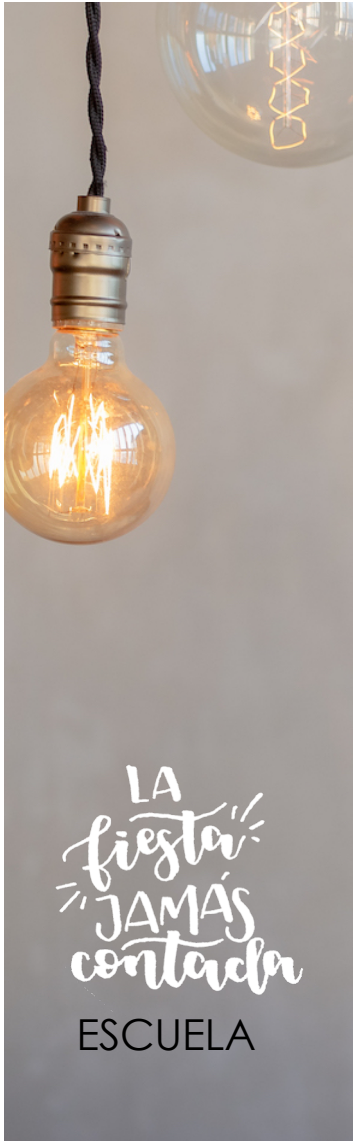


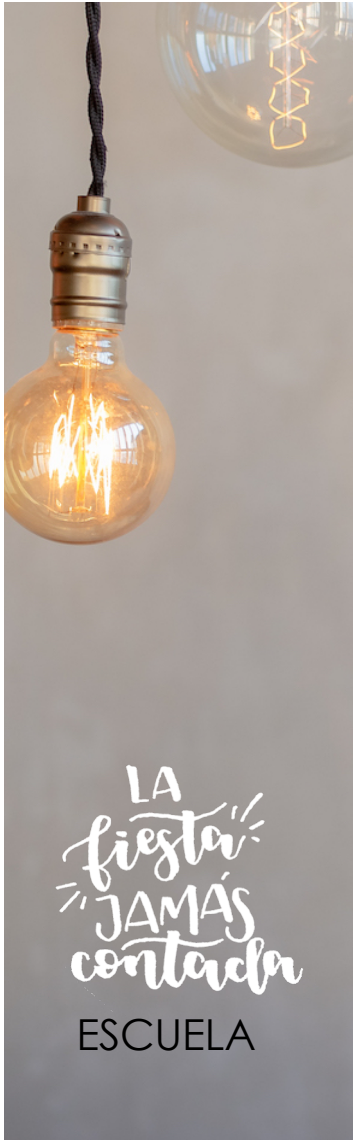


APRENDE A DIFERENCIARTE
Cliente ideal



QUE ES EL CLIENTE IDEAL

1. Es el potencial cliente que te esta esperando
2. Alguien que quiere celebrar
3. Alguien a quien puedes ayudar
4. El potencial cliente que tienes que conocer muy bien
5. Y conociéndolo le encontraras y podrás venderle los servicios que estaba esperando



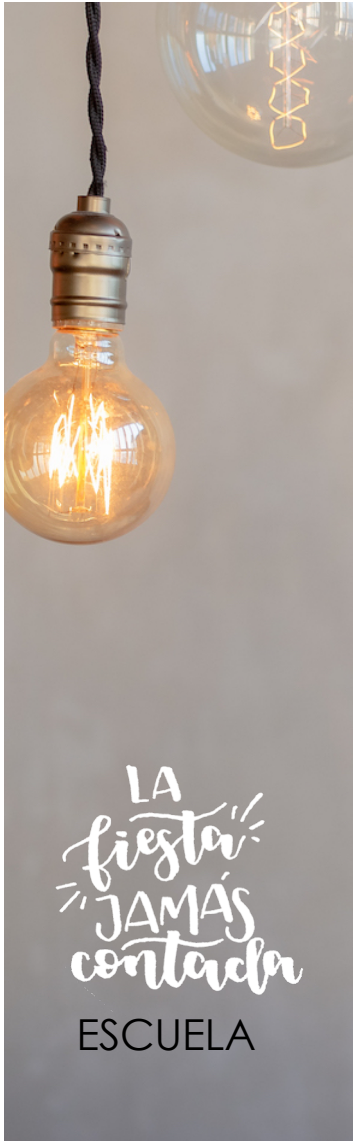
PARA QUE SIRVE CONOCERLE

- Para conocer sus puntos de dolor y que se sienta identificada: Empatía
- Para conocer sus objeciones a la compra y así derribarlas

Donde usaras esos 2 conceptos:

- Newsletters
- Post del blog
- Post de Instagram
- Pines de Pinterest
- Vídeos corporativos

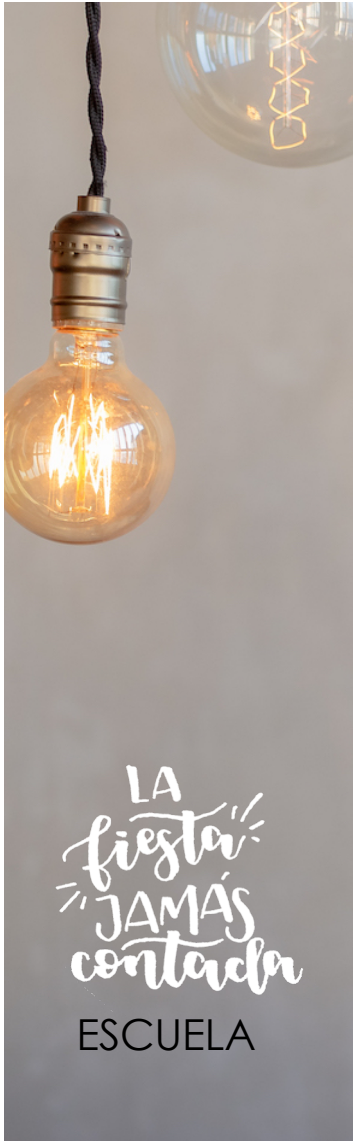
Ahí le convencerás para comprar



ANALIZA TU CLIENTE IDEAL EN 3 PASOS

Paso 1: Características generales.

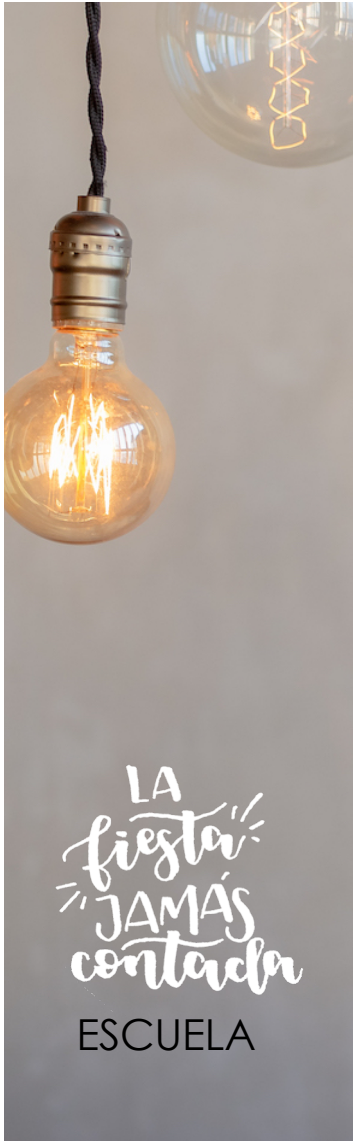
1. Edad
2. Sexo
3. Situación familiar
4. Tipo de trabajo
5. Poder adquisitivo



ANALIZA TU CLIENTE IDEAL

Paso2: Gustos y aficiones

1. Tiempo libre
2. RRSS que usa
3. Blogs que sigue
4. Grupos de facebook
5. Libros que lee
6. Personalidad



ANALIZA TU CLIENTE IDEAL

Paso3: Nivel emocional

Con respecto a fiestas y celebraciones

1. Inquietudes
2. Que sueña, que desea
3. Porqué lo desea
4. Barreras que tiene para conseguirlo
5. Problemas en su día a día
6. Si pudiera cambiar algo que sería



Ya lo tenemos

Se le llama cliente ideal porque conocemos todo sobre él

y ahora podemos ayudarlo

Ayudarlo, hacer algo bueno por él

No engañarle.



Y si podemos ayudarle
podemos venderle nuestros servicios



¡¡A TRABAJAR!!
POR LINEA DE NEGOCIO

Gracias por tu atención
Siguiendo lección - Profesionalidad

