

1 Etapa 1 | Creando el Perfil según TU criterio

Complete las siguientes preguntas, a fin de confeccionar el perfil según tu criterio:

Características personales

Datos sobre cuestiones propias de tu Cliente Ideal, los aspectos personales.

Necesidades

Necesidades que éstos poseen dentro de tu rubro o relacionado con tus productos o servicios.

Problemas

Cuáles son los principales problemas que presentan tus Clientes Ideales relacionados con tus productos, servicios o rubro.

¿Cómo buscan soluciones?

1 Etapa 1 | Creando el Perfil según TU criterio

Metas

Detalle la o las metas que posee este Cliente Ideal, relacionadas con tus productos, servicios o rubro.

2 Etapa 2 | Validando tu Cliente Ideal

Como ya he comentado en el artículo sobre Cómo crear el Perfil de tu Cliente Ideal, la forma de validar tu idea de Cliente Ideal es a través de entrevistas a tus clientes más rentables, esos que por ningún motivo quieres perder.

A continuación, una efectiva y simple guía práctica para encuestar a tus Clientes Ideales ACTUALES (recuerda llevar la entrevista hacia un diálogo):

Preguntas de carácter personal:

Edad

Situación laboral

Situación académica

¿Qué sabe sobre nuestros productos o servicios?

¿Qué es lo que más le gusta de nuestra empresa?

¿Qué es lo que menos?

2 Etapa 2 | Validando tu Cliente Ideal

Preguntas sobre sus necesidades y problemas

¿Por qué necesita nuestros productos o servicios?

¿Cuáles son los principales problemas que posee relacionados con nuestro rubro?

¿Qué problemas o necesidades están cubriendo satisfactoriamente nuestros productos o servicios?

¿Cuáles no?

¿Cuáles serían los 3 mayores problemas o necesidades que presenta actualmente, en general (sin relacionarse con nuestro rubro), que le dan los mayores problemas? Esos que “sueña” con solucionar.

2 Etapa 2 | Validando tu Cliente Ideal

Soluciones a problemas y necesidades relacionadas a tu rubro

¿Cómo busca soluciones a los problemas o necesidades relacionados con nuestros productos o servicios?

¿Frecuenta algún blog o comunidad en nuestro rubro? ¿Lee artículos o publicaciones? ¿Sigue determinados grupos o perfiles sociales?

¿Cómo buscaría soluciones a los problemas o necesidades que mencionó previamente, relacionados con nuestros productos o servicios?

¿Cómo suele buscar soluciones en general, no relacionadas con nuestro rubro?

2 Etapa 2 | Validando tu Cliente Ideal

Metas

¿Cuáles son sus metas u objetivos para este año?

¿Cómo piensa que nuestra empresa puede ayudarlo?

3 Etapa 1 | Análisis del material y creación del Perfil

En esta etapa reuniremos toda la información obtenida y crearemos, finalmente, el perfil de nuestro Cliente Ideal.

Pasos para crear el Perfil:

1. Procesa cada anotación que poseas y completa los datos como lo has hecho en la Etapa 1. Reúne toda la información recolectada, en un solo perfil.
2. Luego compara el Cliente Ideal creado por ti (tu ideal) con aquel que reúne todas tus entrevistas (la realidad).
3. Al finalizar... tendrás el perfil de tu Cliente Ideal.