



EJERCICIO 2

CREA TU PERFIL DE CLIENTE IDEAL

Recopila toda la información que puedas sobre tu cliente ideal, lo que no sepas deberás "inventarlo" o "deducirlo". Siempre puedes corregir los datos si encuentras matices mejores en tu Cliente Ideal. Te recomiendo que incluso busques una imagen de una persona que consideres se adapta a tu cliente ideal y lo imprimas y lo pegues en tu ficha de cliente:

DATOS GENERALES

Nombre:

Género:

Edad:

Donde vive:

Nacionalidad:

Nivel de Estudios:

Nivel de Ingresos:

Trabajo/sector:

Posición familiar/estado civil:

Filosofía y valores de vida:

.....



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?:

HÁBITOS

¿Qué intereses y hobbies tiene?:

¿Cómo se viste?:

¿Qué actividades práctica?:

¿Qué lugares y eventos frecuenta?:

¿Le gusta la tecnología?:.....

¿Sigue tendencias?:

¿Qué ve en la tele, y en internet?:

¿Está comprometido con el medio ambiente? :

PERSONALIDAD Y EMOCIONES

¿Cómo es su personalidad?:

¿Qué necesidades tiene?:

¿Cuáles son sus miedos y puntos de dolor?:

.....

¿Cuáles son sus sueños y esperanzas?:

.....

NECESIDADES Y CONSUMO:

¿Por qué compraría esta persona tu producto?:

.....

¿Cuánto pagaría esta persona por tu producto?:

¿Dónde prefiere comprar/Qué canal de venta prefiere?:

.....

¿Qué marcas prefiere y recomienda?:

.....

¿Qué marcas rechaza?:

.....

Información extra:

.....

.....