

Define y empatiza con tu cliente tipo para entender sus patrones de conducta, objetivos, temores y necesidades. Sé el óráculo de tus futuros clientes.



Dibuja tu cliente tipo

2 Cita

Escribe una cita que represente a tu cliente tipo.

1 Cliente

Nombre:

Edad:

Estudios:

Estilo de vida:

Generación:

Profesión:

3 Biografía

Describe brevemente la biografía de nuestro cliente. Haz un resumen de su vida con los rasgos más característicos.

4 Personalidad

¿Qué rasgos particulares tiene el cliente?

¿Cómo definirías su personalidad?

5 Necesidades

¿Qué necesidades tiene el cliente que nuestro producto resuelve?

6 Objetivos

¿Cuáles son los objetivos del cliente?

7 Temores

¿A qué temores y miedos se enfrenta?

8 Esperanzas

¿Qué anhelos tiene el cliente?

¿Qué espera nuestro producto o servicio?