

M
M A R I E L Y S
Á V I L A

Guía de
Ejercicios

“CURSOLOGY”

Crea y Vende tus propios Cursos
online en 60 Días.

“Definiendo tu Cliente Ideal”

Definiendo tu Cliente Ideal

1. Segmenta tu Cliente Ideal:



Nombre:

Edad:

Sexo:

Estado Civil:

Nivel Académico:

A qué se dedica:

Ingreso Mensual:

Dónde reside:

Hábitos/ Preferencias:

Necesidades/Preocupaciones:

Tiene Hijos:

Hábitos Sociales:

Definiendo tu Cliente Ideal

2. Fórmula P.A.S.

P ROBLEMA	¿Cuáles son los problemas de tu cliente ideal?	
A GITACIÓN	¿Es consciente tu cliente ideal de sus problemas?	<input type="radio"/> SI <input type="radio"/> NO
S OLUCIÓN	¿Encontrará tu cliente la solución a sus problemas con tus productos y servicios?	

3. Con la finalidad de que puedes ir ejercitando tu habilidad para definir tu cliente ideal, tomando en cuenta lo explicado durante el módulo, responde las siguientes preguntas::

a. Utiliza las redes sociales, ¿Cuales?

b. ¿A través de que canales puedes conectar con el?

c. ¿Cuáles son sus hobbies?

d. ¿Trabaja? ____ Desde casa: ____ Oficina: ____ Emprendedor: ____

e. ¿Cuáles son sus miedos, frustraciones y enojos?

f. ¿Cuáles son sus sueños y anhelos?

Definiendo tu Cliente Ideal

4. ¿Cuáles son sus preferencias? Define los intereses que tiene, los blogs que lee, las revistas que prefiere, sus aficiones, el tipo de película que ve, los programas de radio y televisión que prefiere.

5. ¿Cuáles son sus hábitos? Enumera sus rutinas, si le gusta ir a un café, o prefiere ir a una disco; si en cambio tiene el hábito de algún ejercicio.

6. ¿Cuáles son sus hábitos sociales? ¿Qué redes sociales prefiere? ¿Con qué frecuencia navega en las redes sociales? ¿Qué canales utiliza para compartir información o recomendaciones con sus amigos? si usa el correo electrónico. Si asiste a reuniones y qué tipo de reuniones.

Redes Sociales	Canales para Compartir	Asiste a algún grupo o reunión

Definiendo tu Cliente Ideal

7. ¿Qué tipo de curso lanzarás?

- | | |
|--|--|
| <input type="radio"/> Cursos Tipos Talleres y Workshop | <input type="radio"/> Cursos Low End (bajo costo). |
| <input type="radio"/> Seminarios online (Grabados) | <input type="radio"/> Cursos High End (alto costo) |
| <input type="radio"/> Área de membresía | <input type="radio"/> Cursos personalizados |

8. Explica tu Curso:

9. El Antes y Después.

Preguntas	Antes de Adquirir el Curso	Después de Adquirir el Curso
¿Cual es el Problema de tu Cliente?		
¿Cómo se siente en relación a su problema?		
Describe cómo es un día normal de tu cliente		
¿Cuál es el estado emocional, físico y financiero de tu cliente?		

Definiendo tu Cliente Ideal

10. Qué Problema soluciona tu Curso a tu CLIENTE IDEAL?

11. ¿Qué Beneficios ves al tener definido tu Cliente Ideal?

12. ¿Cuáles son las necesidades del mercado y qué relación tiene con el curso online que quieres lanzar?

13. A continuación formula una encuesta para validar tu curso online, con entre 3 a 6 preguntas: