

ESTUDIO DE BRANDING PARA MARCAS CON ALMA

esthiethic

DESIGN STUDIO



El éxito de conocer a tu

CLIENTE IDEAL

MASTERCLASS ONLINE - RECURSOS PRÁCTICOS



EJERCICIOS PRÁCTICOS PARA DEFINIR A TU CLIENTE IDEAL

DEFINE SUS CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS

¿QUIÉN SERÍA Y CUÁLES
SERÍAN SUS RASGOS?



Ejercicio 1


Datos demográficos

Nombre:

Edad:

Sexo:

Formación:



Agrega una foto de
tu cliente ideal aquí

Estado familiar:

Donde vive:

Sueldo promedio:

Situación Laboral:

Ejercicio 2

Datos psicográficos

Gustos:

Intereses:

Miedos:



Agrega una foto de
tu cliente ideal aquí

Motivaciones

Prioridades


Ejercicio 3

Comportamiento y deseos

Uso de redes sociales:

Proceso de compra:

¿Qué valora?:



Agrega una foto de
tu cliente ideal aquí

Marcas que le inspiran

Hobbies:

Ejercicio 4

Valores y personalidad

Marca con un círculo 5 valores que identifiquen a tu cliente ideal.

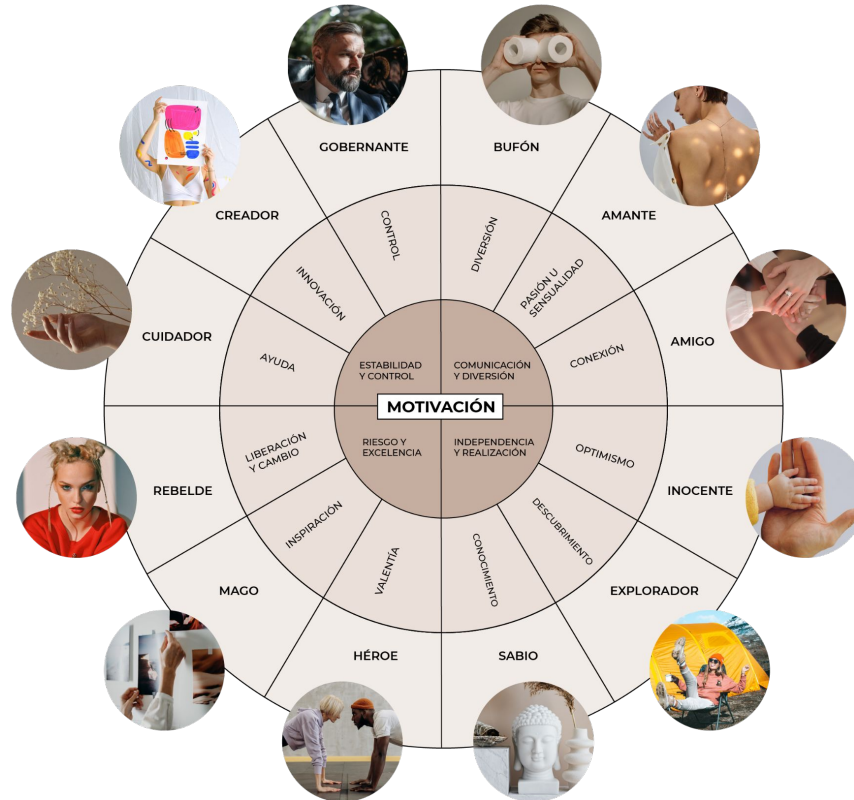
Amigable	Honesta	Optimista	Sabía	Relajada	Femenina	Fuerte
Trabajadora	Empática	Saludable	Consciente	Exigente	Confiable	Positiva
Responsable	Delicada	Paciente	Trendy	Apasionada	Valiente	Elegante

Ejercicio 5

Arquetipo de Personalidad

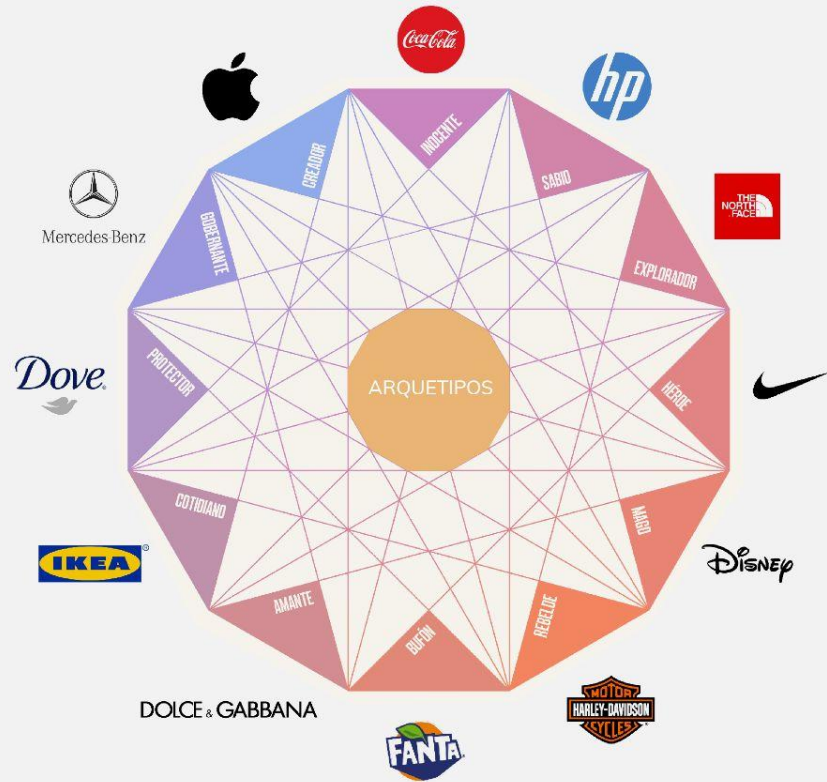
Son 12 características o patrones de personalidad que son universales a las personas de cualquier cultura y que nos permiten establecer vínculos emocionales con los otros individuos.

Puedes identificar a tu **cliente ideal** fácilmente con ellos.



Estos son algunos
arquetipos de
personalidad de
marcas muy
conocidas.

Te servirán de
referencia para
identificar a tu
tipo de cliente ideal.



Ejercicio 6

¿Qué objetivos desea alcanzar nuestro cliente ideal?

Escribe 3 de los principales objetivos que quiere lograr tu cliente

Objetivo 1: _____

Objetivo 2: _____

Objetivo 3: _____

¿Cómo lo ayuda nuestra marca?

Escribe 3 formas de como tu marca puede ayudarle a conseguir esos objetivos

Forma 1: _____

Forma 2: _____

Forma 3: _____

Ejercicio 7

¿Qué necesita tu cliente de ti?

Nombra a tus cinco mejores clientes.

Cliente 1

Cliente 2

Cliente 3

Cliente 4

Cliente 5

¿Qué tres problemas les ayudaste a resolver?

Problema 1 _____

¿Fue rentable?

SÍ _____ NO _____

Problema 2 _____

SÍ _____ NO _____

Problema 3 _____

SÍ _____ NO _____

¿Qué podría hacer tu marca para ofrecerle un **plus** a tu cliente?

Escribe 3 maneras en las que tu marca puede ofrecerle una experiencia adicional a tu cliente para conectar mejor con él o ayudarlo a resolver algún problema.

Ejercicio 8

Crea **títulos atractivos** para generar curiosidad y captar la atención de tu cliente ideal.

Ejemplos:

¿Quieres lograr (meta de tu cliente ideal) **sin** (obstáculo de tu cliente ideal)?

El fallo que te impide conseguir (meta de tu cliente ideal)

Lo que nadie te cuenta sobre (problema de tu cliente ideal)

5 secretos con el que conseguirás (meta de tu cliente ideal)

Te ayudaré a conseguir (meta de tu cliente ideal) **con la ayuda de** (oferta irresistible de tu marca)

TIP ADICIONAL

No olvides:



El cliente ideal no es algo estático puede **evolucionar** e ir variando con el tiempo una vez que lo vas conociendo mejor.

Las redes y experiencias de compra cambian constantemente y por ello el comportamiento de tu cliente también, así que **debes ir actualizando sus características cada cierto tiempo.**



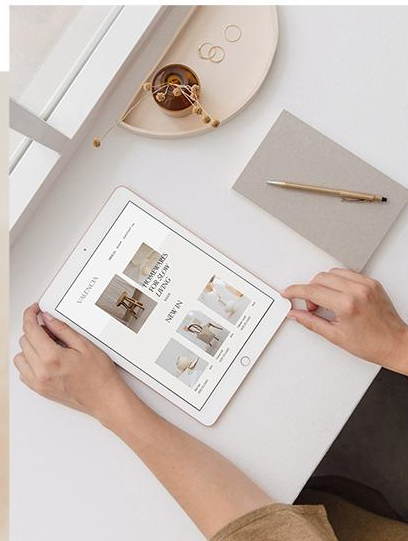
GRACIAS POR ESTAR AQUÍ

Me ilusiona conocer tu proyecto y colaborar contigo para sacarlo adelante.

¡Recuerda que cuentas con mi ayuda!

Puedes **agendar una llamada de forma gratuita en la landing del curso** o en el *link de mi bio*, para poder asesorarte mejor sobre tu proyecto.

Solo tienes que seleccionar la hora que te vaya mejor y hablamos pronto o escíbeme a **info@esthetic.design**



ESTUDIO DE BRANDING PARA MARCAS CON ALMA

esthethic

DESIGN STUDIO

Sígueme para seguir ayudandote: [@esthethic.design](https://www.instagram.com/esthethic.design)

