

# CÓMO CREAR EL PERFIL DEL CLIENTE IDEAL DE TU NEGOCIO ONLINE



---

En una Internet cada día más competitiva, el enfocarse en un nicho específico es uno de los principales desafíos para desarrollar un Negocio Online exitoso.

Dentro de ese nicho existe un Cliente ideal. Identificarlo te ayudará a orientar tu escaso tiempo y dinero en atraerlo y convertirlo en cliente de tu empresa.

En las siguientes páginas, aprenderás paso a paso el proceso para crear el Perfil de ese Cliente Ideal que tu Negocio Online tanto necesita.

---

La esencia de este proceso tiene un fuerte rasgo práctico, debido a la continua evolución de Internet. No creemos que sean tiempos de tecnicismos, ni de largas peroratas teóricas. Son tiempos de dinamismo gerencial y de adaptarse rápidamente a los constantes cambios, para obtener resultados en el menor tiempo posible.

**Así que comencemos!**



## ¿QUÉ ES UN CLIENTE IDEAL?

Un Cliente Ideal es aquel que encuentra en los productos o servicios que ofreces, **la solución ideal a sus problemas o necesidades**, quedando así sumamente satisfecho con tu empresa. Son tus clientes más rentables.

## EL PROCESO

El proceso para crear el Perfil de tu Cliente Ideal se realiza a través de las siguientes etapas:

1

### ETAPA 1

Consiste en crear el perfil según TU criterio.

2

### ETAPA 2

Se valida ese perfil que has creado, con los clientes más rentables de tu empresa.

3

### ETAPA 3

Se analiza el material y se crea el Perfil final.

# CREACIÓN DEL PERFIL DE TU CLIENTE IDEAL

**¡COMENCEMOS!**

1

## ETAPA I

# Creando el Perfil según SU criterio

En esta etapa deberás describir al Cliente Ideal de tu Negocio Online según TU criterio.

### Características personales

Datos sobre cuestiones propias del Cliente Ideal de tu negocio en particular, según tu criterio.

Edad entre 20 y 50 años.

Emprendedor o dueño de una empresa.

Radicado en España o Latinoamérica.

### Necesidades

Necesidades que éste posee dentro de su rubro o relacionado con sus productos o servicios.

Necesidad de crear un sitio web, blog o tienda online. Si ya poseen presencia en Internet, buscan generar nuevos visitantes para obtener más ventas o consultas.





## Problemas

¿Cuáles son los principales problemas que presenta el Cliente Ideal de tu negocio, relacionados con sus productos, servicios, o rubro?

.....  
No tener una guía simple que los ayude a crear un sitio, luego a generar visitantes, para finalmente obtener ventas o consultas.

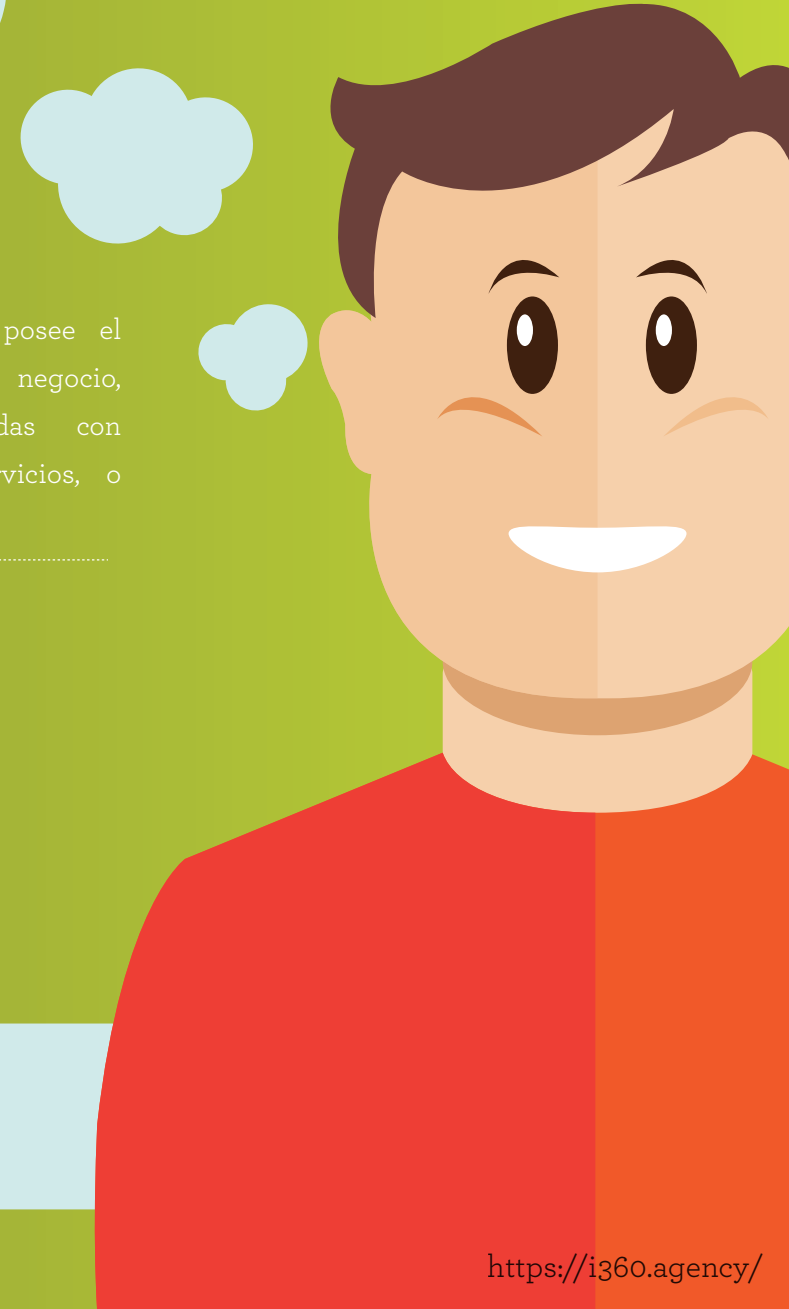
## ¿Cómo busca soluciones? Metas

¿Cómo realiza este Cliente Ideal la búsqueda de soluciones a los problemas y necesidades que presentan? ¿A través de amigos y familiares? ¿Realizando búsquedas en Google?

.....  
Buscando a través de Google en forma específica, utilizando por ejemplo palabras como: “cómo crear una tienda online”, “cómo vender más”.

.....  
Serían las metas que posee el Cliente Ideal de tu negocio, directamente relacionadas con nuestros productos, servicios, o rubro.

.....  
Generar dinero.



**¡Ahora es tu turno!** Completa las Hojas de Trabajo (adjuntas con esta Guía) correspondientes a la **Etapa 1**, a fin de confeccionar el Perfil según tu criterio.

2

## ETAPA 2

# Validando tu Cliente Ideal

La forma de validar el perfil que has creado es a través de entrevistas a tus clientes actuales más rentables.

### Validación de tu Cliente Ideal

Dentro de las Hojas de Trabajo descargadas, encontrarás un modelo de formulario a utilizar que te facilitará este trabajo.

Piensa entonces en tus clientes más rentables, en esos que por ningún motivo querés perder y entérvíalos, compartan un café, llámalos por teléfono, contáctalos.

Lógicamente, cuantos más entrevistes, tanto mejor para tí.. pero por experiencia, estimo que no tendrás más que 3 a 5 personas a las cuales entrevistar. Por ello te animo a realizar una entrevista personal o telefónica, más que al frío envío de un formulario a través de un email.

### Preguntas de carácter personal:



laboral



académica



sobre nuestros productos  
s?



**Imprime el Formulario** que hemos incluido en la Hoja de Trabajo correspondiente a la **Etapa 2**, y dialoga con tu Cliente Ideal.

# 3

## ETAPA 3

# Análisis del material y creación del Perfil

En esta etapa, dividida en tres pasos, reunirás toda la información obtenida y la compararás para crear finalmente el Perfil de tu Cliente Ideal.

### Paso 1

Procesa todos los datos recopilados y fusiónalos en un perfil de Cliente Ideal común, que surja de todas tus entrevistas.

### Paso 2

Compara ese Perfil común con el Perfil de Cliente Ideal que has creado en la Etapa 1.

Elimina aquellos aspectos que sean antagónicos haciendo prevalecer lo dicho por tus entrevistados.

(\*) Ver consejo útil.

### Paso 3

Completa aquellos agregados que se ajusten a ese Ideal de cliente que persigues.

Al finalizar... tendrás el perfil de tu Cliente Ideal.



**Consejo útil:** Si al momento de cotejar el Perfil de Cliente Ideal que has realizado, con el obtenido a través de las entrevistas, encuentras algún aspecto que es fundamental para el futuro de tu negocio y no coincide con lo expresado por tus entrevistados: idéjalo, no lo borres (siempre

y cuando sea lógico y posible de realizar)! ¿Por qué digo esto? Porque muchas veces te verás en la disyuntiva de tener que inclinarte más por tu REALIDAD ACTUAL o bien por tu IDEAL. Si bien hoy en día tu realidad difiere de tu ideal, no quita que apuntes a ello a futuro.



## EJEMPLO PRÁCTICO:

Resultado obtenido y conclusiones para el Perfil del Cliente Ideal de un negocio de asesoría a negocios, locales y pymes.

### Características Personales

Edad entre 25 y 60 años  
*(resulta ser que nuestros Clientes Ideales son "mayores")*

Personas que desean tener un Negocio Online rentable  
*(finalmente, nuestros Clientes Ideales son personas que desean tener ingresos en internet. Tan simple y práctico como eso.)*

Radicado en España, Latinoamérica y Estados Unidos

*(gran parte de ellos vive en USA, y siguen aferrados a su idioma materno)*



## Necesidades y Problemas

Aquellos que ya poseen un sitio

No tener una guía simple Online  
(ya sea un blog, una Tienda Online  
o un sitio web) que genere ingresos.

## Metas

Tener ganancias en Internet





Consejo: algo que ayuda a las entrevistas, para que esta persona que invertirá su tiempo lo haga con ganas y verdaderos deseos de ayudar, es dándole algo a cambio. Y si... como bien reza el dicho, nada es gratis en esta vida. ¿Te parece mucho? Piensa que tendrá personas que te dirán en la cara cuáles son sus necesidades y problemas, detalles de cómo

lo buscan y qué soluciones esperan, así como también qué esperan de tu empresa y tus productos o servicios. Dicho en otras palabras: te estarán diciendo las bases de tu futura Estrategia de Comercialización Online.

Deseamos que te haya resultado de utilidad este primer paso para acercar clientes a tu negocio y poder ofrecer un servicio más personalizado.

Te alentamos a que te pongas en acción ahora y nos envíes la descripción de tu cliente ideal para que te lo revisemos completamente gratis a esta casilla de correo

[hola@i360agency.com](mailto:hola@i360agency.com)

**CÓMO CREAR EL PERFIL  
DEL CLIENTE IDEAL  
DE SU NEGOCIO ONLINE**



**i360**  
**AGENCY**

Consejos para obtener ganancias en Internet

<https://i360.agency/>