

Ejercicio 1

Pensando en un Cliente Ideal

Cuestionario para organizar información

Piensa en uno de esos clientes que tuviste o tienes y vamos a intentar describirlo desde todas sus aristas:

- Nombre
- Edad
- Sexo
- A dónde vive?

- A dónde trabaja? Qué estudia?
- Qué hace?
- Cuáles son sus actividades?
- Qué redes sociales tiene?
- Qué páginas web visita?

- Cuáles son sus hobbies?
- Qué le gusta?
- A quiénes sigue en las redes sociales?
- Cuáles son sus intereses?

- Cuál es su problema?
- A dónde compra?
- Por qué compra?
- Por qué no compra?

Aquí algunas preguntas más que te pueden servir de guía para intentar describir a tu cliente ideal:

SU ENTORNO:

- ¿Dónde vive? (ciudad, pueblo, campo, montaña...):
- ¿Cómo son las personas que viven ahí?:
- ¿Quiénes son las 5 personas más importantes de su vida?:
- ¿Qué tipo de amigos tiene?:
- ¿Tiene cargas familiares?:
- ¿Cómo es su entorno profesional?:
- ¿Está feliz en su trabajo?:
- ¿Qué le dicen sus amigos y familia de su forma de ser y estilo de vida?:

HÁBITOS:

- ¿Qué intereses tiene?:
- ¿Cuáles son sus hobbies?:
- ¿Cómo es su personalidad?:
- ¿Prefiere el tiempo en familia, con amigos o solo?:
- ¿Cómo se viste?:
- ¿Le gusta llamar la atención o es discreto?:

- ¿Cómo pasa su tiempo libre?:
- ¿Qué actividades practica?:
- ¿Qué lugares frecuenta?:
- ¿A qué eventos asiste?:
- ¿Le gusta la tecnología?:
- ¿Sigue tendencias?
- ¿Qué productos elige?
- ¿Qué ve en la tele, y en internet?
- ¿Está comprometido con el medio ambiente?
- ¿Cómo es su tono, qué comunicación le gusta?
- ¿Qué cosas prefiere no ver?
- ¿Qué marcas rechaza?
- ¿Qué recomienda?
- ¿Qué redes sociales prefiere?
- ¿Cuáles son las que más usa? ¿Por qué?
- ¿Para qué usa cada red?
- ¿Cómo es su hábito de compra online?
- ¿Tiene conocimiento de cómo funciona un emprendimiento en redes sociales?
- ¿Prefiere imágenes o videos? - ¿Consume YouTube?
- ¿Qué celular tiene?

CONSUMO:

- ¿Cómo es su ingreso?
- ¿Qué considera un gasto?
- ¿Qué considera un lujo?
- ¿Cuál es su límite de gasto mensual? ¿Lo respeta?
- ¿Le importa el consumo consciente?
- ¿Valora el trabajo de emprendedores?
- ¿Prefiere consumir fast fashion?
- ¿Qué considera un exceso?
- ¿Prefiere contratar servicios o hacerlo casero?
- ¿Aprovecha las promociones?
- ¿Espera fechas específicas para gastar?
- ¿Tiene tarjeta de crédito?
- ¿Prefiere pagar por transferencia o Mercado Pago? - ¿Le interesa la compra online?

GUSTOS:

- ¿Qué opina de tus productos?
- ¿Cada cuánto los compra?
- ¿Elegiría tus servicios? ¿Para qué ocasión? - ¿Recomendaría tu cuenta?
- ¿Para qué te tendría como referente?

Ejercicio 2

Mapeando a tu Avatar

Piensa en aquel cliente que tienes y que, si pudieras, te gustaría replicar por miles.

Avatar 2:

- **Nombre:**
- **Edad:**
- **Profesión:**
- **Estado Civil:**
- **Intereses:**

- **¿Qué problemas tiene?**
- **¿Cómo podrías ayudar?**
- **¿Cómo puedes comunicarte?**
- **¿Qué hace en su vida (en su día a día)?**
- **Notas adicionales (toda la información que se te ocurra que puede ser importante):**

Ahora, vas a generalizar toda esta información que generaste a partir de pensar en uno de tus clientes.

Cliente ideal	
Nicho	
¿Qué necesidades tiene?	
¿Cuáles soluciones busca?	
Plataformas que utiliza	
¿Qué contenidos prefiere?	
Hábitos de compra	
Presupuesto	
Puntos de dolor	
Intereses	

Producto/Servicio	
¿Qué ofrezco?	
Beneficios del producto	
Propuesta de valor (qué es lo que nos diferencia del resto)	