

HOJA DE RUTA #01

DE TU PASIÓN A TU NEGOCIO

Facebook

MASTER

Sebastián Foliaco

QUÉ TEMA TE GUSTA O APASIONA

Sebastián Foliaco

Escribe 2 o 3 temas de los que te gusta hablar, en los que te sientes cómodo y del que serías capaz de vender algún producto, compartir en internet... en definitiva aquello en lo que serías un experto si te lo propusieras.

Cuales de esos temas se podrían vender en internet u obtener beneficio económico sobre ellos. ¿Crees que podrías convertir esos temas en un negocio en internet?

TIPOS DE PERSONAS INTERESADAS

Sebastián Foliaco

Identifica no únicamente quién se puede beneficiar de tus temas/productos/servicios, también quién está dispuesto a pagar por ellos. Haz una lista con los siguientes factores:

EDAD	
UBICACIÓN	
GÉNERO	
NIVEL ECONÓMICO	
NIVEL EDUCATIVO	
ESTADO CIVIL	
OCUPACIÓN/ PROFESIÓN	

Nota: Entre más específica sea esa persona, mayor enfoque y más posibilidades de éxito.



CUÁL ES SU PERSONALIDAD

Sebastián Foliaco

Define las características que definen la personalidad de esas personas interesadas en tu tema/producto/servicio, incluyendo:

ACTITUDES	
VALORES	
INTERESES	
QUÉ LE GUSTA	
ESTILO DE VIDA	
COMPORTAMIENTO	
INCLINACIONES (Religión, política, sexuales, etc...)	
OTROS	



DEFINE A TU CLIENTE

Sebastián Foliaco

Después de rellenar los campos anteriores habrás definido que tu cliente ideal es (características demográficas), se caracteriza por (personalidad) y necesita de tu producto/

MI CLIENTE IDEAL ES

SE CARACTERIZA POR

NECESITA DE MI PRODUCTO/SERVICIO PORQUE

Una vez que tengas definido tu cliente ideal asegúrate de considerar las siguientes preguntas:

- ¿Hay suficientes personas que cumplan estas características?
 - ¿M cliente ideal se beneficiará verdaderamente de mi producto/servicio? ¿Verá una necesidad por mi oferta?
 - ¿Entiendo los factores que hacen que estos clientes tomen la decisión de comprar?
 - ¿Puede pagar por mis productos/servicios?
 - ¿Puedo hacer llegar mi mensaje a ellos? ¿Este cliente ideal es accesible?
-
-