

¿Quién es tu mejor cliente?

No lo imagines: descríbelo a partir de tus mejores clientes reales, los que vuelven, no regatean y te recomiendan. Cuando lo conoces, todo lo demás se vuelve obvio.

1

¿Quién es?

Edad, zona, cómo vive, en qué trabaja.

2

¿Qué necesita?

Lo que de verdad busca cuando te compra.

3

¿Qué le duele?

El problema o miedo que tú le quitas.

4

¿Por qué te elige?

Tu ventaja real frente a los demás.

SUS NÚMEROS (DE TUS DATOS REALES)

Ticket promedio

Frecuencia

Valor de vida (LTV)

\$ _____

_____/mes

\$ _____

LA ENCUESTA DE 3 PREGUNTAS — HAZLA A 5 CLIENTES

1. ¿Por qué nos elegiste? · 2. ¿Qué casi te hace no comprar? · 3. ¿A quién nos recomendarías? Con 5 respuestas ya ves el patrón.

MI ACCIÓN DE ESTA SEMANA