

# Mi Cliente Ideal



El objetivo de nuestra empresa es crecer, ventas y más ventas, lógicamente con una rentabilidad que también vaya en aumento, pues aunque queremos que todos compren nuestro producto o servicio, no será así, perderemos tiempo y dinero tratando de llegar a todos, en vez de concentrarnos en un solo modelo.

## ¿Quién es mi cliente ideal?

Se trata del público al que dirigimos nuestras acciones de comunicación, al que queremos venderle nuestro producto o servicio. Es indispensable tenerlo claramente definido para aumentar nuestras posibilidades de acierto con nuestras acciones de Mercadeo.

En cada público debemos utilizar una imagen, lenguaje, canales y precios diferentes, pues al dirigirnos a un público infantil será totalmente diferente en colores y diseños , que si lo hacemos a un público adulto, serán colores más serios, tipo de letra, presentación, etc.

¿Qué debo saber para establecer mi cliente ideal?



## 1. Datos Socio - Demográficos

Género:

Edad:

Localización:

Nivel de Educación:

Nivel de Ingresos:

Industria / Empleo:

Dónde Encontrarlo:

Estado Civil:

Hijos:

## 2. Datos Personales o Psicológicos

¿Cuáles son sus deseos?

¿Qué ambiciones tiene?

¿Está satisfecho con su trabajo?

¿Dónde vive?

¿Con quién vive?

¿Cuál es su rutina diaria?

¿Qué hace en su tiempo libre?

¿Qué hobbies tiene?

¿Qué lugares frecuenta?

¿Cuál es su comida favorita?

¿Cuál es su música favorita?

¿Cuál es su película favorita?

¿Qué marcas consume?

¿Qué lee?

### 3. ¿Cuál es su conducta de compra?

¿Qué productos consume?

¿Cómo realiza la compra?

¿Quién toma las decisiones de compra?

¿En qué prefiere gastarse el dinero?

¿Qué productos dentro de tu nicho compra habitualmente y por qué?

## 4. Conducta Social

Saber qué redes usa y con qué frecuencia.

Twitter:

Google+:

Facebook:

LinkedIn:

Instagram:

Youtube:

Pinterest:

Otras redes sociales:

¿Qué marca y/o influencer sigue en Redes Sociales?

¿Qué contenido prefiere?

## 5. Crea tu Cliente Ideal

Ya teniendo estos datos puedes hacer lo siguiente:

1. Darle un nombre a tu cliente ideal
2. Resumir en un párrafo (tipo historia), las características de tu cliente ideal
3. Realizar los cambios necesarios en tu publicidad para llegar a tu cliente ideal.

# Bendiciones Infinitas