

Reto

M
M A R I E L Y S
Á V I L A

Y El Compromiso

14 días de Organización, Emprendimiento
y Liderazgo

Día 13

**Identifica a
tu Cliente
Ideal**

M
M A R I E L Y S
Á V I L A

Lección 13: Conéctate con tu Cliente.

Es muy importante que sepas desde el inicio quién es tu cliente ideal. Tenemos que ser selectivos, pues no podemos ayudar masas, sino a entes individuales. Tampoco te interesa contactar al cliente que no te necesita, y así ahorras tiempo en vez de intentar vender un producto o un servicio a personas o compañías que no van a ser tus clientes por diferentes motivos.

Uno de los factores fundamentales para el éxito en las ventas y la conexión efectiva con los clientes es la comunicación.

Existen diversos estilos de comunicación, y todo emprendedor debe tomarlos en cuenta, conocerlos, y asimilar un estilo claro y directo. A continuación, quiero ofrecerte algunos puntos clave para tu efectividad en las ventas:

- Conectar con los clientes no significa únicamente realizar la venta.
- Conectar con tu cliente ideal es merecer su confianza y su lealtad.
- Cuando un cliente piensa en ti como su primera y su única opción, has logrado una conexión superior con él.

Las cinco preguntas fundamentales que debes responder para definir el perfil de tu cliente especial:

1. ¿Cuáles son los factores demográficos?

La respuesta debe ayudarte a definir si es hombre o mujer o si ambas, cuál es la edad promedio, la educación y estudios, la zona, continente, país o región en donde vive; sus datos familiares, si es soltero, casado, si tiene hijos, a qué se dedica.

2. ¿Cuáles son sus preferencias?

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.

3. ¿Cuáles son sus hábitos?

Sus rutinas, si le gusta ir a un café, o prefiere ir a una disco; si en cambio tiene el hábito de algún ejercicio.

4. ¿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.

