



CÓMO ATRAER EL CLIENTE PERFECTO

3 PASOS PARA CREAR EL AVATAR DEL
CLIENTE QUE COMPRARÁ TUS PRODUCTOS Y SERVICIOS



ACADEMIA DE MARKETING Y VENTAS

COMO ATRAER EL CLIENTE PERFECTO PARA TU NEGOCIO:

Descubre 3 pasos para crear el avatar del cliente que comprara tus productos y servicios.



PASO 1. IDENTIFICA A TU PROSPECTO



Para crear una estrategia de marketing que atraiga el cliente perfecto para tu negocio, tienes que:

- conocer tu negocio
- conocer lo que tu vendes
- a quién se lo vendes y
- crear el avatar de ese cliente perfecto que comprará lo que tu vendes.

Puedes crear diferentes avatares para atraer clientes desde diferentes ángulos para el mismo producto o servicio que estás comercializando.

Comienza por entender:

Qué es un Avatar:



Un avatar es una representación gráfica de la persona que felizmente comprará tu producto o servicio porque le producirá la transformación que anda buscando.



Para crear el Avatar contesta las siguientes preguntas

Pregunta #1

¿Quiénes comprarían lo que ofreces o lo que pretendes ofrecer?

Pregunta #2

¿Si ya tienes clientes, qué tipo de personas han comprado tus productos o contratado tus servicios?

Contestar estas preguntas te ayudará a tener claridad en la creación de tu cliente ideal

Mis prospectos tienen los siguientes cuatro perfiles o avatares:

Veamos el siguiente Ejemplo

Avatar # 1

Profesionales en redes de mercadeo o venta directa:

Que desean crear una marca personal y quieren aprender cómo usar las nuevas tecnologías del internet para expandir su red, para crecer su lista de prospectos e incrementar sus ventas.



Avatar # 2

Coaches que venden servicio:

Personas que desean aprender cómo promover sus servicios, posicionarse en su nicho de mercado y conseguir más clientes usando el Internet.



Avatar # 3

Emprendedores de negocios online

Personas que desean aprender cómo generar ingresos por internet con un sistema de afiliados o marketing de afiliados.



Únete a nuestro grupo privado en Facebook y conviértete en parte de nuestra comunidad de  **Marketing Para Emprendedores.**

¡Te esperamos!

Avatar # 4

Emprendedores tradicionales

Que desean incursionar al internet ofreciendo sus productos para incrementar su mercado debido a que por la contingencia sus ventas físicas en locales tradicionales se han visto afectadas seriamente y por ende sus ingresos están reducidos.

De los perfiles antes mencionados voy a escoger uno para hacer el avatar de un prospecto ideal:

Determina si tu **avatar** de prospecto ideal será **hombre o mujer**, o si tu servicio va dirigido a ambos géneros.

Si tu producto o servicio va dirigido a ambos géneros, crea un avatar mujer y otro hombre, es decir, **tendrás dos avatares para promover el mismo producto o servicio.**

Más abajo hay una gráfica donde te muestro el ejercicio: En el centro de la gráfica ponle un nombre a tu prospecto ideal... yo coloqué **YC**.

Para esto es importante **hacer una segmentación lo más estructurada posible** con el objetivo de que te dirijas a la persona adecuada.



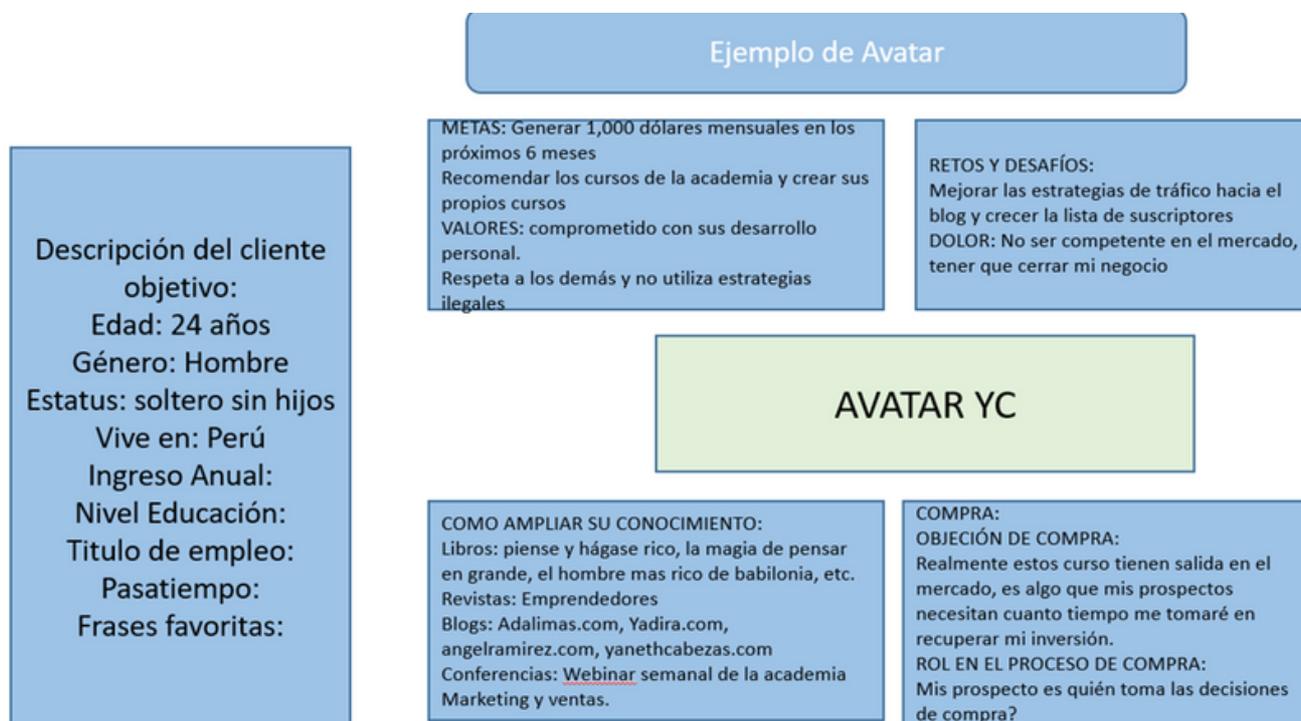
Lo que quieres es que cuando esa persona o cliente ideal entre a Google y escriba su necesidad, problema o dolor, Google lo lleve a tu sitio web o a tu canal de YouTube o a tu fan page o a cualquiera de tus redes en donde tú estás haciendo presencia y entregando soluciones a esa necesidad o a ese problema que tus futuros clientes están buscando solucionar.



Así que esas soluciones que estás entregando a esos requerimientos deben estar enfocados a una persona claramente identificada.

A continuación, te muestro un diagrama que debes hacer enfocado a tu producto o servicio...

“Si no sabes quién es tu cliente, entonces tampoco sabes cuál es tu negocio”



Forma parte de una comunidad de emprendedores exitosos en nuestro grupo privado de Facebook. ¡Únete [aquí](#) y comienza a crecer tu negocio!

Academia de Marketing y ventas



Muchos emprendedores cometen el error de tratar de vender algún producto o servicio sin conocer las verdaderas necesidades de su prospecto, creen que lo que están ofreciendo les va a ayudar, pero la realidad es que no es así y por supuesto no obtienen las ventas deseadas.

Entonces en su lógica el emprendedor piensa en hacer un producto, después crear una página donde publican la foto del producto o servicio en cuestión y por último generar visitas hacia esa página web; todo esto sin conocer los problemas y/o necesidades reales de su prospecto. Por esta razón es que la mayoría de los emprendedores no venden online.

Quiero que analices el porque te digo que crear un producto o servicio sin antes conocer los problemas de tu prospecto es un grave error.

Tómate dos minutos de tu tiempo para analizarlo. Te estarás preguntando, **¿Cuál es el procedimiento correcto?**

El procedimiento correcto es: primero buscas un **mercado**, encuentras los **problemas** que puedes resolver y luego creas el **producto o servicio**.



PASO 2.

IDENTIFICA
LOS PROBLEMAS
DE TU PROSPECTO IDEAL

Una vez que ha identificado a tu prospecto ideal necesitas resolver sus necesidades o problemas. Pero para resolver esas necesidades o problemas debes conocerlos.



Si ya tienes un producto o servicio que vender necesitas analizar si realmente ese producto resuelve algún problema y adaptarlo a tu prospecto ideal.



Ese es el inicio correcto de emprender tu negocio en Internet, encontrar las necesidades de tus prospectos.



Estamos en la era de la información, Google es el principal buscador en el mundo y su negocio se basa en proveer información a todos sus usuarios que están buscando una solución a sus problemas.

Entonces la mayoría de los emprendedores nuevos primero buscan o crean el producto y luego buscan a los clientes, pero el procedimiento es contrario.

Primero se buscan las necesidades o los problemas de un nicho específico y luego se crea o se adapta un producto o servicio para solucionarlo.

¿Cómo saber cuáles son los problemas de tu prospecto ideal?

Vamos a hacer dos ejercicios con ejemplos que te ayudarán a saber cuáles son los problemas de tu prospecto ideal.

Tomaremos el ejemplo del nicho de los profesionales de redes de mercadeo.

Supongamos que tu producto o servicio es tu oportunidad de negocio de multinivel o venta directa y lo que quieres es "hacer crecer tu red de afiliados".

IMPORTANTE SER CONSTANTE Y HACER SEGUIMIENTO A TODAS TUS ACTIVIDADES



En la siguiente tabla vas a listar sus problemas, causas y soluciones de este problema o situación:

Tabla. 1

PROBLEMA	CAUSA	SOLUCIÓN
Falta de prospectos	No conoce mucha gente	Salir a las calles a prospectar. Usar las redes sociales para atraer clientes Unirse a grupos de emprendedores en Facebook. <u>Marketing Para Emprendedores.</u>
	No es sociable	Inscribirse en clubes deportivos para hacer amigos Tratar de entablar conversación con personas en centros comerciales
	No tiene muchos amigos	Salir a fiestas para conocer más amigos. Agregar personas nuevas en Facebook que sean emprendedores.
Rechazo	Vive en una nueva ciudad	Involucrarse a grupos en la ciudad que vive Comprar un curso para aprender como prospectar en Internet.
	No sabe buscar prospectos en el mercado frio	Tomar un curso de capacitación en ventas.
No venden productos	Los prospectos no tienen dinero.	Buscar prospectos que si tengan dinero para invertir. Buscar prospectos que tengan altos ingresos.
	No sabe cómo vender.	Tomar un curso de capacitación en ventas.
	A su prospecto no le interesa el producto.	Estas llegando al prospecto equivocado, cambia la estrategia de búsqueda.
	Su prospecto dice que no lo necesita	Encontrar gente que si necesite el producto.



Crea tantos problemas y causas como puedas, sigue llenando la lista si es que estás en el nicho de redes de mercadeo. Imprime estas hojas y llénalas a mano. Ahora veamos un ejemplo de cómo encontrar problemas en el nicho de pérdida de peso:

Tabla. 2

PROBLEMA	CAUSA	SOLUCIÓN
No funcionan las dietas	Tienen malestar estomacal	No comer mucho después de hacer la dieta. Crear un hábito de comer saludable.
	Les da hambre	No comprar comida chatarra Tomar suplementos alimenticios
	Se marean	Comer sanamente con un plan alimenticio. Ir con un nutricionista para elaborar un buen plan de comida.
Falta de ejercicio	Les da pereza hacer ejercicio	Crear el hábito del ejercicio con una pequeña rutina diaria. Hacer ejercicios que le causen emoción. Buscar compañía para tal fin. Seguir las recomendaciones médicas entre medicamento y rutina de ejercicios
	Tienen problemas respiratorios	Seguir las recomendaciones terapéuticas que solucionen con una rutina de ejercicio este dolor
	Tienen problemas de espalda	Ver testimonios y programas de autoayuda que motiva a una rutina de ejercicios.
	No se siente motivado	Meditar, Tomar masajes, Eliminar ansiedad
Enfermedad	Estrés	Cambiar los medicamentos por otros que no hagan subir de peso.
	Tomar medicamentos	



ACADEMIA DE
MARKETING Y VENTAS



Del mismo modo si estás en este nicho de mercado agrega tantos problemas, como causas complementado con su respectiva solución.

Haz lo mismo con el nicho de mercado que hayas elegido, si eres coach, si eres abogado, si eres profesional independiente, si quieres vender zapatos, ropa, revistas, si eres diseñador gráfico en fin

Lo importante es que determines la mayor cantidad de problemas para después encontrar una solución.

En el siguiente capítulo veremos cómo saber si realmente las soluciones que estamos brindando son las que busca tu prospecto ideal.

El mismo Google te va a decir que es lo que realmente está buscando tu prospecto y de esta forma lograrás darle la mejor solución a tu prospecto ideal.

“Si tu propuesta de valor no emociona a tu prospecto, no estás resolviendo ningún problema con tu negocio”

¿Quieres estar al día con las últimas tendencias en [Marketing Para Emprendedores?](#). Únete a nuestro grupo privado en Facebook y sé parte de la conversación. ¡No te lo pierdas!





PASO 3. RESUELVE LOS PROBLEMAS DE TU PROSPECTO IDEAL

En este punto ya conoces a tu cliente ideal, y sabes los problemas o situaciones que le generan dolor y preocupación a tus prospectos. Ahora lo que debemos hacer es solucionar esos problemas y para ello necesitamos dominar algunas estrategias que generen valor alrededor de nuestra propuesta.

La mayoría de los emprendedores al encontrar un prospecto simplemente le muestra su producto de forma directa y la verdad esto no funciona muy bien.

En Internet mostrar tu oferta directamente va a generar rechazo en tus prospectos. Por ello es más inteligente compartir algún material de valor con tu prospecto antes de pedirles que te compren o mostrarle tu oferta.

“A nadie le gusta que le vendan, pero a todos nos gusta comprar”

Si quieres tener acceso a contenido exclusivo y conectarte con personas que comparten tus intereses, júnete a nuestro grupo privado en Facebook haciendo clic [aquí](#) !





Este material de regalo también es conocido como imán de prospectos. Esto hará que tú puedas generar deseo en las personas y sobre todo que quieran recibir ayuda de tu parte.

En Internet la gente busca soluciones que lo puedan llevar a una transformación; por eso el contenido generado y relacionado con tu producto debe hablar de esas soluciones enfocadas a unas necesidades ya identificadas que disminuyan sus miedos y le permita soñar y visualizar las respuestas a esas situaciones que le incomodan, para que sus ilusiones afloren y tenga nuevos pensamientos y sentimientos que cambiarán su vida.

Esta es la razón por la cual NO podemos comenzar a promover las características de nuestros productos o servicios de manera directa en Internet, porque lo que vamos a conseguir es rechazo y frustración. Este es el error que la mayoría de los emprendedores cometemos; de ahí la importancia de capacitarnos y entender este maravilloso mundo de la tecnología y sus canales de comunicación.

Cabe mencionar que la capacitación requiere tiempo, esfuerzo y dinero, pero si lo piensas bien es lo que invertimos cuando estudiamos una carrera universitaria que duró en promedio 5 años y que exigió bastante esfuerzo, tiempo y dinero, que en algunos casos fue financiada y por ende sumada a intereses.... Y que se hizo "rentable" en algunos casos después del grado... Con este entrenamiento a los 3 meses máximo ó ya estás generando ingresos con una inversión mucho más pequeña.

Aprende nuevas estrategias de marketing y haz crecer tu negocio con nosotros. ¡Únete al grupo [aquí!](#)

Con tu dedicación y entrega al año o menos ya eres toda una autoridad para tu nicho de mercado en Internet y habrás recuperado tu inversión...

Luego de este pequeño preámbulo, continuamos con el ejercicio.

Ahora veamos un ejemplo:

Si el problema de tus prospectos es querer bajar de peso. Puedes hacer un análisis del problema para verificar las emociones del prospecto. Si determinas que la emoción más dominante es la falta de confianza y autoestima personal puedes crear una solución acorde al sentimiento del prospecto.

Posible solución:

Programas de dieta y ejercicios corporal para recuperar tu autoestima y confianza en solo 30 días con eslogan y campañas como esta: "Luce radiante y atractiva con nuestro sistema de mejoramiento y belleza corporal"

Si el producto que vendes son unos batidos este programa puede ser perfectamente una propuesta de valor para tu cliente y por ende será mucho más fácil vender tus batidos una vez que tus prospectos hallan probado tu propuesta de valor.

Si quieres te voy a dejar una lista de posibles soluciones a problemas que te sirva como guía. Así incentiva tu creatividad para generar soluciones que ayuden a tus clientes.

"Para generar deseo en tu prospecto, la clave está en crear buenos imanes que aporten valor y ayuden a solucionar problemas"

¿Quieres conocer más sobre Marketing para emprendedores? Únete a nuestro grupo privado de Facebook y descubre todo lo que tenemos para ti.

[Marketing Para Emprendedores.](#)



Te comparto otros posibles problemas que puedes apuntar a tu negocio

PROBLEMA	SOLUCIONES
No tener presencia en internet	Programa de 4 pasos para prospectar, presentar y vender en internet como un profesional
Sobre peso y obesidad	Programa de 30 días para bajar de peso y sentirse altamente sexi y atractivo
No obtener prospectos	Programa para obtener de 20 a 30 prospectos en piloto automático.
¿Estás en un empleo que no gusta ni te renta?	Descubre 5 pasos para cambiar de empleado a emprendedor

Nota lo siguiente: en el cuadro no hacemos referencia al producto que vendemos, básicamente porque el producto deja de ser importante si el prospecto no entiende el valor de nuestra ayuda.

Si dominas la habilidad de crear imanes o propuesta de valor aumentará tus probabilidades de vender tus productos o servicios.

Ahora la cosa se pone más interesante porque desde este momento puedes comenzar a promover tu negocio desde el valor que aportas a tu cliente. Incluso con esta información puedes mejorar la promoción y campañas que haces alrededor de tus productos, siendo esta una forma inteligente de hacer marketing en internet.

[Marketing Para Emprendedores.](#)



El tiempo es oro, comienza entonces a desarrollar tus imanes de prospectos y verás cambios inmediatos en las respuestas de tus potenciales clientes y prospectos.

Al implementar estos pasos estarás en el camino correcto para conseguir clientes ideales para los productos o servicios que comercializas.

PRÓXIMO PASO

Ya comenzaste a crear la base de tu negocio, ahora es importante comenzar a mostrar un poco de este análisis inicial que acabas de hacer para precisar con éxito a tu cliente ideal.

Tienes que mostrar tu trabajo en internet y redes sociales para atraer a ese cliente ideal hacía tu contenido para que se convierta en un cliente.

Te recomiendo seguir con el siguiente entrenamiento:

" Cómo Investigar el Cliente Ideal"

Espero de todo corazón que pongas en práctica este conocimiento y lo apliques a tu negocio y que no dudes en capacitarte para crecer mucho más de lo que te imaginas. "Nuestro propósito es ayudar a un Emprendedor o Networker a cambiar su carrera profesional para siempre, entregándoles nuevos conocimiento, herramientas y técnicas para que puedan llevar sus negocios de forma profesional al internet"

Comunícate ahora mismo y te informaremos de todo el proceso que necesitas para continuar tu crecimiento en el marketing digital.

**Es el momento perfecto para iniciar con tu
capacitación en marketing digital
¡comunícate ahora!**

Cordialmente,

Academia de Marketing y Ventas

Únete a nuestro grupo privado en Facebook y ten acceso a contenido exclusivo y conectarte con personas que comparten tus intereses. Haz clic aquí para unirte ahora mismo y formar parte de esta comunidad.

[HAZ CLICK AQUÍ PARA INGRESAR AL GRUPO DE FACEBOOK](#)

[Marketing Para Emprendedores.](#)



Aprende a utilizar las redes sociales y tu marca personal para aumentar tus ventas en línea con nuestra Academia. ¡Inscríbete aquí y comienza a crecer tu negocio!

[HAZ CLICK AQUÍ PARA INGRESAR A LA ACADEMIA](#)



ACADEMIA DE MARKETING Y VENTAS