

IMPLEMENTACIÓN 1

MENTALIDAD Y COMUNICACIÓN



LactaClinic





**PASO A PASO
PARA CREAR
EL AVATAR
DE TU
CLIENTA
IDEAL**



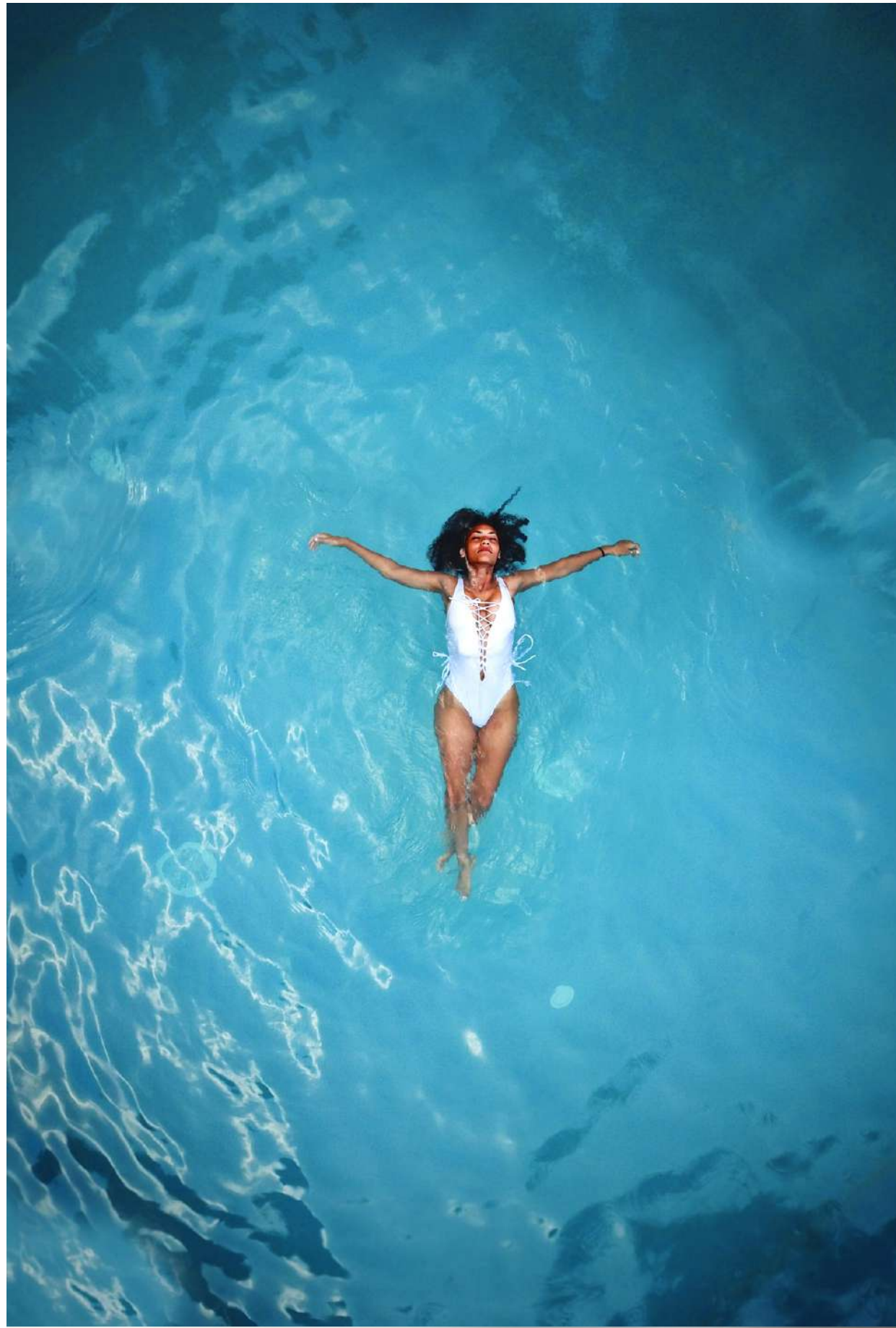
DATOS DEMOGRÁFICOS

- ¿Quién es esa persona?



DATOS DEMOGRÁFICOS

- Nombre de la persona:
- Género:
- Edad:
- Estado civil:
- Donde vive:
- Tener hijos:
- Escolaridad:
- Puesto / Ocupación:
- Ingreso promedio:
- Donde trabaja:
- Mercado de actuación:



COMPORTAMIENTO

- ¿Cómo es y qué hace?



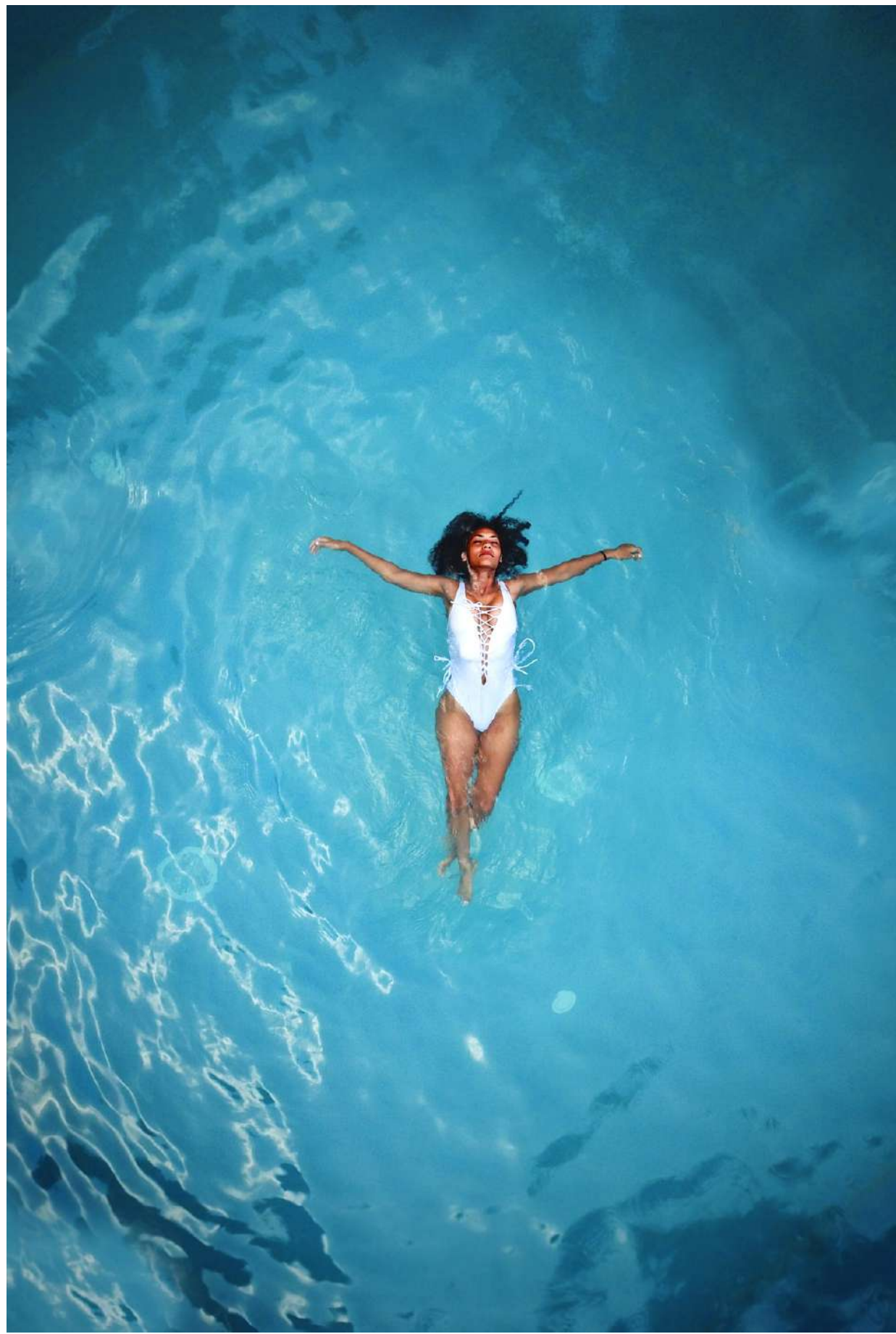
COMPORTAMIENTO

- ¿Quiénes son las influencers digitales que tienen el poder de influir en tus clientas?
- ¿Cuáles son los objetivos de vida de tu Avatar?
- ¿A qué tipo de grupos le gusta participar?
- ¿A qué grupos no quiere pertenecer?



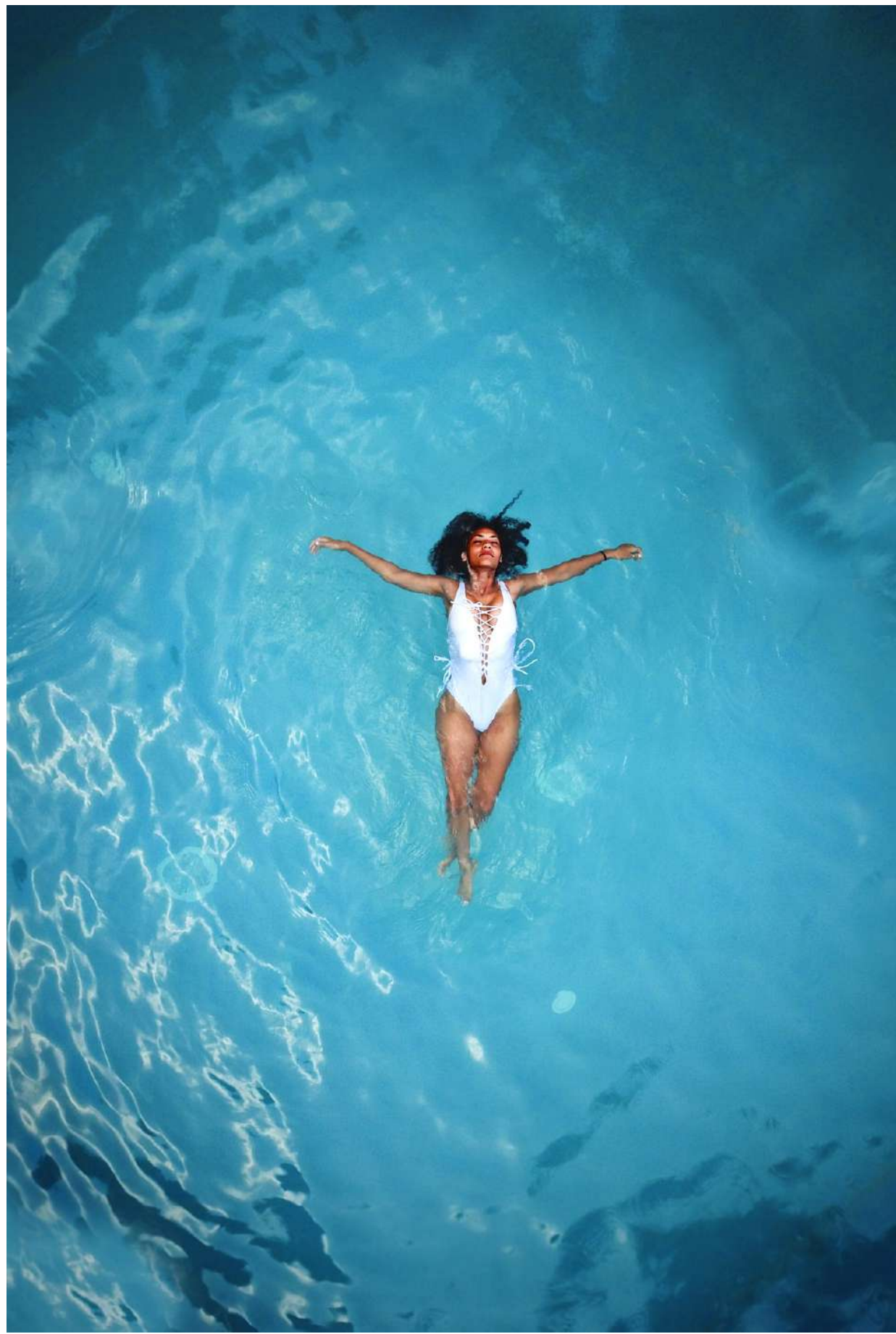
COMPORTAMIENTO

- ¿Qué esta persona cuando compre tu solución?
- ¿Las mejores excusas para no comprarte? (esa pequeña mentira)
- ¿Qué le hace posponer la compra contigo? (razón real)
- ¿Cuál es la peor situación por la que puede pasar una persona si no tiene tu solución?



COMPORTAMIENTO

- ¿Qué errores comete constantemente esta persona?
- ¿Qué sucede cuando la persona intenta la solución incorrecta?
- ¿Qué medios de comunicación usa esta persona?
- ¿Cómo puede tu negocio ayudar a esta persona?



COMPORTAMIENTO

- ¿Cuáles son los beneficios de tu producto | servicio para esta persona?
- ¿Qué beneficios de calidad de vida ofrece tu negocio a esta persona?
- ¿Cuánto vale la transformación física o emocional?
- ¿Cuál es la rutina de una persona que aún no tiene la beneficios de tu producto / servicio?



PROBLEMAS Y EMOCIONES

- ¿Cuáles son las mayores dificultades y deseos de la persona?



PROBLEMAS

- ¿Cuál es su mayor miedo?
- ¿Cuáles son los miedos que tiene y no le dice a nadie?
- ¿Qué frustra esta persona? ¿Y cómo se siente?
- ¿Cuáles son los principales problemas / desafíos de esta persona?
- ¿De qué se queja esta persona?



PROBLEMAS

- ¿Qué ha estado obstaculizando a la persona para alcanzar sus metas?
- ¿Qué querría cambiar esta persona en su vida?
- ¿Por qué todavía no ha resuelto este problema o ha cumplido este deseo? ¿Por qué esta persona nunca resolvió su problema?
- ¿Qué terminaría con el dolor/problema de esta persona?



PROBLEMAS

- ¿Qué ha estado obstaculizando a la persona para alcanzar sus metas?
- ¿Qué querría cambiar esta persona en su vida?
- ¿Por qué todavía no ha resuelto este problema o ha cumplido este deseo? ¿Por qué esta persona nunca resolvió su problema?
- ¿Qué terminaría con el dolor/problema de esta persona?



EMOCIONES

- ¿Cuáles son los temas que le interesan? Publicaciones | Programas de TV | Libros | Viajes
- ¿Qué sitios visita esta persona?
- ¿Qué redes sociales están presentes en la vida de esta persona?
- ¿Cómo son los amigos de esta persona?



EMOCIONES

- ¿Qué género de música prefiere escuchar?
- Lo que piensa y no dice: ¿con qué se puede identificar?
- Lo que siente en torno a la vida: ¿mira el mundo con dificultades o le parece un mar de oportunidades?
- ¿De qué está preocupada?



EMOCIONES

- ¿Cómo se siente esta persona cuando piensa en problemas / deseos?
- ¿Qué dice esta persona sobre el problema o deseo que tiene? (que tu producto / servicio pueda resolver)
- ¿Qué piensa esta persona del futuro?
- ¿Qué hará o podrá hacer cuando resuelva el Dolor o deseo con tus productos / promesas de servicio?



EMOCIONES

- ¿Qué tipos de productos necesita tu persona para sentirse mejor?
- ¿Qué es el éxito para ella y hacia dónde quiere ir?
- ¿Qué hace feliz a esta persona?
- ¿Cuáles son los sueños y deseos más secretos de esta persona?
- ¿Qué personalidades e ideales influyen en esta persona?



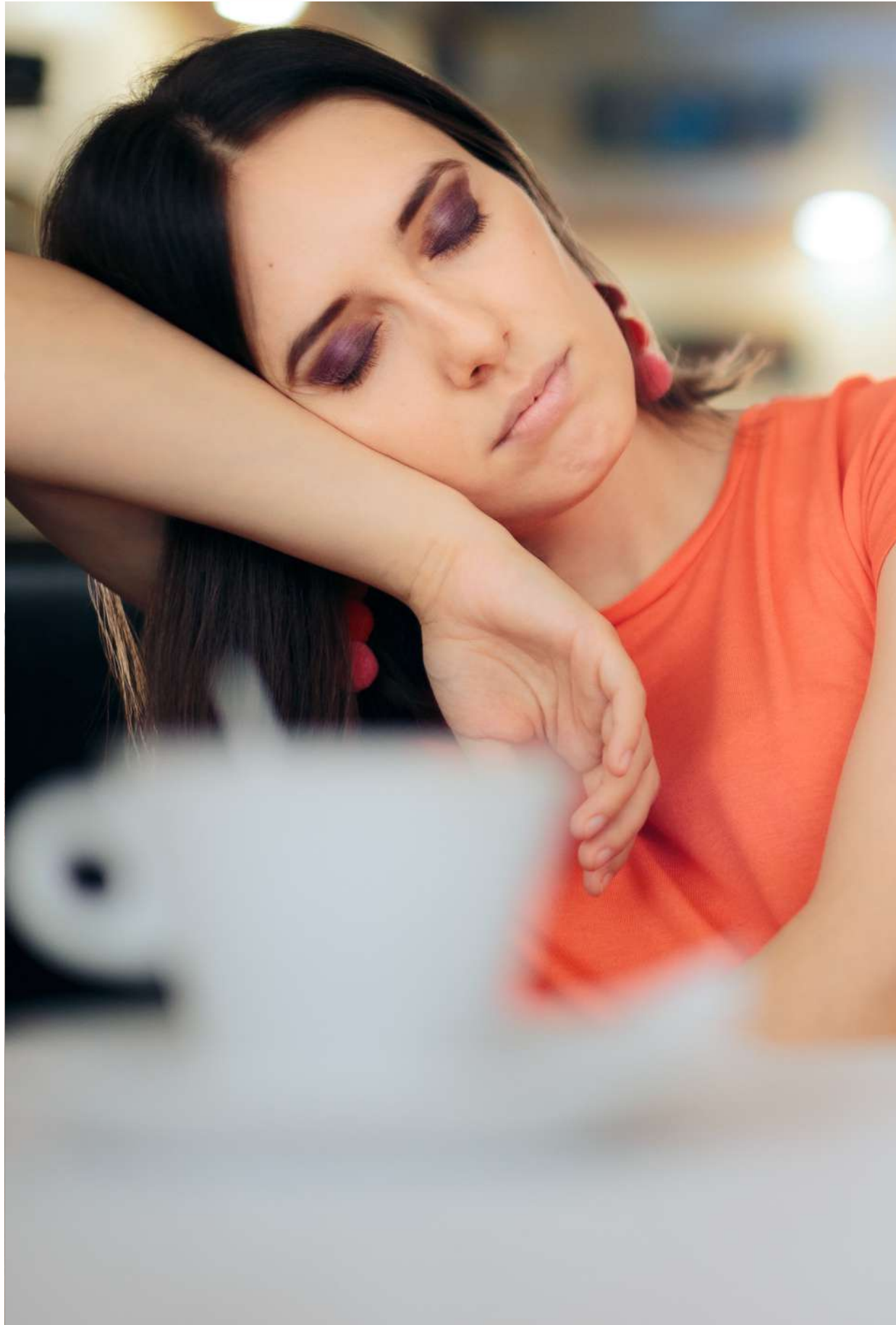
EMOCIONES

- ¿Qué dicen las personas importantes en la vida de esta persona?
- ¿Qué actitudes tienen las marcas favoritas de la persona?
- ¿Cuáles son los ídolos de esta persona?
- ¿Qué emociones le VENDES a esta persona?
- ¿Qué sentimiento estás despertando en esta persona?



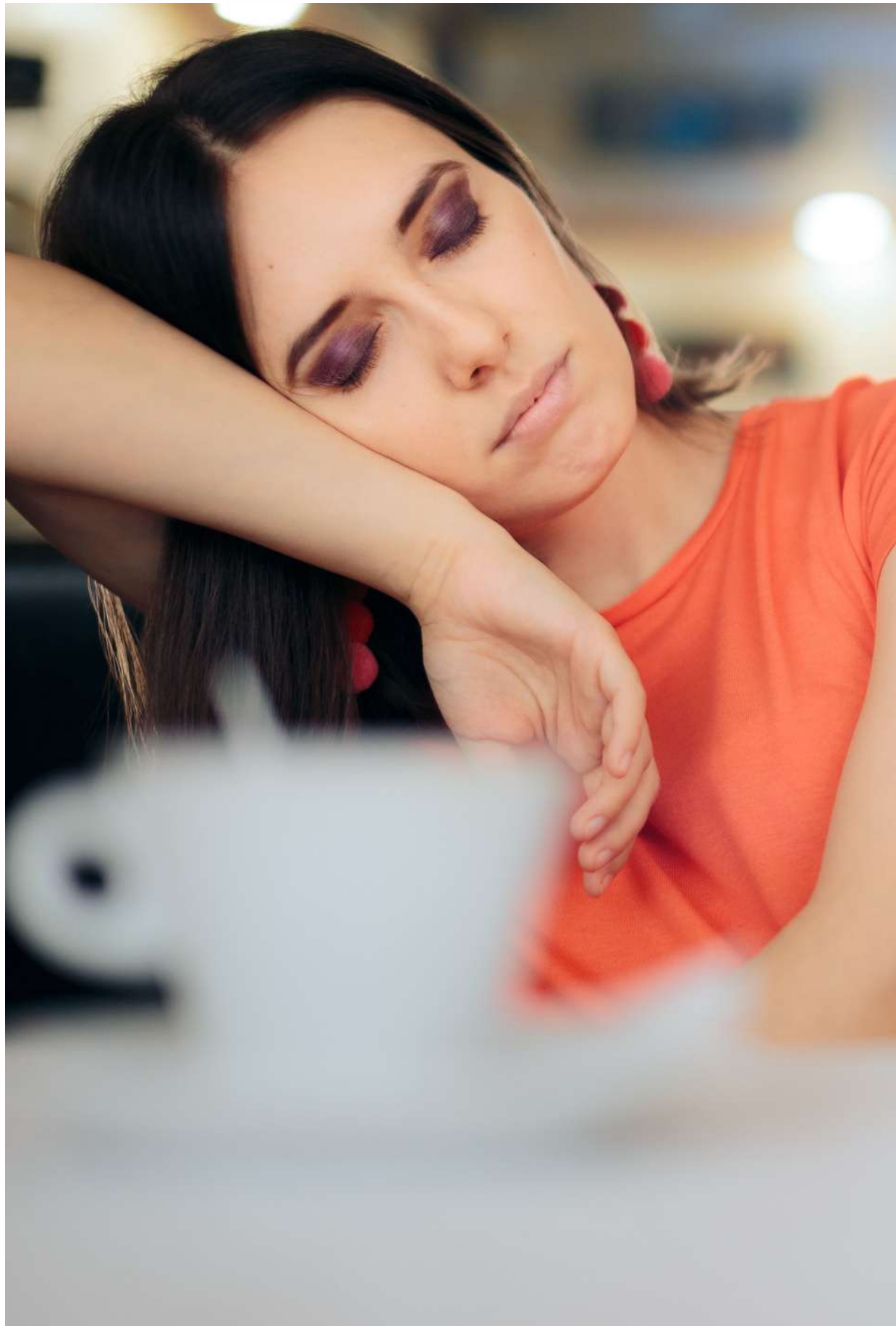
NECESIDADES

- ¿Qué tipos de productos necesita tu persona para sentirse mejor?
- ¿Qué es el éxito para ella y hacia dónde quiere ir?
- ¿Qué hace feliz a esta persona?
- ¿Cuáles son los sueños y deseos más secretos de esta persona?
- ¿Qué personalidades e ideales influyen en esta persona?



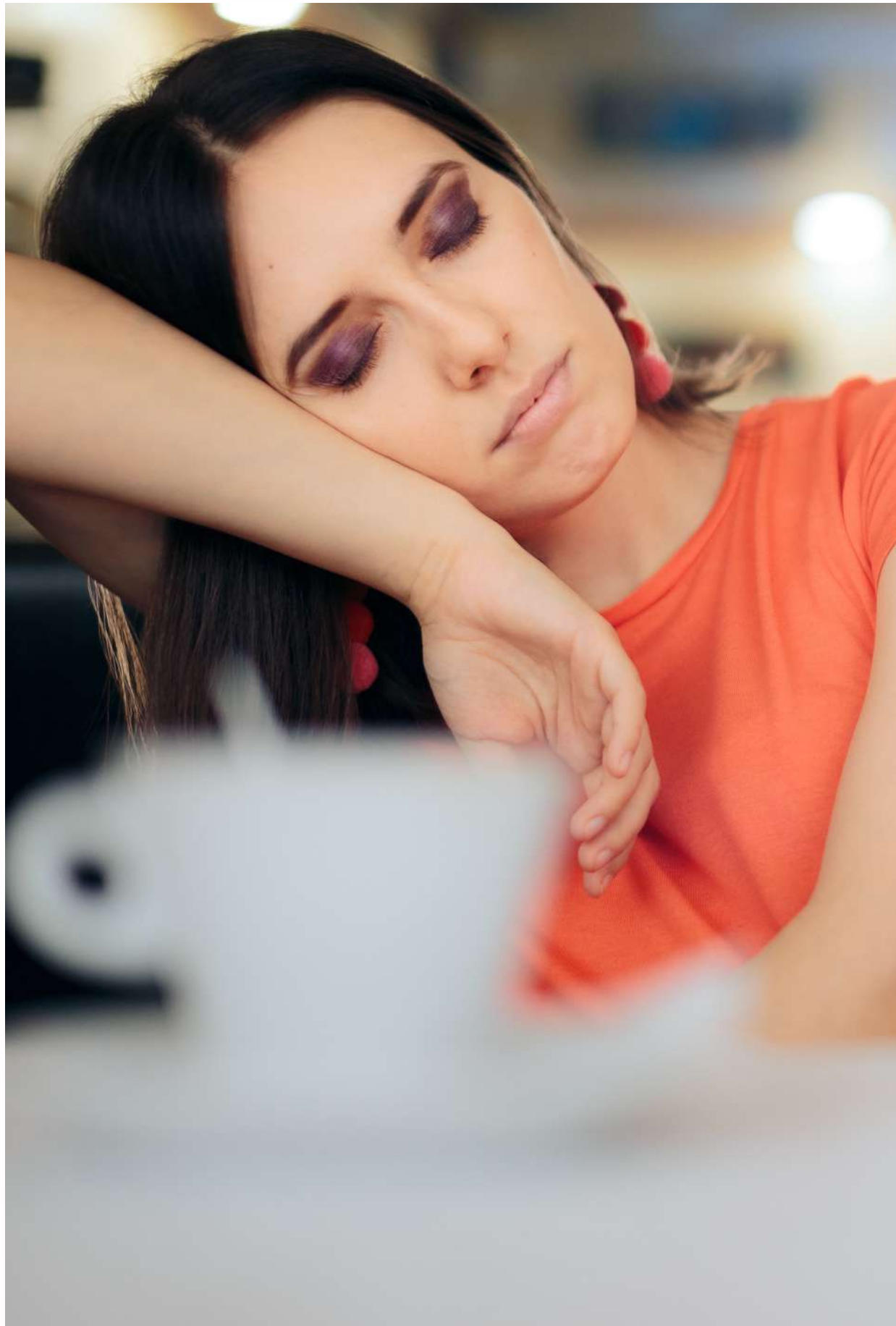
NECESIDADES

- ¿Qué necesita esa persona y qué es importante para ella?



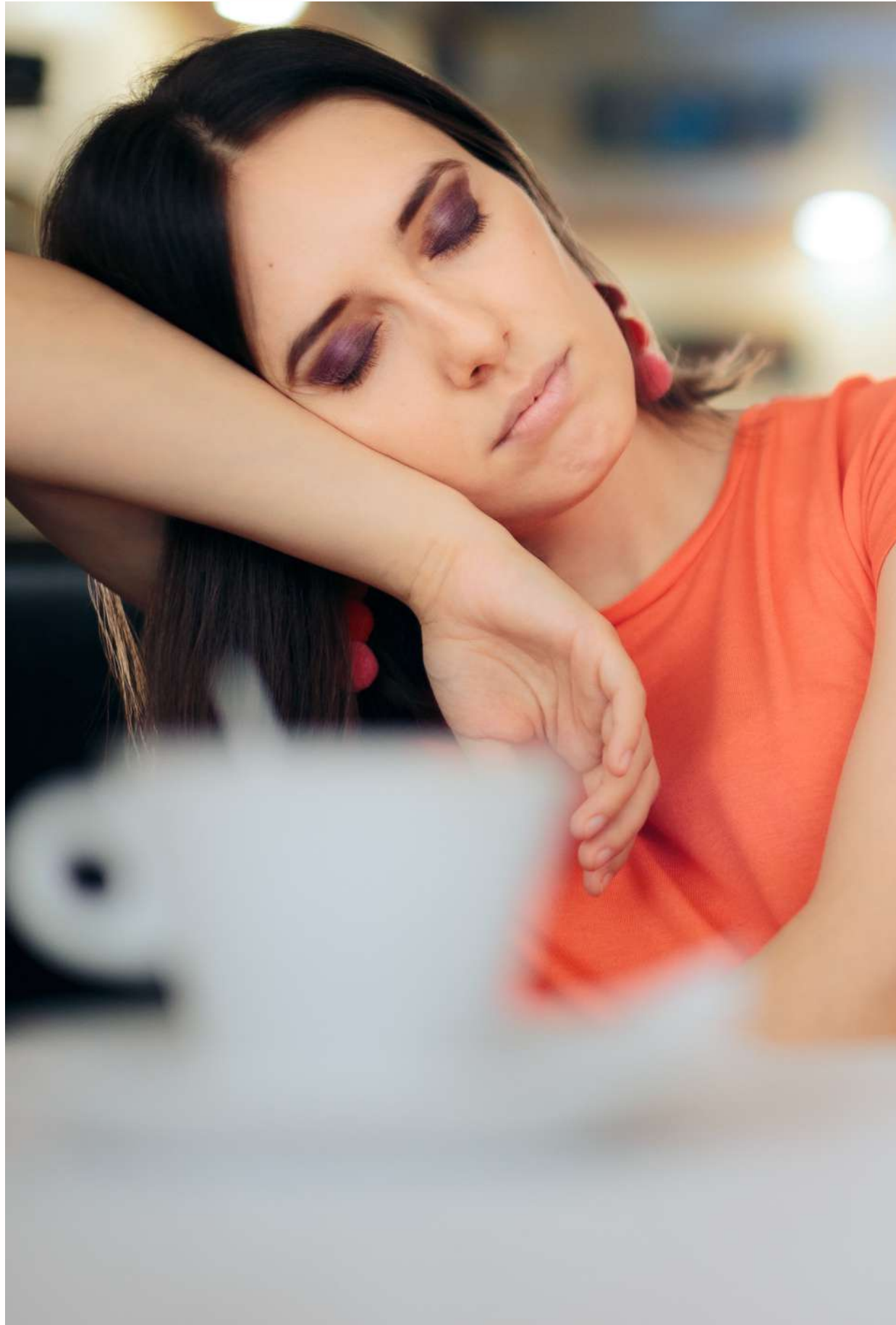
NECESIDADES

- Seguridad
 - Ejemplo: tener protección, estabilidad en la vida, poder preservar su empleo, etc.
- Social
 - Ejemplo: vecindario, escuela, trabajo, vinculación, sentimiento de pertenencia, etc.



NECESIDADES

- Estima
 - Ejemplo: Estar seguro de sí misma, independiente, autónoma, respetada, tener reconocimiento, poder, orgullo, etc.
 - ¿Esta persona se siente mejor cuando le das importancia haciendo algo exclusivo para ella o no le importa?



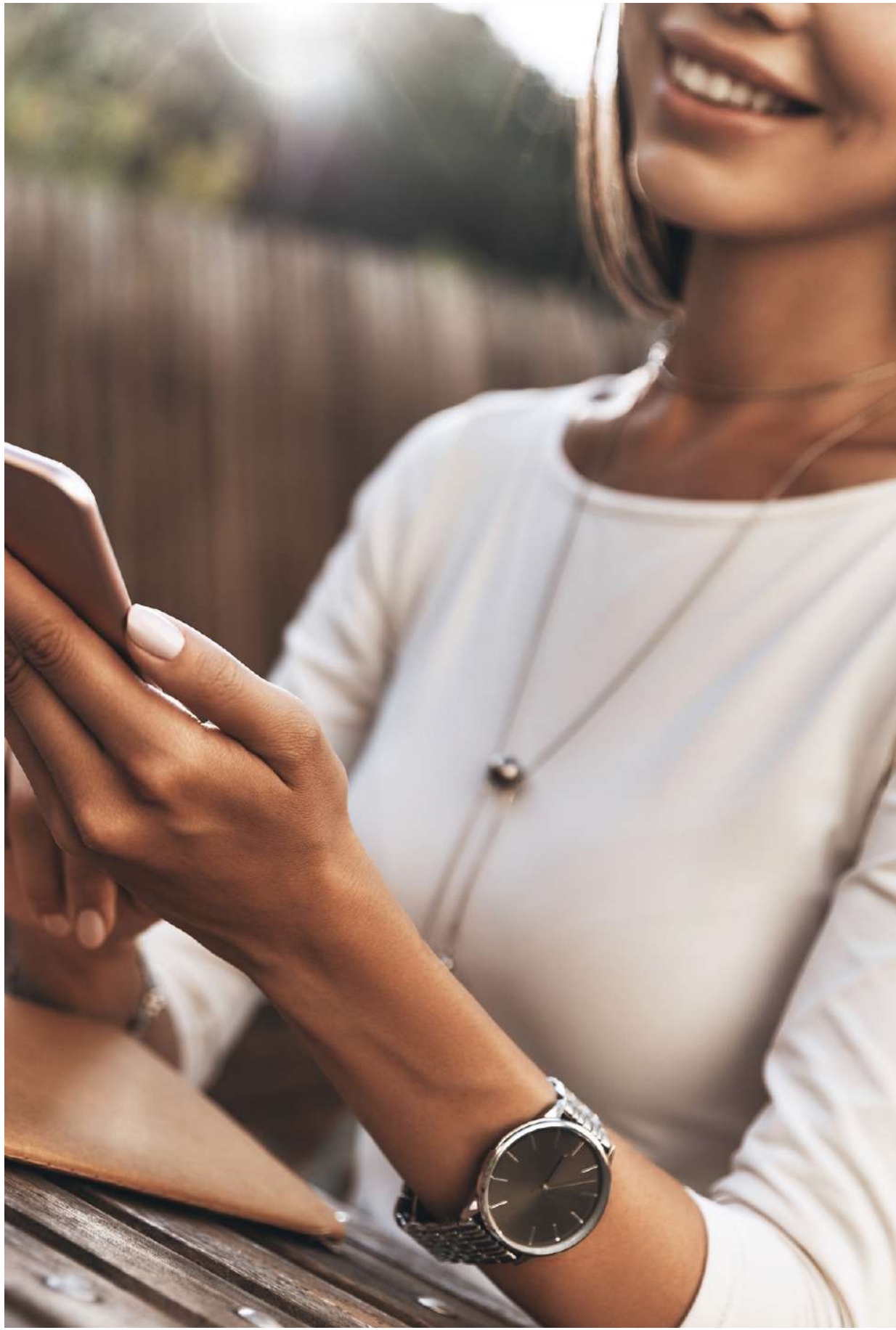
NECESIDADES

- Autorrealización
 - Ejemplo: ser madre, ser rica, obtener ascensos, etc.
- Calidad de vida
 - Ejemplo: Viajar, salir a comer fuera de casa, diversión, ropa nueva, dispositivos de alta gama, etc.



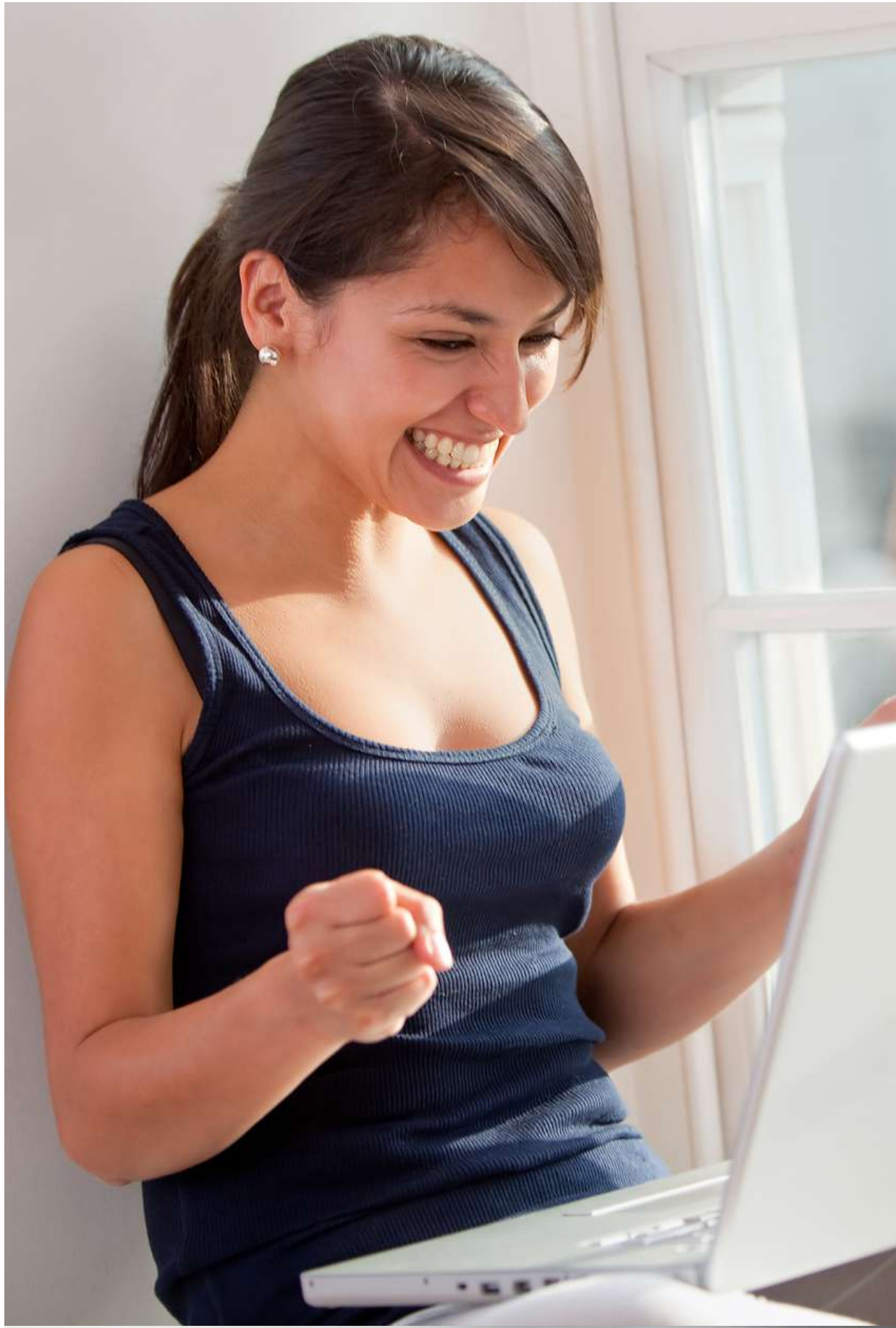
ACCESIBILIDAD

- ¿Dónde está esa persona y cómo encontrarla?



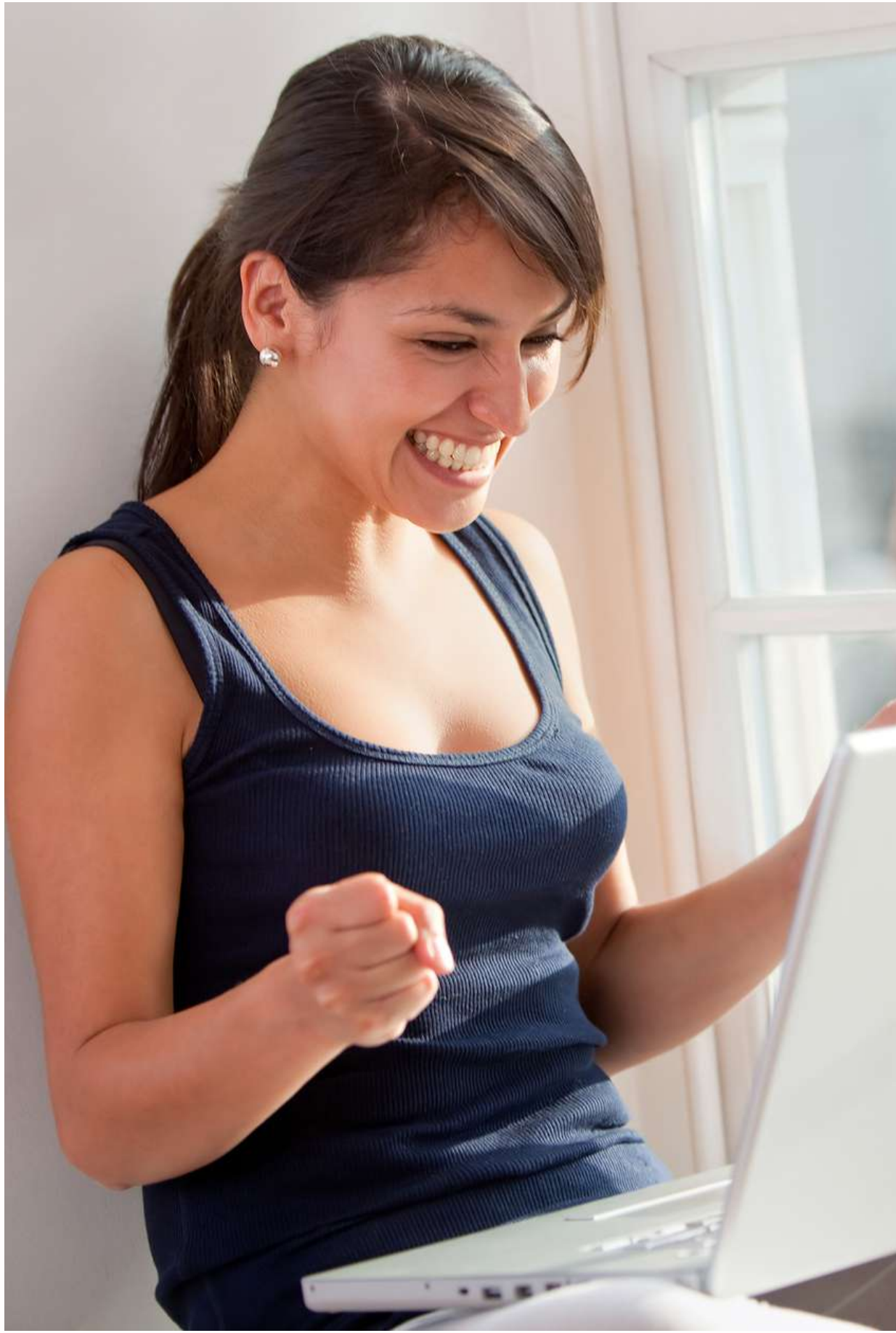
ACCESIBILIDAD

- Palabras y frases en Google y otros buscadores: ¿Cuáles son las palabras clave y frases que esta persona colocaría en Google para encontrar su producto / servicio?
- Cuentas de Instagram.
- Páginas de interés en Facebook.
- Cuentas de YouTube.
- Offline (eventos, conferencias, cursos, competidores)



INFORMACIÓN ADICIONAL

- ¿Cómo convertir nuestra avatar en clienta?



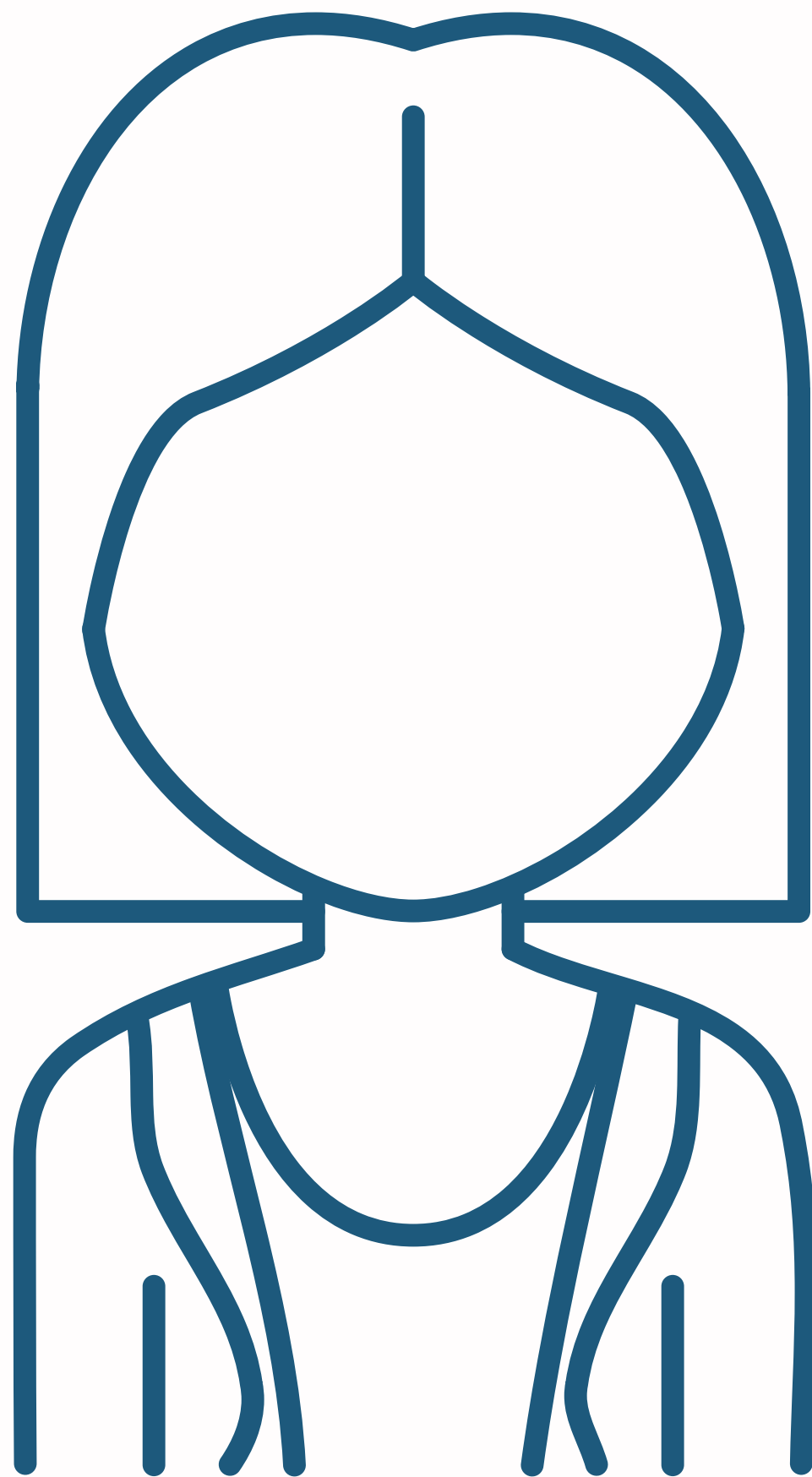
INFO ADICIONAL

- Métodos de pago: ¿cómo le gusta a esta clienta pagar, a cuotas o en efectivo?
- Bono: ¿cuál será tu diferencial?
- ¿Qué descuentos podrías usar y por qué?
- ¿Qué garantía puedes ofrecerle para comprar?
- ¿Cómo será tu seguimiento/At clienta?
- ¿Qué evidencia social usarás para atraer a la persona? (testimonios, videos, mensajes, fotos)



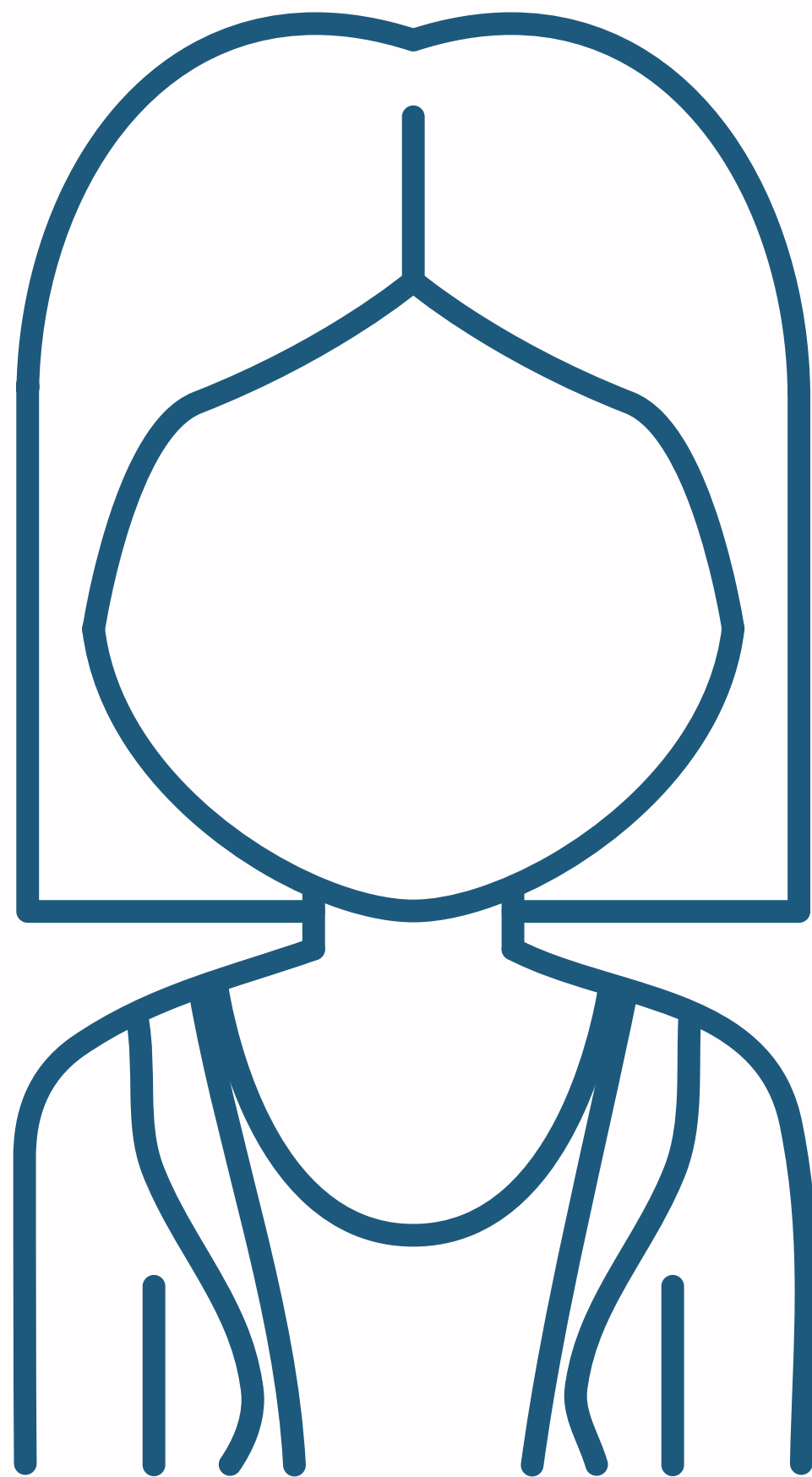
CREANDO A TU AVATAR

- Ejercicio práctico



CREANDO TU AVATAR 1

- Nombre y Edad:
- Problemas:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- Objeciones:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- Deseos:
 - 1.
 - 2.
 - 3.



CREANDO TU AVATAR 2

- Nombre y Edad:

- Problemas:

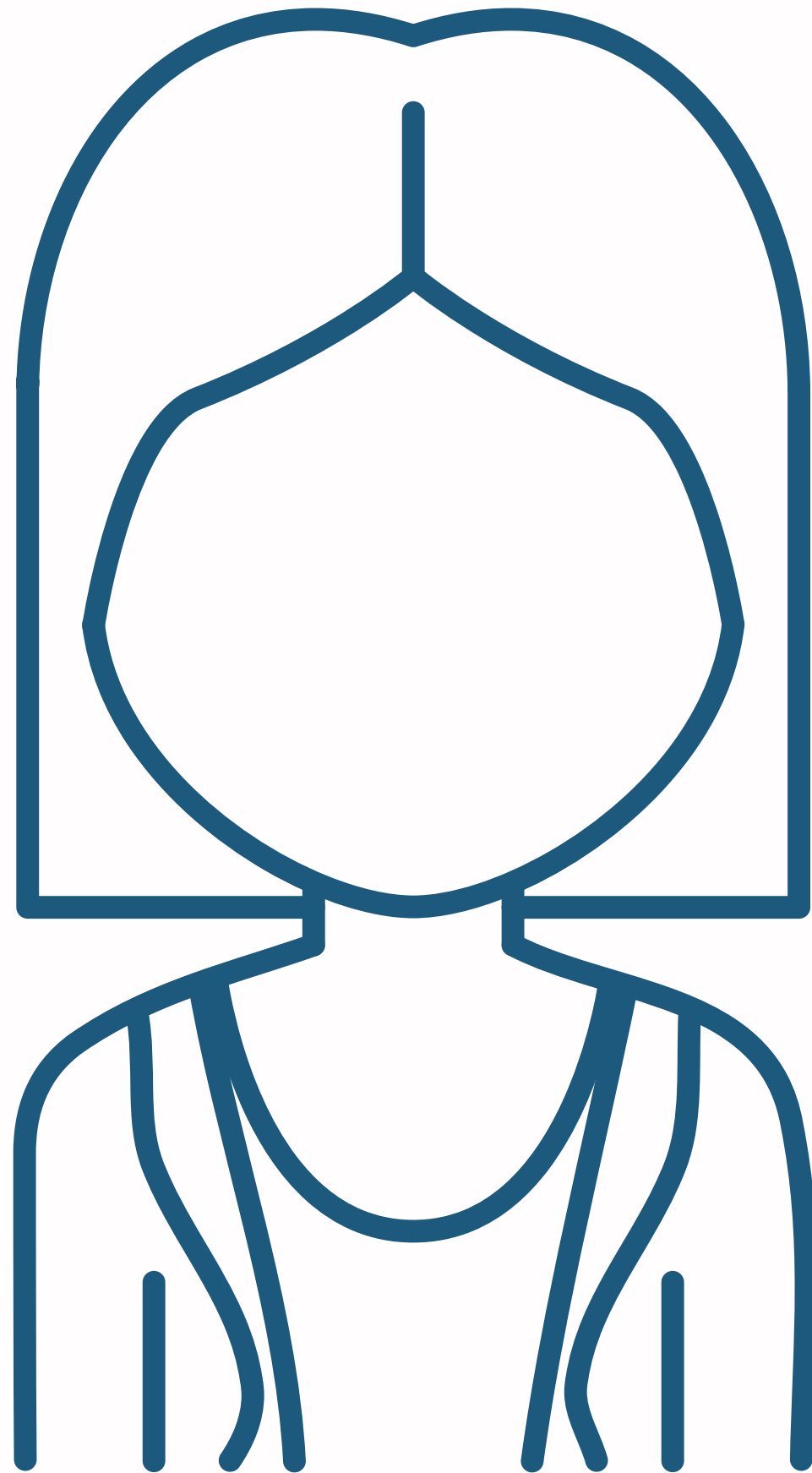
- 1.
- 2.
- 3.

- Objeciones:

- 1.
- 2.
- 3.

- Deseos:

- 1.
- 2.
- 3.



CREANDO TU AVATAR 3

- Nombre y Edad:
- Problemas:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- Objeciones:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- Deseos:
 - 1.
 - 2.
 - 3.



CREANDO A TU **ANTI**AVATAR

- Ejercicio práctico



CREANDO TU ANTI AVATAR 2

- Nombre y Edad:
- Problemas:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- Objeciones:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- Deseos:
 - 1.
 - 2.
 - 3.



CREANDO TU ANTIAVATAR 2

- Nombre y Edad:
- Problemas:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- Objeciones:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- Deseos:
 - 1.
 - 2.
 - 3.



CREANDO TU ANTIAVATAR 3

- Nombre y Edad:
- Problemas:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- Objeciones:
 - 1.
 - 2.
 - 3.
- Deseos:
 - 1.
 - 2.
 - 3.



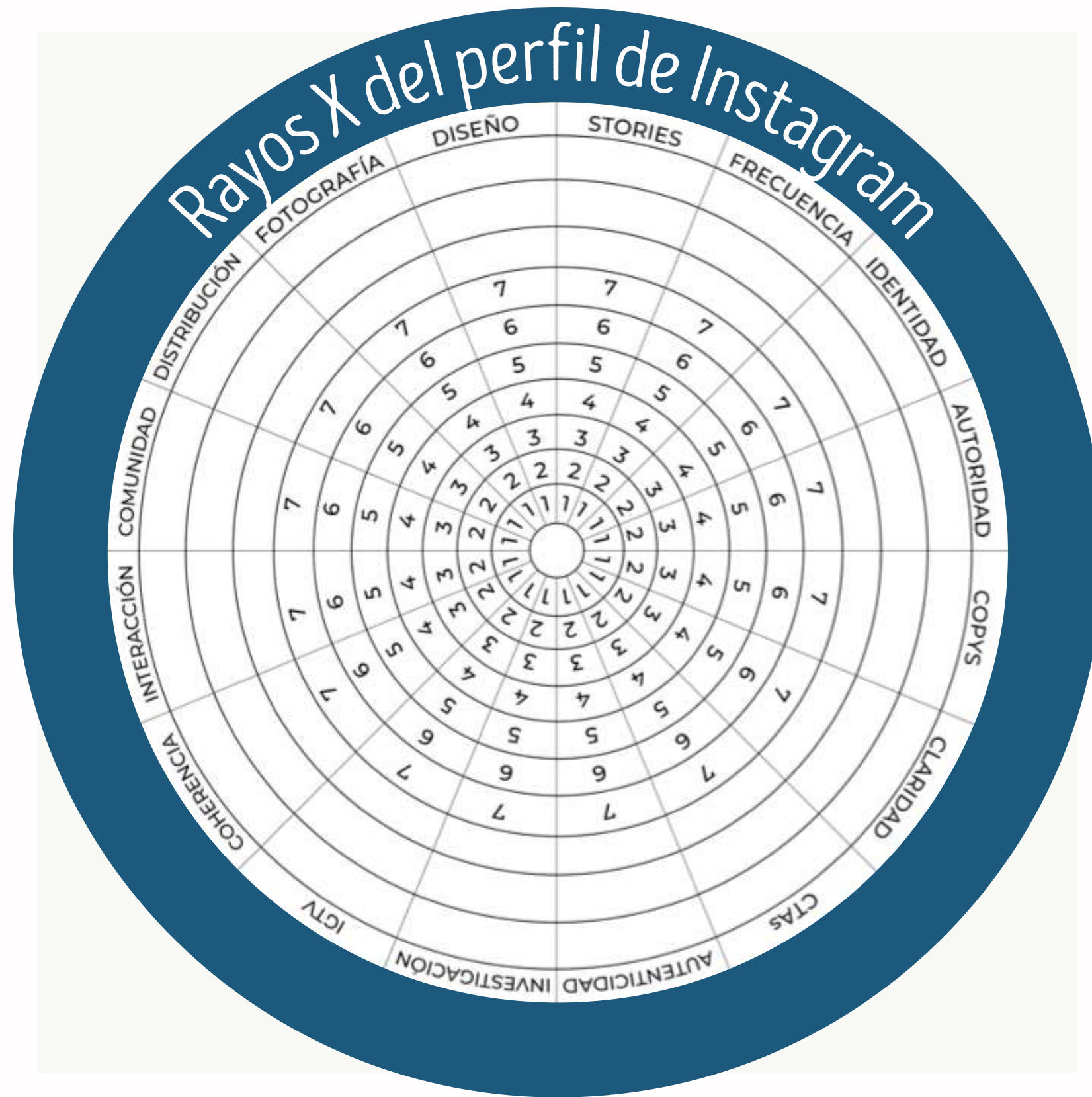
**MÁNDAME TUS
RESPUESTAS
POR PRIVADO**



RAYOS X PERFIL IG

- ¿Cómo está nuestro perfil de Instagram?

IMPLEMENTACIÓN 1



RAYOS X PERFIL IG

- Evalúa cada uno de los aspectos de tu IG marcando de 1 a 10.
- Debes unir las puntuaciones que marcaste de forma circular, al final.
- Cuanto más grande y simétrico sea el círculo, mejores resultados.

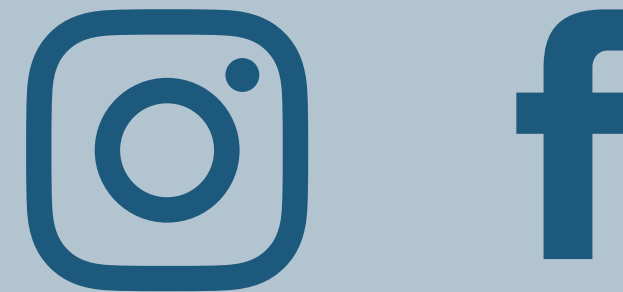
GRACIAS



LactaClinic

TELEGRAM/WHATSAPP

+34 603 42 03 98



@LACTACLINIC