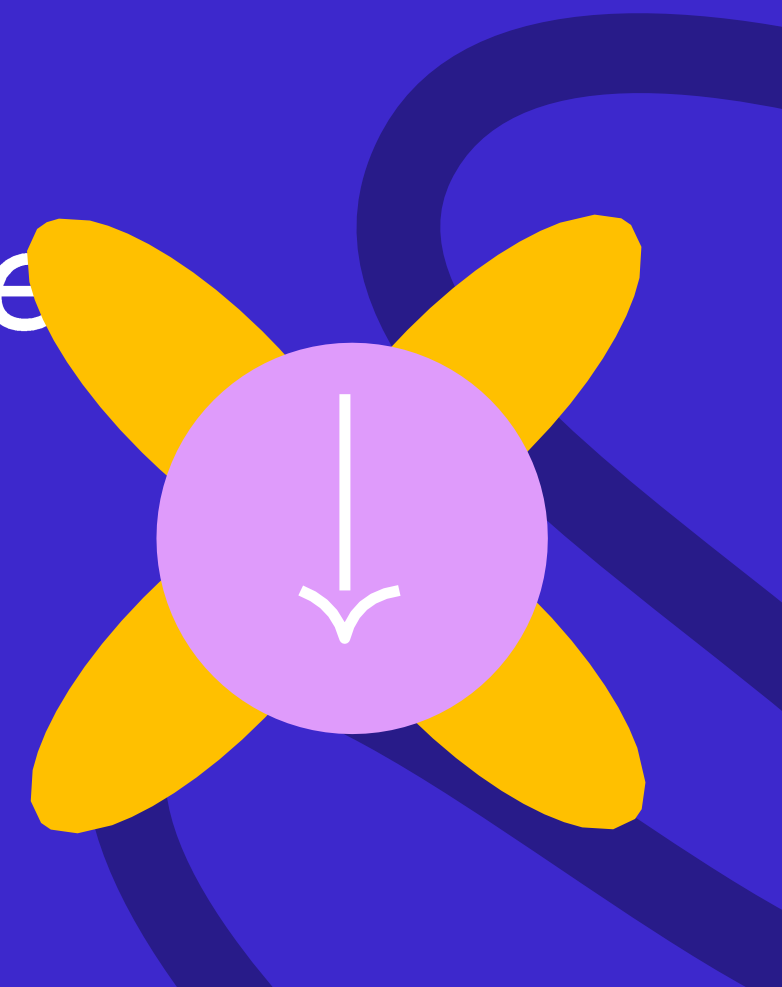


✧ *"Imaginen que están a punto de abrir la puerta de su negocio, listos para recibir a sus clientes."*

Pero hay un problema: no saben quiénes son. No saben qué les gusta, qué los motiva a comprar ni qué solución están buscando.

¿Cómo van a vender si no saben a quién le están hablando?"

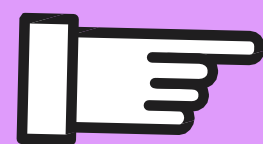
————— ➤ **ENTONCES?**



✚ Vamos a resolver ese problema.
Vamos a hablar de algo fundamental
en el marketing estratégico:
el ADN del Cliente.



No se trata solo de vender, sino de conectar.
No queremos forzar una venta, queremos que las personas sientan que nuestro producto o servicio es justo lo que estaban buscando.



💡 ¿Por qué es tan importante definir a nuestro cliente ideal?

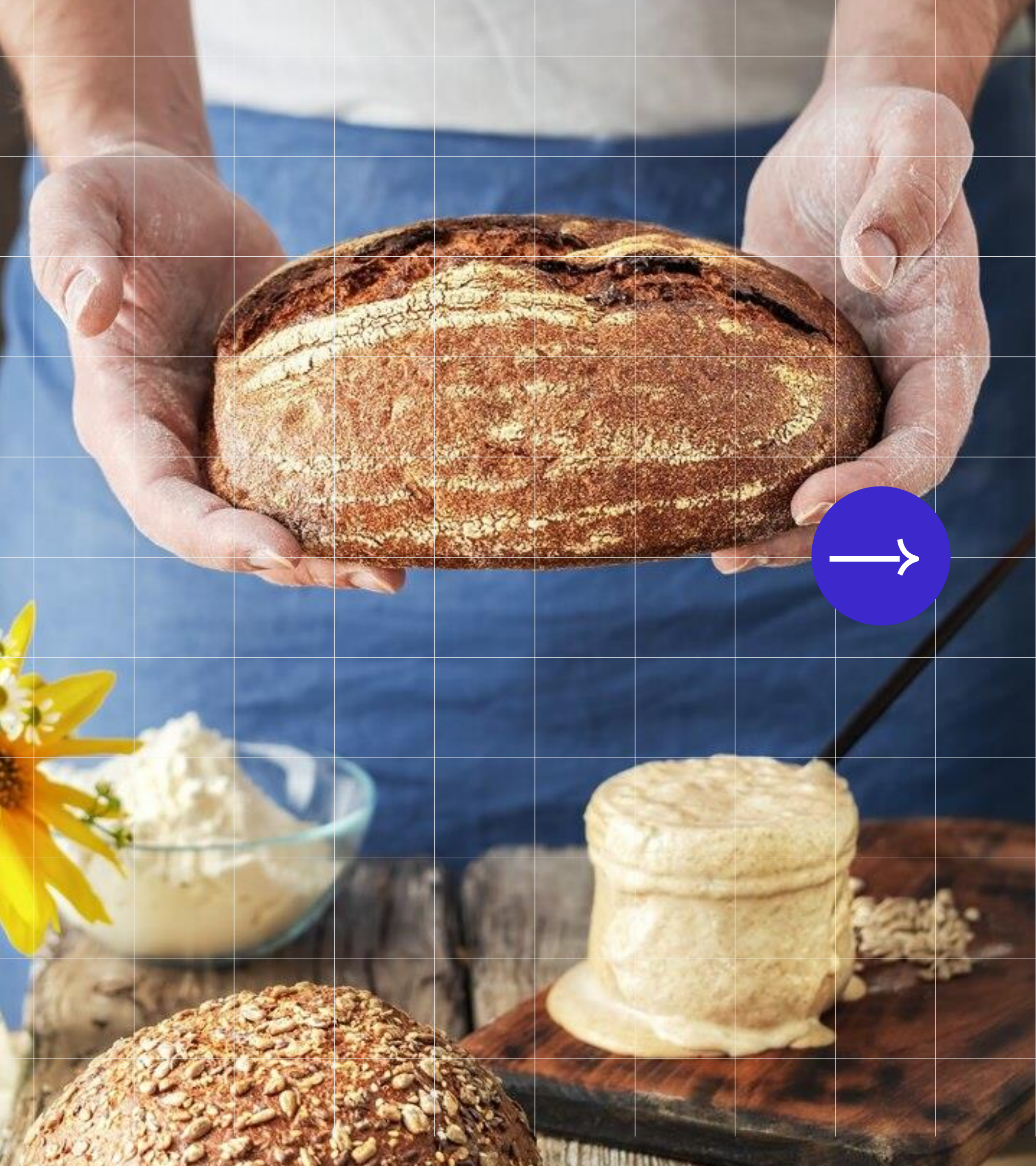


Porque no se puede crear una llave y salir a buscar la cerradura.

Primero debemos conocer la cerradura y luego diseñar la llave perfecta.

Si entendemos quién es nuestro cliente, qué necesita y qué lo motiva, podemos adaptar nuestro negocio para atraerlo naturalmente.

VEAMOS un  Ejemplo real:



CLIENTE IDEAL

SORIANO
EMPRENDE

Imaginen que tienen una panadería y hacen el mejor pan casero del barrio.

¿Quiénes son sus clientes?

¿Son personas que buscan pan artesanal sin conservantes?

¿O son quienes quieren algo rápido y económico para el desayuno?

Si conocen su perfil, pueden ajustar su estrategia: desde el tipo de pan que ofrecen hasta la forma en que lo .5 promocionan.

PREGUNTAS CLAVE QUE TRATAREMOS DE RESOLVER:

¿Cómo identifico a mi
cliente ideal?

¿Qué canales usa mi
cliente ideal?

¿Qué mensaje quiere mi
cliente ideal?

¿Cómo puedo
diferenciarme si
ofrezco algo similar a
otros negocios?