Episodio 11 Superpodcast

CÓMO ENCONTRAR A TU CLIENTE IDEAL

Tómate tu tiempo, porque realmente marcará la diferencia.

Plantilla gratuita

supersu.es

Al buscar a tu cliente ideal o buyer persona, es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

INFORMACIÓN PERSONAL

Nombre:

Edad:

Género:

Lugar de Residencia:

Nivel de educación:

Estado Civil:

Hijos/as:

INTERESES Y PASATIEMPOS

Hobbies:

Aficiones:

COMPORTAMIENTOS DE COMPRA

Frecuencia de compra:

Presupuesto:

Canales de compra:

Decisiones de compra influyentes:

MOTIVACIONES:

Por qué compra:

Motivaciones personales:

Qué le hace sentir la compra:

DESAFÍOS Y DOLORES

Problemas o dificultades que intenta resolver con sus compras:

INFORMACIÓN DE TRABAJO

Ocupación:

Industria:

Cargo:

Nivel de ingresos:

COMPORTAMIENTO ONLINE

Qué dispositivos usa:

Qué redes sociales usa:

Qué blogs lee:

¿Se mete en foros?

VALORES Y CREENCIAS

Cuáles son sus principios y valores que guían sus decisiones de compra:

¡Buen trabajo!
Ahora, busca una foto para ponerle cara. Puedes utilizar alguna de banco de imágenes gratuitas, algún recorte de revista o la foto de alguien que conozcas y encaje en el perfil que has elaborado. Después, dale forma de relato como si se la estuvieses presentado a una amiga.

Es importante que tengas en cuenta estos aspectos para poder crear un perfil preciso y detallado de tu buyer persona, lo que te permitirá diseñar estrategias de marketing más efectivas y atractivas para ellxs.

MI CLIENTE IDEAL

Gracias por descargar esta plantilla gratuita

Espero que le saques provecho y si tienes alguna duda, contacta conmigo. Me encantará ayudarte.

EMAIL

aupa@supersu.es

CANAL TELEGRAM

t.me/canalsupersu

REDES SOCIALES

@supersudisenodg

WEB

supersu.es

SUPERSU