

CLIENTE IDEAL

Define tu cliente ideal
usando un mapa de empatía

- ¿Qué dice y hace?
- ¿Qué siente y piensa?
- ¿Qué suele ver?
- ¿Qué oye?
- ¿Cuáles son sus problemas, miedos y frustraciones?
- ¿Qué desea? ¿Qué necesita?
- ¿Qué resultados busca?

Sigamos concretando:

SEXO: Ambos

EDAD: Abanico amplio, desde 30 hasta 60

PROFESIÓN: Irrelevante

ESTATUS: Estatus social medio alto

HOBBIES E INTERESES:

Tienen que ser personas que les guste la decoración, que les guste tener su casa o exterior bonita, que les guste los detalles.

ESTILO DE VIDA:

Pueden gustarles disfrutar de su casa, ser caseros, o tener familia o amigos que les guste invitar a su casa para disfrutar en ella.

DESEOS:

Deseará tener su casa a punto, tendrá en cuenta las estaciones del año para modelar sus espacios exteriores e interiores

PROBLEMAS:

Encontrar justo lo que quiere para su espacio y en los colores que quiera

PUNTOS DE DOLOR:

Quizás que los productos elegidos sean caros o que no encuentre exactamente lo que desea

Si ya has detallado los puntos anteriores, es hora de ponerle cara y nombre a ese cliente ideal. Visualízalo como una persona concreta y descríbelo lo mejor que puedas. Así será más fácil dirigirte a esa ella cuando escribas contenido.