



DEFINE A TU CLIENTE IDEAL

CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS

- ¿Hombre o mujer?
- ¿Qué edad tiene?
- ¿En qué trabaja?
- ¿Cuál es su estado civil?
- ¿Tiene hijos?
- ¿Dónde vive?
- ¿Cuál es su profesión?
- ¿Qué blogs, revistas y libros lee?
- ¿Qué hobbies tiene?

EMOCIONES

Ponte en la piel totalmente de tu cliente ideal.

- ¿Cuál es su sueño?

- ¿Qué pensamiento le mantiene despierto por la noche?

- ¿Cómo se siente a nivel emocional con el problema que tiene ahora mismo?

- ¿Qué quiere conseguir con tus servicios/productos?

- ¿Qué es lo que le está impidiendo este cambio? ¿Qué creencia le está limitando para pasar a la acción?

- ¿Qué es lo que necesita saber sobre su situación para por fin dar el paso?

BENEFICIOS QUE CONSEGUIRÁ CON TUS SERVICIOS/PRODUCTOS - ¿Qué 5 beneficios obtendrá tu cliente cuando consuma tu solución?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

¿Cuál será el cambio más importante que obtendrá?

OPUESTO A TU CLIENTE IDEAL

- ¿Qué tipo de cliente no encaja con lo que tu ofreces?

- ¿Qué peticiones no son de tu especialidad y rechazaras?

- ¿Cuál es el tipo de personas que por su carácter sabes que no quieres trabajar?