



PREGUNTAS PARA DEFINIR AL CLIENTE IDEAL

1. Edad (opcional): _____

2. ¿Cuál es tu desafío principal con (lo que vendes)?

3. ¿Por qué motivo buscas comprar (lo que vendes)?

4. ¿Qué miedos o dudas tienes con (lo que vendes)?

5. ¿Qué frustraciones tienes con (lo que vendes)?

6. ¿Qué sentimientos y emociones positivas te traería tener (lo que vendes)?

7. ¿Qué sentimientos y emociones negativas te trae no tener (lo que vendes)?

8. ¿Cómo sería el (lo que vendes) ideal?

9. ¿Qué cambiaría en tu vida / trabajo si tendrías (lo que vendes)?

10. ¿De qué tendrías que estar seguro para comprar (lo que vendes)?
