

# Perfil de cliente ideal

## 1. ¿QUIÉN ES?

Mi cliente ideal son CEOs, CTOs, directores o gerentes; es decir, personas que tomen decisiones en empresas. Su edad va desde los 25 a 65 años, con una profesión y experiencia en el mundo empresarial y, por ese motivo, tienen cargos elevados. La situación es que saben que deben avanzar con la tecnología en sus empresas para no quedar atrás, pero no saben por dónde comenzar. Buscamos empresas que facturen desde 20.000 dólares al año en adelante para que puedan pagar el servicio.

## 2. ¿QUÉ PROBLEMA URGENTE TIENE?

El problema que tienen es que no saben cómo optimizar sus procesos por no tenerlos claros ni sistematizados, y esto les genera desorden y caos. Saben que, si no se digitalizan, en 2030 quedarán obsoletos.

## 3. ¿QUÉ HA INTENTADO QUE NO LE FUNCIONÓ?

Han intentado hacerlo con equipos internos, sin conseguir resultados claros por falta de estrategia (no de conocimiento). También consultaron con personas que implementan IA sin auditoría, generando más caos. Además, como hoy está de moda, han recurrido a muchos freelancers; sin embargo, los resultados no han sido los deseados.

## 4. ¿QUÉ RESULTADO SUEÑA CONSEGUIR?

Los resultados que desean conseguir son una implementación a nivel de su empresa, obteniendo más tiempo para él y su equipo. Procesos claros y sistematizados para poder escalar en tiempo y facturación. Resultados reales, no amplificación de problemas.