

HOJA DE TRABAJO DEL POST

CONECTA CON TU CLIENTE IDEAL

Te animo a que reflexiones sobre las preguntas que te propongo.

Si **tuvieras dudas al final** de este cuestionario te expongo una **ficha de cliente ideal real** que realicé hace unos años. Te puede servir de guía

1.- REFLEXIONA PRIMERO SOBRE QUIÉN ES TU TARGET

Recuerda que tal y como te he explicado en el post, el target es mucho más genérico. Tu empresa puede comercializar productos para jóvenes o para madres que acaban de dar a luz o sólo para hombres mayores de 54 años.

1.1.- ¿Quién es la audiencia de tu empresa? ¿Quién es tu target?

2.- REFLEXIONA AHORA SOBRE TU CLIENTE TIPO/IDEAL

Es aquel cliente que te gustaría tener, con el que te gustaría trabajar y al que debes atraer. Si le conoces sabrás qué ofrecerle, porque conoces lo que le gusta, aquello que le atrae, y sabrás proporcionárselo.

2. 1.- ¿De qué sexo es el cliente que consume tu producto o servicio?

2.2.- ¿Qué edad tiene?

2.3.- ¿Qué estudios tiene?

2.4.- ¿En qué trabaja?

2.5.- ¿Cuál es su cargo en este trabajo?

2.6.- ¿Qué nivel económico tiene?

2.7.- ¿Qué le interesa de tu empresa?

2.8.- ¿Qué problemas tiene este cliente que tu producto o servicio le soluciona?

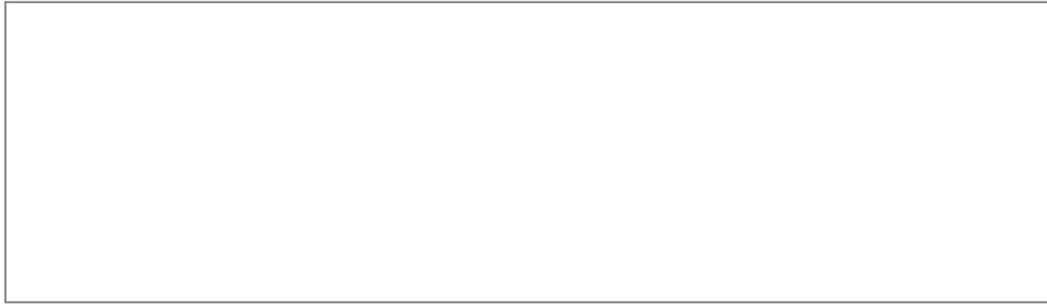
2.9.- ¿Conoce exactamente este cliente la solución que le proporcionas? O ¿Cuándo consume tu producto o servicio va un poco perdido y lo hace por probar? ¿Le llega exactamente la información que le quieres transmitir?

2.10.- ¿Cuáles son los hobbies de este cliente?

2.11.- ¿Qué medios sociales utiliza este cliente?

2.12.- ¿Dónde busca información?

2.13.- ¿Quiénes son sus influenciadores en el mundo on line?



Si es la primera vez que realizas este tipo de reflexión, posiblemente te sea un poco difícil rellenar de forma correcta el cuestionario.

Por si fuera tu caso a continuación te pongo un ejemplo real. Se trata de la ficha de cliente tipo que realicé hace unos años para una empresa.

CASO PRÁCTICO:

Target:

Empresarios/directivos, en el ámbito industrial/construcción, mediana y gran empresa, a nivel internacional

CLIENTE TIPO:

Nombre: Antonio Tapas

Edad: 45 años

Estudios: Estudios universitarios. Posgrados Universitarios. Máster.

Ocupación Laboral: Empresa del sector de la construcción industrial

Cargo Laboral: Director de compras

Nivel económico: Medio

Interés en la empresa: Quiere estar a la última en la maquinaria que la empresa ofrece. Le gusta los precios razonables, las promociones especiales que la empresa le ofrece por ser cliente VIP y las formas tan favorables de pago.

Problemas con los que se encuentra en su día a día y la empresa soluciona: La maquinaria que trabaja el pladur es muy sufrida y acostumbra a necesitar muchos recambios. Cambiar cada dos años las maquinas con las que trabaja es una buena solución, además de que ofrece una diferenciación con la competencia.

Comunicación con la empresa: El cliente percibe perfectamente el mensaje de empresa "EQUIPAMIENTO DE CALIDAD CON BUEN SERVICIO Y ADAPTADO A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE"

Hobbies: Lee para estar al día de la actualidad y sobre su sector, le gusta estar en familia y disfrutar de comidas con amigos, practica deporte y está en forma

Medios sociales: Twitter, Facebook, LinkedIn, Blogs profesionales

Búsqueda de información: Busca en Google, en las redes sociales y a través de perfiles de amigos y conocidos

Hasta aquí la plantilla que debe ayudar a pensar de forma estratégica a identificar tu cliente tipo y reflexionar cómo debes conectar con él

Quiero que sepas que si después de haber leído el post y haber reflexionado tienes alguna consulta, no dudes en ponerte en contacto conmigo. Te atenderé encantada, así que envíame un mail a Marisol@marisolcomunicacion.com

NOS VEMOS EN LA PRÓXIMA!