

Método Los 7 Diamantes

El cliente de tus sueños

www.jesuscordoba.com



Hoy vamos a aprender:

- ✓ ¿Qué es el cliente de los sueños?
- ✓ ¿Por qué es tan importante?
- ✓ 3 Formas para encontrarlo.
- ✓ 3 Formas para saber qué es **LO QUE NECESITA.**





**¿Qué es para ti
EL CLIENTE DE
TUS SUEÑOS?**

www.jesuscordoba.com

1 voluntario

Tenes toda nuestra atención.

www.jesuscordoba.com



¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE?



www.jesuscordoba.com

El Cliente Ideal es un grupo de personas específico al que quieres llegar con tu Emprendimiento / Negocio.

www.jesuscordoba.com





**¿Cómo sería tu
negocio si
todos tus
clientes fueran
de River?**

www.jesuscordoba.com



En la búsqueda de tu cliente ideal tenes 2 caminos:

Si ya tenes clientes

Elegí a tu CLIENTE ESTRELLA.

Si todas las personas con las que trabajarás fueran como ese cliente, tu negocio sería perfecto.

Si recién estas comenzando

Sentate a responder esta actividad.

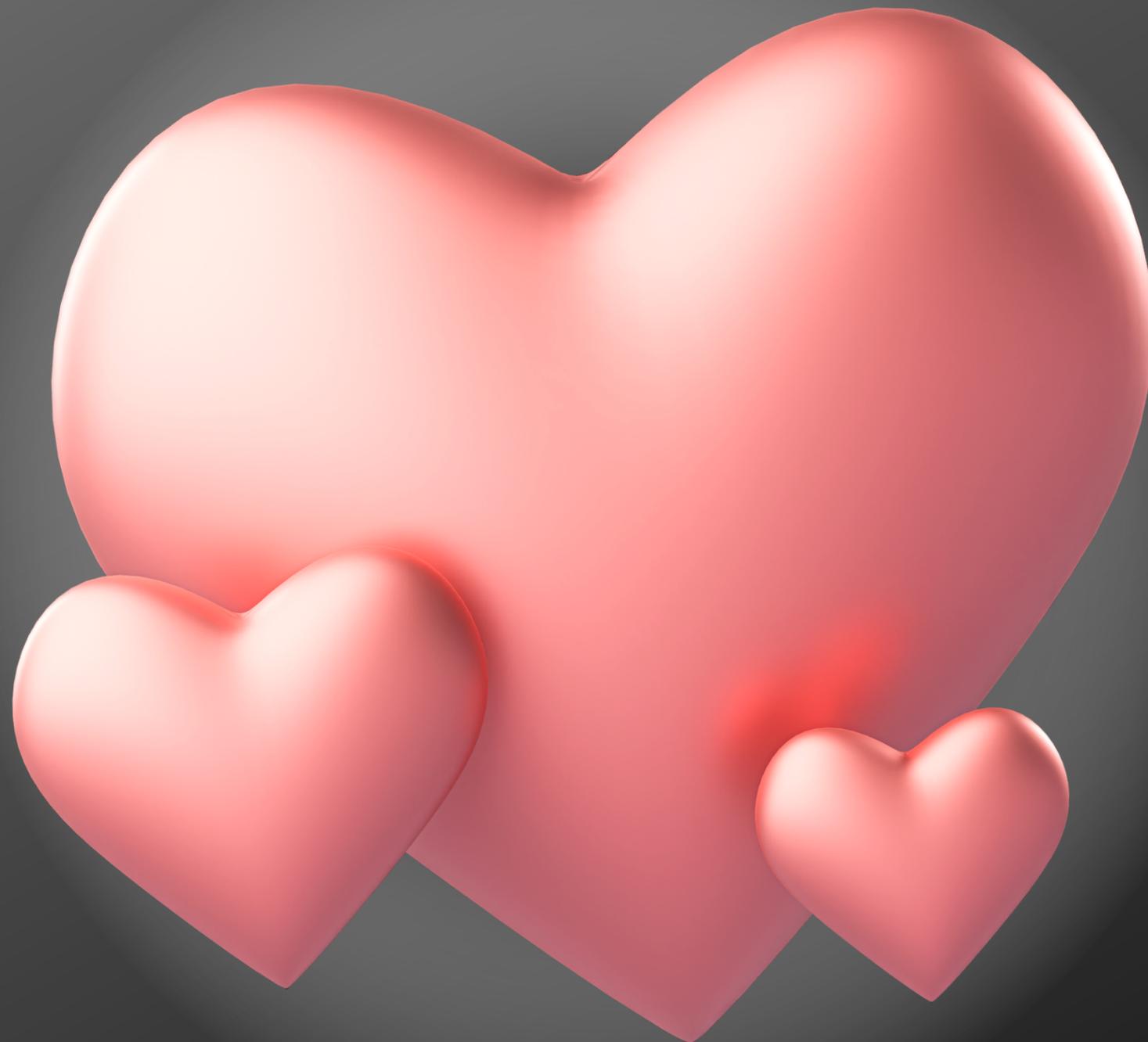
Esto va a ser un trabajo de imaginación.

www.jesuscordoba.com

**No hacer este ejercicio
a conciencia es el
PROBLEMA #1 de
todos los
emprendedores que
quieren arrancar sus
negocios.**

www.jesuscordoba.com





**Dejame que te
cuente una
historia de**

AMOR

www.jesuscordoba.com



www.jesuscordoba.com

**Pasa en
la Vida...
Pasa en el
Emprendimiento!**



¡MANOS A LA OBRA!

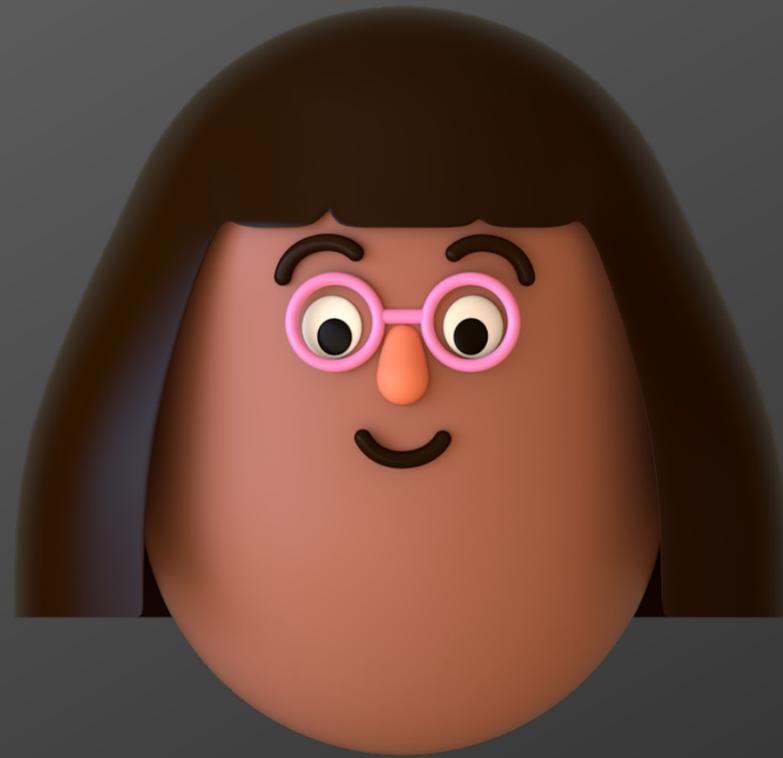
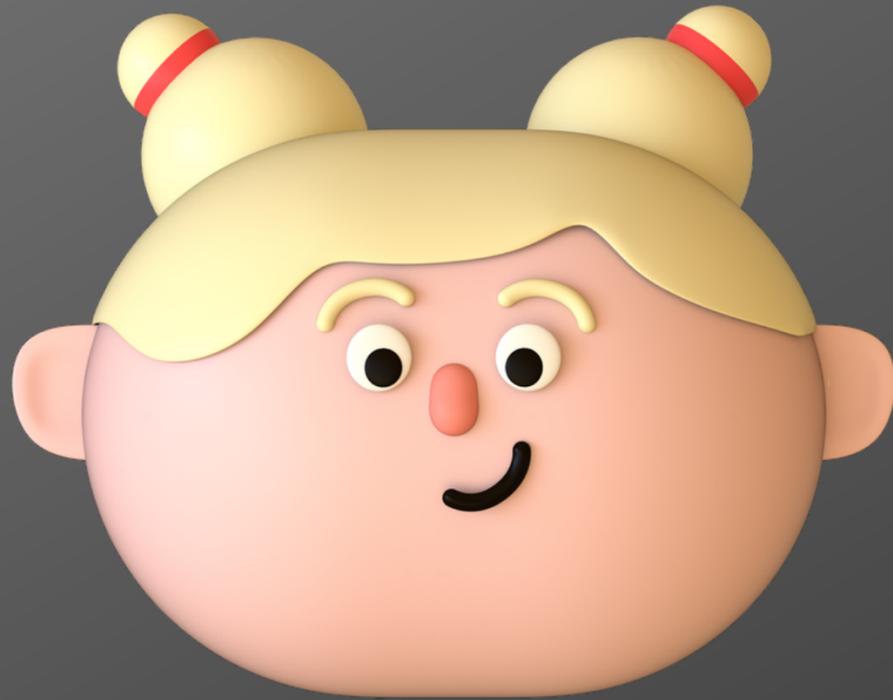
Si ya tenes clientes

Tene en mente tu **CLIENTE ESTRELLA** al responder estas preguntas.

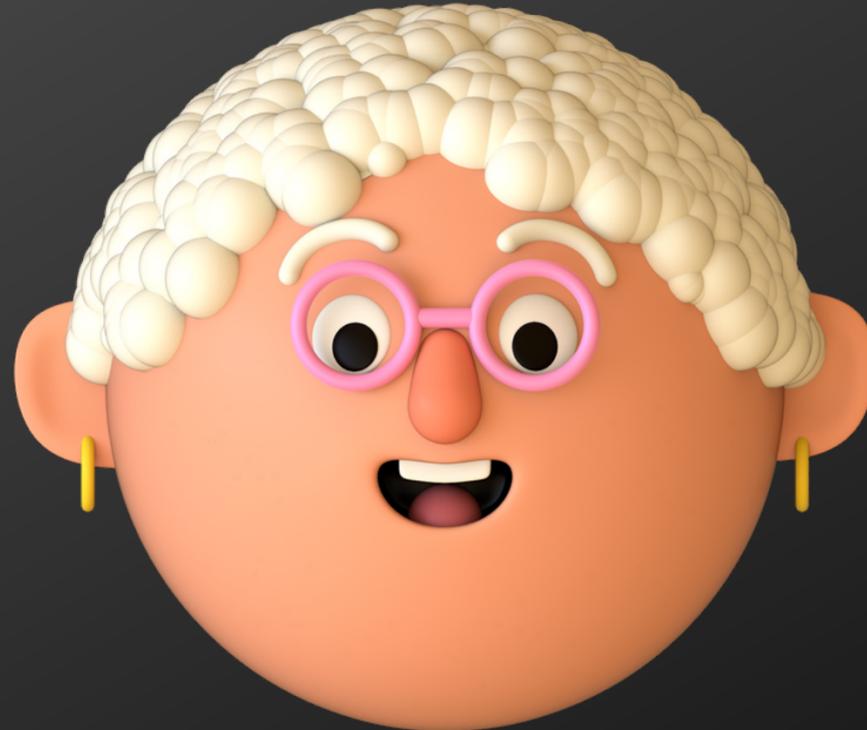
Si recién estas comenzando

Acordate de la historia de amor e imagina tu cliente ideal al responder estas preguntas.

www.jesuscordoba.com

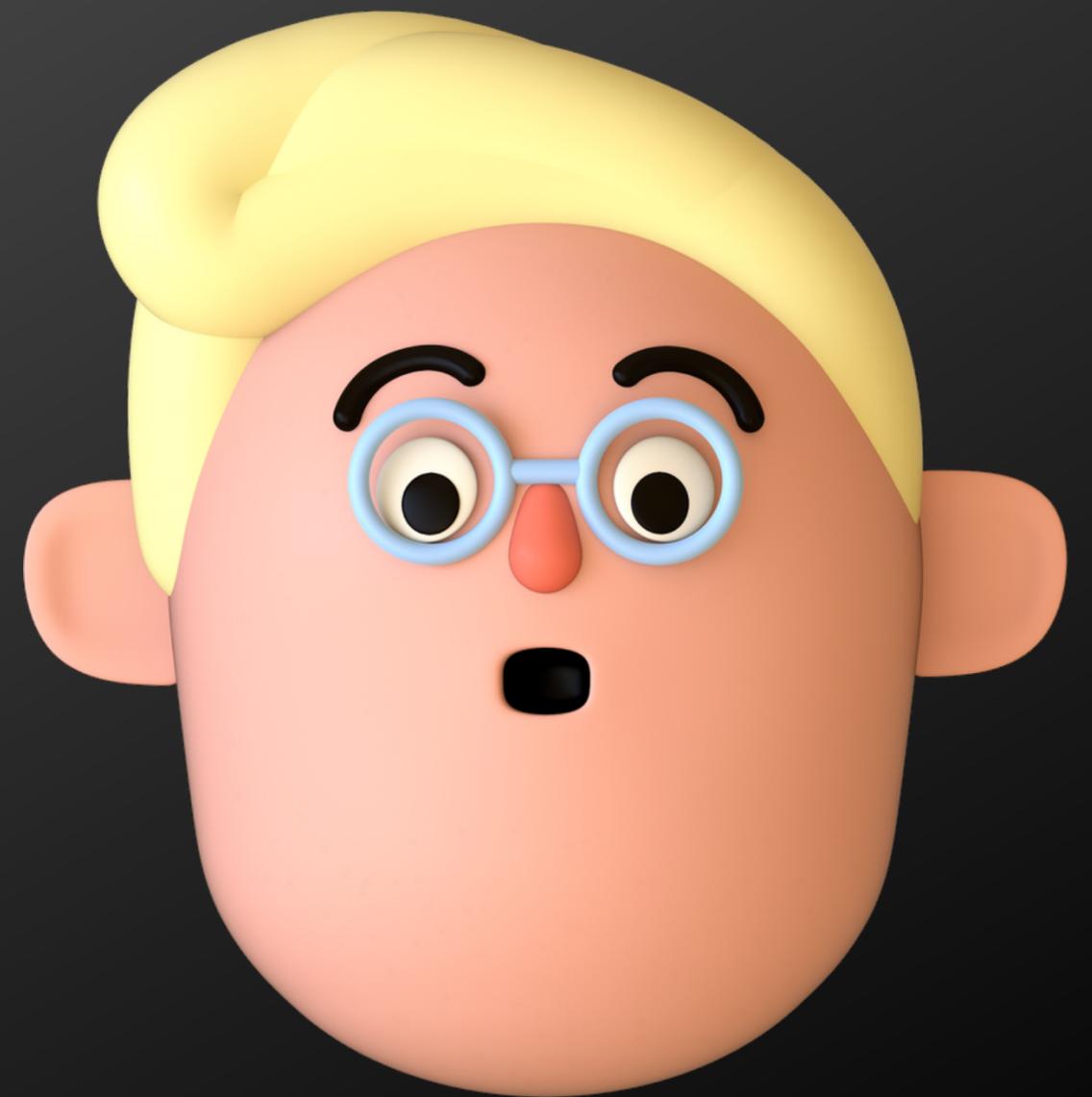


¿QUÉ EDAD TIENE?



www.jesuscordoba.com

¿HOMBRE O MUJER?



¿A QUÉ SE DEDICA?



www.jesuscordoba.com



www.jesuscordoba.com

La gente te va a comprar por 2 motivos:

DOLOR INSOPORTABLE

La persona busca resolver un problema que considera muy grave.

DESEO IRRESISTIBLE

La persona busca cumplir mas que un deseo, un sueño.





**“Esta va a ser la
base de toda tu
COMUNICACIÓN”**

www.jesuscordoba.com



**¿Cómo hago
para saber
cuáles son sus
problemas y
sus deseos?**

Acá van 3 formas >>>

www.jesuscordoba.com



ENCUESTA

FORMULARIO

ENTREVISTA

1 A 1

www.jesuscordoba.com

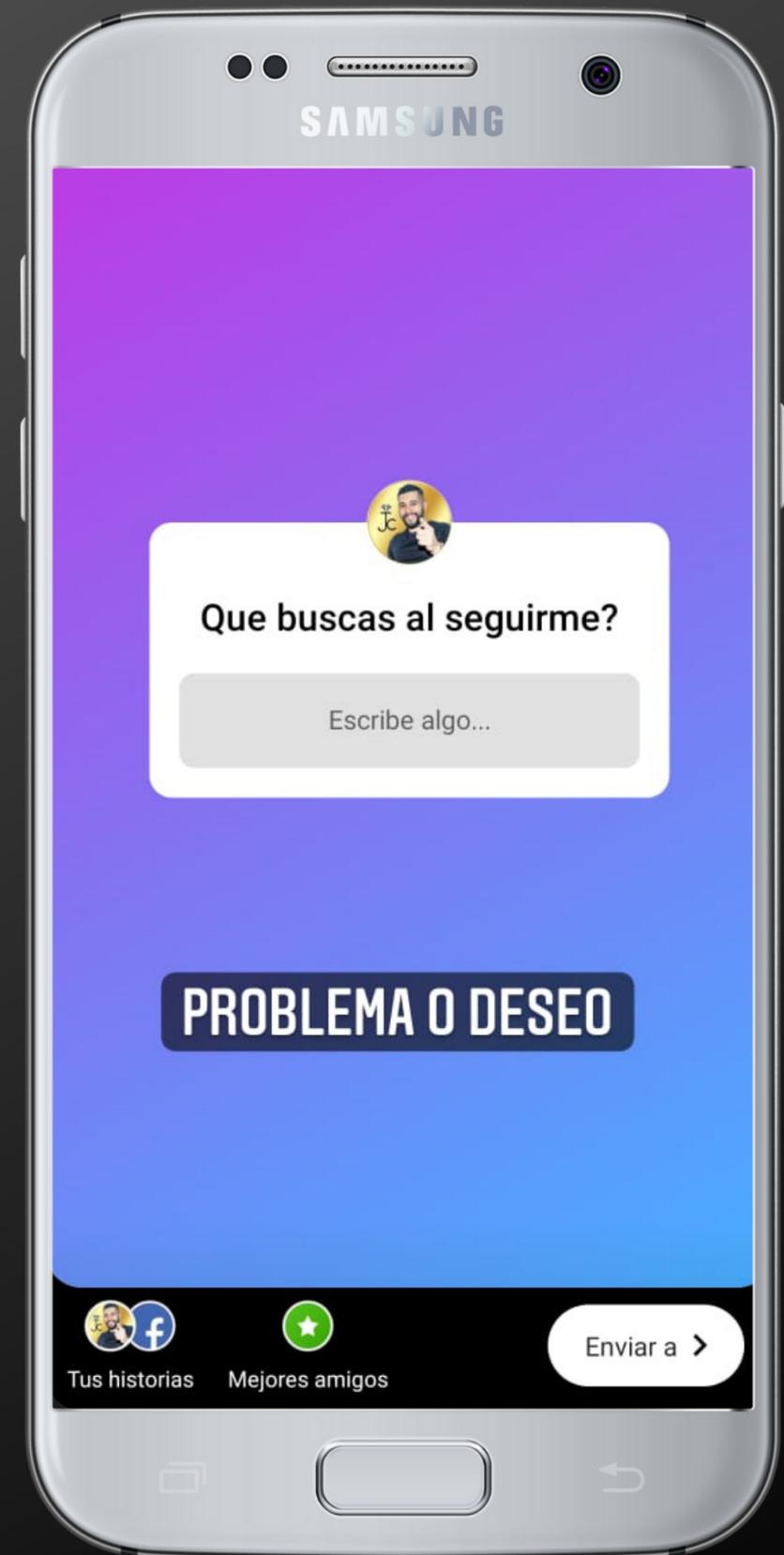
ENCUESTA

1° PREGUNTA:

¿Qué buscas al seguirme?

Esta pregunta te ayudará a encontrar el problema o deseo de tu cliente.

www.jesuscordoba.com



¡ES TU TURNNO!



www.jesuscordoba.com



2° PREGUNTA: ¿Cuál es tu mayor desafío (con lo que vendes)?

Esta pregunta te hará profundizar
mas en el tema.

www.jesuscordoba.com



¡ES TU TURNNO!



www.jesuscordoba.com



3° PREGUNTA: ¿Cuál es tu mayor deseo con respecto (a lo que vendes)?

¡Con esta pregunta tendrás el
deseo de tu cliente servido en
bandeja de plata!

www.jesuscordoba.com



¡ES TU TURNNO!



www.jesuscordoba.com





**PERSONAS A LAS
CUÁLES SERVIR Y
QUÉ PROBLEMA
QUIERO
RESOLVER**

www.jesuscordoba.com

LOS MEJORES CON NOMBRE Y APELLIDO

1

¿QUIÉNES SON TUS MEJORES CLIENTES/PACIENTES/ALUMNOS?

2

ELEGIR A LOS MEJORES CON NOMBRE Y APELLIDO



- ¿Qué tipo de clientes/pacientes/alumnos quedaron especialmente conformes con tu propuesta?
- ¿Quiénes seguirían siendo tus clientes/pacientes/alumnos si duplicaras tus precios?
- ¿Quiénes son los clientes que mejor feedback te dieron y que más te recomendaron?
- ¿Quiénes son esas personas que te llenan de energía?
- ¿Quiénes son aquellas personas con las que disfrutas especialmente trabajar?
- ¿Quiénes son esas personas que sacan lo mejor de vos?
- ¿Quiénes son esas personas que te llevan a tu zona de genialidad?
- ¿Quiénes son esas personas con las que haces tu mejor trabajo?



EL PROCESO Y LOS PATRONES EN COMÚN

3

DESCRIBIR EL CAMINO/RECORRIDO DE CADA UNO



4

DETECTAR LAS COSAS EN COMÚN



Suficientemente bueno y específico para comenzar a tomar decisiones en la comunicación, el proceso de ventas y la propuestas de valor que nos permiten diferenciarnos y ser especialmente convenientes para ese grupo de personas.



NO ES UNA ELECCIÓN DEFINITIVA, ES ALGO QUE ESTÁ VIVO Y EN CONSTINUO CAMBIO. EN EL FUTURO VOLVEREMOS SOBRE ESTE MECANISMO, CUANDO SEA EL LISTÓN MÁS BAJO.

Elegir un nicho no es un capricho o una moda, es la elección de convertirse en un experto sirviendo a un grupo de personas; poniendo a su servicio tus talentos, conocimientos y recursos.

www.jesuscordoba.com



HOY APRENDIMOS:

- ✓ ¿Qué es el cliente de los sueños?
- ✓ ¿Por qué es tan importante?
- ✓ 3 Formas para encontrarlo.
- ✓ 3 Formas para saber qué es LO QUE NECESITA.



TAREAS

1° Anotar y analizar las respuestas de la encuesta.

2° Hacer un formulario en Google con las 10 preguntas.

3° Escribí una lista de 5 a 10 personas que se asimilen a tu cliente ideal y envíale el formulario.



¿QUÉ TE LLEVAS DE ESTE ENCUENTRO?



www.jesuscordoba.com



¡EL MEJOR NEGOCIO ERES TÚ!



@jesuscordoba.oficial



Emprender sin Miedo



**Emprendedor de Cero a Un
Millon**

www.jesuscordoba.com