



CLIENTE

SECCIÓN 1: QUIEN?

BACKGROUND

Trabajo? Carrera? Familia?

DEMOGRÁFICOS

Masculino o Femenino? Edad?
Ingresos? Ubicación

IDENTIFICADORES

Comportamiento? Preferencias de
comunicación? Hobbys?



CLIENTE

SECCIÓN 2: QUE?

OBJETIVOS

Objetivos primarios? Objetivos Secundarios?
A corto plazo? A largo Plazo?

DESAFÍOS

Desafío principal? Desafío Secundario?

**QUÉ ES LO QUE PUEDO
HACER...**

para ayudar a la persona a cumplir
sus objetivos? Para ayudar a superar
sus desafíos?



CLIENTE

SECCIÓN 3: PORQUE?

CITAS REALES

Acerca de los objetivos,
de sus desafíos, etc

OBJECIONES COMUNES

Porqué ellos no comprarían tu
producto/servicio?
Pretextos, argumentos, etc



CLIENTE

SECCIÓN 4: CÓMO?

MENSAJE DE MARKETING

Como podrías describirle tu solución
para el cliente?
(Escribir como si estuvieras hablando
al cliente)

DISCURSO DE ASCENSOR

Escribe tu discurso de venta
Breve y conciso.
(Escribir como si estuvieras hablando
al cliente).