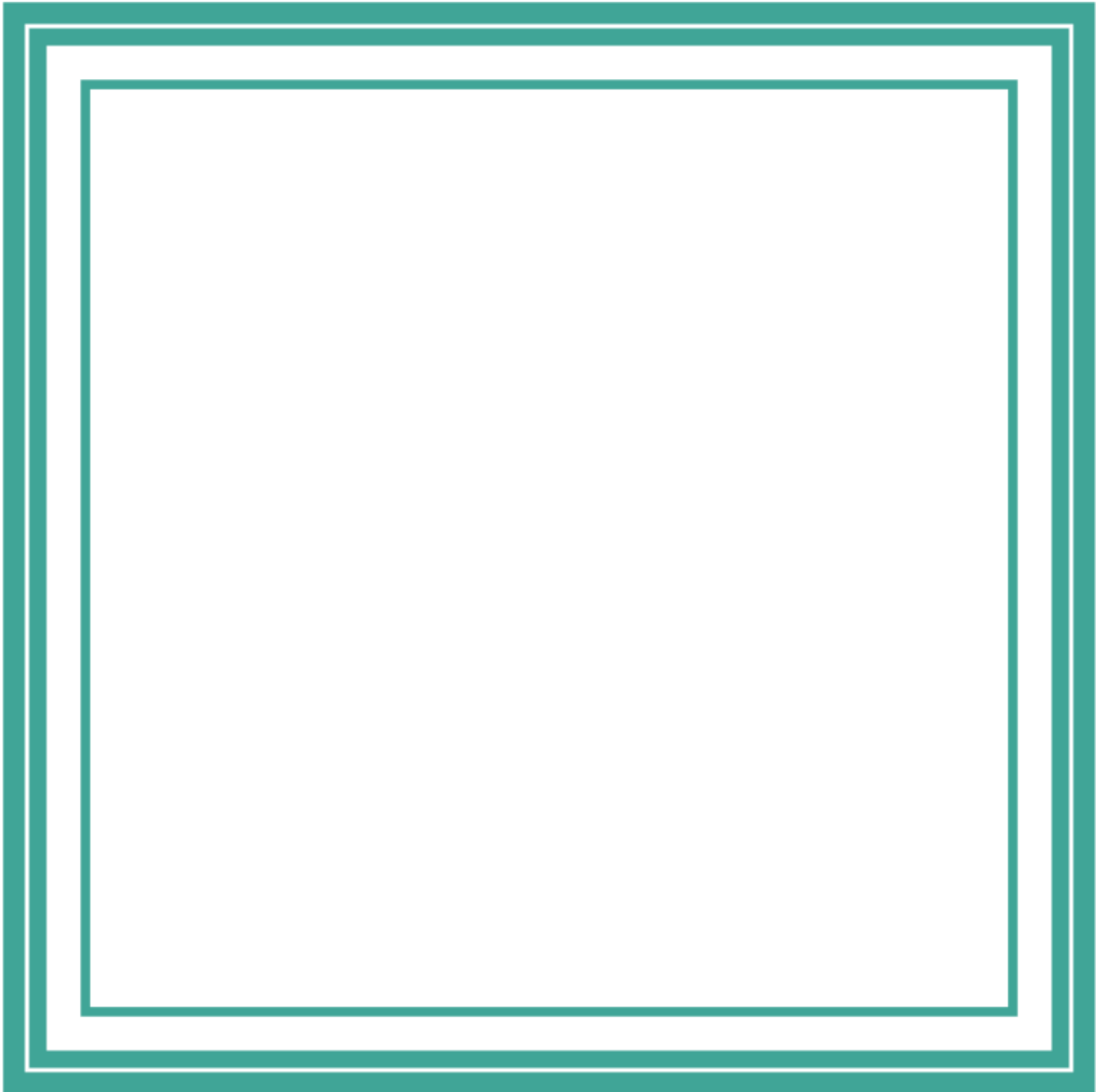
¿Con qué tipo de lenguaje te vas a comunicar con él o ella?

¿Con qué frecuencia te vas a comunicar con él o ella?

¿Vas a invertir en tu negocio o en ti para satisfacer sus necesidades?

¿Algo que agregar?

Ahora dibuja a tu Avatar de cliente ideal



ENHORABUENA
Por fin tienes a tu cliente ideal.

Ahora trabaja, planea, diseña y organiza tu contenido para él o ella y verás la diferencia.

Andrea Flores
COMMUNITY MANAGER

@andreacommunitymanager