

# DEFINICIÓN DE CLIENTE IDEAL

## PASO 1: Datos demográficos

Aquí se deberían incluir todos los datos demográficos. Incluso puedes poner una foto de tu cliente ideal. Puedes imaginarte cómo es y “googlearlo”

¿Qué datos demográficos habría que incluir?

- Edad:
- Sexo:
- Situación civil (casado/a, soltero/a, divorciado/a, separado/a, en pareja):
- Orientación sexual:
- País y ciudad de residencia:
- Localidad (Ciudad o pueblo) de residencia:

## **PASO 2: Su situación en este momento**

- Nivel de estudios:
- Estudia o trabaja:
- Si trabaja, cargo o empleo:
- Su salario bruto anual:
- ¿Tiene hijos? ¿Cuántos?:
- ¿Suele hacer compras online?:

## **PASO 3: Intereses y comportamientos**

En este paso, detalla al máximo lo que sabes que le gusta y cómo se comporta ante ello.

- ¿Quiénes son los referentes o influencers a los que tu Cliente Ideal sigue y admira?
- ¿Qué páginas web y/o blogs visita con frecuencia?
- ¿Qué clase de revistas y libros lee?
- ¿Qué series y/o programas de televisión consume?

## **PASO 4: Lo que más nos interesa: deseos, dolores, valor...**

### **¿Qué valora más a la hora de consumir?**

La atención, el precio, la calidad, la duración (largo o breve), la cercanía, el trato, la honestidad, la frialdad profesional.

## PERRO LADRADOR POCO MORDEDOR

EL PODCAST PARA  
PROFESIONALES DEL  
SECTOR CANINO

### **Importante - Define varios problemas o dolores del cliente ideal**

Es el momento de imaginar, investigar y soltarlos todos:

- 1:
- 2:
- 3:
- 4:
- 5:

Quédate solo con uno. El más fuerte o doloroso.

- 1:

### **Define varios sueños y objetivos de tu cliente ideal**

Es el momento de imaginar, investigar y soltarlos todos:

- 1:
- 2:
- 3:
- 4:
- 5:

Quédate solo con uno. El deseo más profundo:

- 1:

## **PASO 5: El nivel de conciencia sobre su propio problema**

- ¿Qué nivel de conciencia tiene sobre sus propios problemas o deseos?, ¿sabe que tiene un problema o necesita que lo agitemos?
- ¿Es consciente tu cliente ideal del problema o necesidad que tiene?