



**GUÍA  
EDITABLE  
GRATIS**

CÓMO IDENTIFICAR A TU

# **Cliente IDEAL**

POR :



**LUIS R. SILVA**  
LUISRSILVA.COM





La siguiente es una guía que, al completarla, te permitirá tener una mejor idea de cuál es tu cliente ideal, el cliente que quieres para tu negocio.

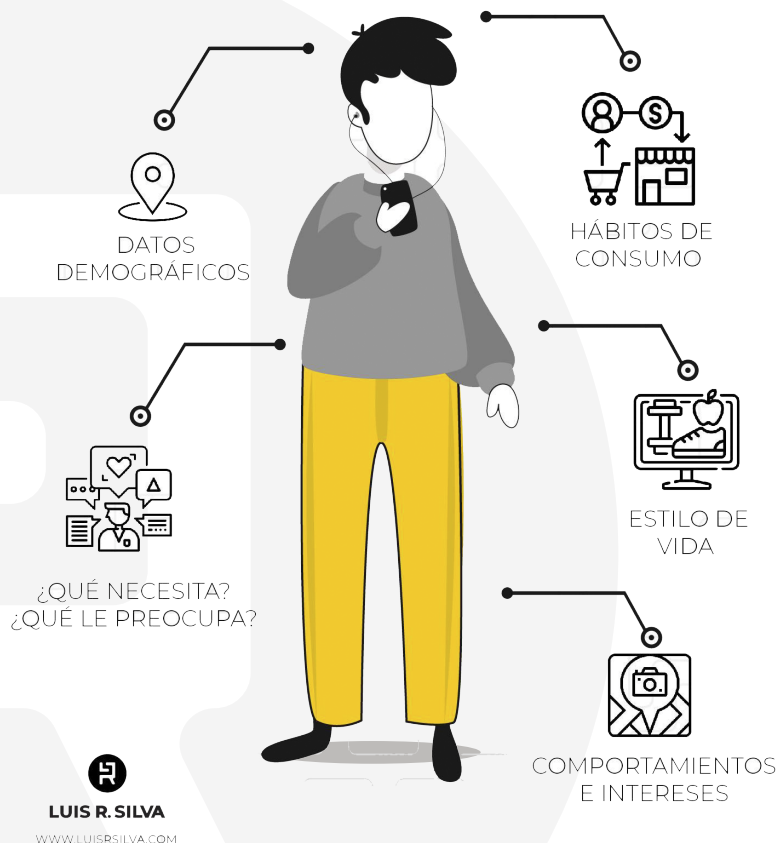
**RECUERDA:** No todo el mundo es tu cliente y entre más específicas sean las características de tu cliente ideal mejor lo vas a conocer y vas a perfeccionar el mensaje y las estrategias en tus campañas de marketing ya que enfocas tus esfuerzos (energía, tiempo, dinero) en atraer un público que va a ser beneficioso para tu negocio y te va a ayudar en su crecimiento.



## LUIS R SILVA

Entrenador de NoMarketing

## LO QUE NECESITAS SABER DE TU “CLIENTE IDEAL”



### Más información en:

- Sitio web: [www.luisrsilva.com](http://www.luisrsilva.com)
- Canal en Youtube: [www.luisrsilva.tv](http://www.luisrsilva.tv)
- Instagram: [www.instagram.com/luisnomarketing/](http://www.instagram.com/luisnomarketing/)
- Facebook: [www.facebook.com/luisnomarketing/](http://www.facebook.com/luisnomarketing/)
- Tiktok: [www.tiktok.com/@luisnomarketing](http://www.tiktok.com/@luisnomarketing)
- Twitter: [www.twitter.com/luisnomarketing/](http://www.twitter.com/luisnomarketing/)







## 4. Selecciona características demográficas específicas

Identifica no únicamente quién se puede beneficiar de tus productos/servicios, también quién está dispuesto a pagar por ellos.

Enlista los siguientes factores:

<b>Edad:</b>	<input type="text"/>
<b>Ubicación:</b>	<input type="text"/>
<b>Género:</b>	<input type="text"/>
<b>Nivel económico:</b>	<input type="text"/>
<b>Nivel educativo:</b>	<input type="text"/>
<b>Estado civil:</b>	<input type="text"/>
<b>Ocupación/Profesión:</b>	<input type="text"/>
<b>Origen étnico:</b>	<input type="text"/>

Nota: Entre más específico sea tu cliente ideal, mayor enfoque y más posibilidades de éxito.

## 5. Ten en cuenta su personalidad

Define las características que definen la personalidad de tu cliente ideal, incluyendo:

<b>Actitudes:</b>	<input type="text"/>
<b>Valores:</b>	<input type="text"/>
<b>Intereses:</b>	<input type="text"/>
<b>Pasatiempos/Hobbies:</b>	<input type="text"/>
<b>Nivel educativo:</b>	<input type="text"/>
<b>Inclinaciones (políticas, religiosas, sexuales, etc):</b>	<input type="text"/>
<b>Otros:</b>	<input type="text"/>

## Define sus necesidades

<b>Metas:</b>	<input type="text"/>
<b>Objetivos:</b>	<input type="text"/>
<b>Retos:</b>	<input type="text"/>
<b>Puntos de dolor:</b>	<input type="text"/>
<b>Objeciones:</b>	<input type="text"/>
<b>Otros:</b>	<input type="text"/>

## 6. Ten en cuenta su comportamiento

### Fuentes de información

<b>Sitios web:</b>	<input type="text"/>
<b>Blogs/Noticias:</b>	<input type="text"/>
<b>Libros:</b>	<input type="text"/>
<b>Conferencias:</b>	<input type="text"/>
<b>Gurús:</b>	<input type="text"/>
<b>Otros:</b>	<input type="text"/>



## Rol en la decisión de compra

	<b>Sitios web:</b>	Sugiere por primera vez.
	<b>Blogs/Noticias:</b>	Influye en la decisión.
	<b>Libros:</b>	Determina qué comprar.
	<b>Conferencias:</b>	Decide qué, cuándo, dónde y/o cuánto.
	<b>Gurús:</b>	Toma la acción de la compra.
	<b>Otros:</b>	Consume o usa y califica.

## 7. Evalúa tu decisión

### CLIENTE IDEAL

Producto / Servicio: \_\_\_\_\_



#### Datos demográficos

Nombre:  
Edad:  
Género:  
Estado civil:  
Tiene hijos:    Cuántos:  
Ubicación:

Ocupación:  
Cargo:  
Ingresos anuales:  
Nivel educativo:  
Otro:

<b>Retos &amp; Puntos de dolor</b>	<b>Metas &amp; objetivos</b>	<b>Objeciones</b>	<b>Personalidad</b>
		<b>Rol en el proceso de compra</b>	<b>Fuentes de información</b>

Una vez que tengas definido tu cliente ideal asegúrate de considerar las siguientes preguntas:

- ¿Hay suficientes personas que cumplan estas características?
- ¿Mi cliente ideal se beneficiará verdaderamente de mi producto/servicio?
- ¿Identificará una necesidad de tener mi oferta para resolver su situación?
- ¿Entiendo los factores que hacen que estos clientes tomen la decisión de comprar?
- ¿Puede pagar por mis productos/servicios?
- ¿Puedo hacerles llegar mi mensaje a ellos? ¿Este cliente ideal es accesible?

Seguramente no vas a completar esta hoja de ejercicios en un solo día y posiblemente vas a tener que investigar algunos datos para poder completar los ejercicios pero lo importante es que identifiques a tu cliente ideal porque es una parte importante en el éxito de tu negocio.

Te invito a que visites mi sitio web: [www.luisrsilva.com](http://www.luisrsilva.com) en donde encontrarás más información y recursos.



“ Mi misión es ayudar y enseñar a los empresarios hispanos a adoptar la tecnología y el internet para el crecimiento de sus negocios mediante estrategias efectivas de marketing digital, psicología del consumidor y marketing con vídeo online. ”

Gracias!!!!  
Luis R. Silva

[www.LuisRSilva.com](http://www.LuisRSilva.com)

## NOS VEMOS EN :

- 🌐 Sitio web: [www.luisrsilva.com](http://www.luisrsilva.com)
- 📺 Canal en Youtube: [www.luisrsilva.tv](http://www.luisrsilva.tv)
- 📷 Instagram: [www.instagram.com/luisnomarketing/](http://www.instagram.com/luisnomarketing/)
- 📘 Facebook: [www.facebook.com/luisnomarketing/](http://www.facebook.com/luisnomarketing/)
- 🎵 Tiktok: [www.tiktok.com/@luisnomarketing](http://www.tiktok.com/@luisnomarketing)
- 🐦 Twitter: [www.twitter.com/luisnomarketing/](http://www.twitter.com/luisnomarketing/)