



WWW.NEETWORK.COM

ESCUELA DE NEGOCIOS DIGITALES

Hoja de trabajo del Avatar del cliente ideal

Ahora que ya has aprendido a Crear un Avatar del cliente ideal (ACI) para tu campaña de SEO. Ahora tú tienes realmente que tomar todas las medidas y crear tu ACI. Lo que sea que hagas, no te detengas demasiado en este proceso. Sólo pon tus ideas y pensamientos en la página. Piensa Librementemente y no retengas nada. No tienes que contestar cada Pregunta, pero mientras más contestes, más comprenderás a tu ACI.

Preguntas básicas

¿Nombre? _____ ¿Años? _____ Ciudad de origen? _____

¿Color de pelo / ojos? _____ Casado _____ ¿Niños? _____

Ubicación geográfica _____ Nivel Educativo: _____

¿A qué se dedica en su trabajo? _____ Ingresos (Anuales): _____

Preguntas personales

¿Cuáles son las aficiones de tu ACI? _____

¿Cuáles son los intereses de tu ACI? _____

Preguntas en profundidad

¿Existe algo con lo que tu ACI lucha constantemente? _____

¿Qué aspiraciones personales tiene tu ACI? _____

¿A nivel profesional Cuáles son las metas que se propone alcanzar tú ACI?

¿Cuál es el mayor problema al que se afronta tu ACI? _____

¿Qué es lo peor que podría pasar si tu ACI no resuelve su problema?

¿Cuál sería el estado emocional de tu ACI si no resolviera este problema?

¿Cuál es el mayor temor que tiene tu ACI? _____

¿Qué está buscando tu ACI? _____

¿Qué cambios quiere tu ACI? _____

¿Cuáles son las objeciones que tiene tu ACI? _____

Si tu ACI pudiera elegir una solución "perfecta" a su problema, ¿Cuál sería esta solución?

¿Cuánto crees que tu ACI estaría dispuesto a pagar por resolver su problema, y porque crees que lo haría? _____

Cuenta la historia de tu ACI :

Escribe una historia sobre un día en la vida de tu ACI. Comienza desde que inicia su día, luego debes conducirlo a una situación donde se necesite una solución a un problema flagrante. Piensa por qué el debería utilizar tus productos o servicios para resolver su problema y como estos lo resolverían. Escribe tanto o tan poco como sea necesario para comprender realmente el proceso de pensamiento de tu ACI, su racionalidad y su comportamiento probable a la hora de realizar la compra.

Asegúrate de revisar tu Avatar de cliente ideal (ACI) de forma trimestral o anualmente para asegurarte de que todavía se alinea con tu negocio. Intenta dar un enfoque de solo un ACI por producto o servicio. Evita crear varios ACI para el mismo producto o servicio, porque acabarás confundiéndote. Recuerda, si intentas crear un Marketing perfecto para todo el mundo, entonces tú estás comercializando para nadie.