

Formación

PLAN COMERCIAL

Reto

Sería ideal que lo hicierais antes de la sesión en directo.

BUYER PERSONA 1: cliente ideal o avatar de cliente			
NOMBRE:	¿Quién es esa persona? PERFIL DEMOGRÁFICO: Edad, sexo, profesión, lugar de residencia	FRUSTRACIONES 🤔 ¿Cómo se manifiestan sus dificultades respecto al problema (debe identificarlos que estas intentando resolver)?	COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA ¿En línea de qué productos/ servicios está intentando dar solución a este problema?
FOTO			
Asigna una etiqueta para que te resulte fácil de identificar	¿Quién es esa persona? PERFIL PSICOLÓGICO Intereses, estilo de vida, hábitos de consumo, relación con su entorno.	ALEGRÍAS 😊 Describe los beneficios que espera, dónde o a la experiencia encontrar	¿DÓNDE ESTÁ? ¿En qué entornos sociales se desenvuelve? Tanto físicos como online.
Ejemplo: concórrales con poca trayectoria que necesitan mejorar su entorno			



Desarrolla la siguiente ficha de buyer persona.

Desarrolla un plan comercial mínimo viable y justifícalo.

Piensa en una acción de marketing online y otra offline que podrías implementar en los próximos 15 días.

BUYER PERSONA 1: cliente ideal o avatar de cliente



NOMBRE:	¿Quién es esa persona? PERFIL DEMOGRÁFICO: edad, sexo, profesión, lugar de residencia	FRUSTRACIONES 🤔 • • ¿Cómo se manifiestan sus dificultades respecto al problema /deseo insatisfecho que estás intentando resolver?	COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA ¿A través de qué productos/ servicios está intentando dar solución a este problema?
FOTO			
Asigna una etiqueta para que te resulte fácil de identificar	¿Quién es esa persona? PERFIL PSICOGRÁFICO intereses, estilo de vida, valores de consumo, relación con su entorno	ALEGRÍAS 😊 Describe los beneficios que espera, desea o le sorprendería encontrar	¿DÓNDE ESTÁ? ¿En qué entornos sociales se desenvuelve? Tanto físicos como online
Ejemplo: concejales con poca trayectoria que necesitan mejorar su oratoria			

BUYER PERSONA 2: cliente ideal o avatar de cliente



NOMBRE:	¿Quién es esa persona? PERFIL DEMOGRÁFICO: edad, sexo, profesión, lugar de residencia	FRUSTRACIONES 🤔 • • ¿Cómo se manifiestan sus dificultades respecto al problema /deseo insatisfecho que estás intentando resolver?	COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA ¿A través de qué productos/ servicios está intentando dar solución a este problema?
FOTO			
Asigna una etiqueta para que te resulte fácil de identificar	¿Quién es esa persona? PERFIL PSICOGRÁFICO intereses, estilo de vida, valores de consumo, relación con su entorno	ALEGRÍAS 😊 Describe los beneficios que espera, desea o le sorprendería encontrar	¿DÓNDE ESTÁ? ¿En qué entornos sociales se desenvuelve? Tanto físicos como online
Ejemplo: concejales con poca trayectoria que necesitan mejorar su oratoria			

BUYER PERSONA 3: cliente ideal o avatar de cliente



NOMBRE:	¿Quién es esa persona? PERFIL DEMOGRÁFICO: edad, sexo, profesión, lugar de residencia	FRUSTRACIONES 🤔 • • ¿Cómo se manifiestan sus dificultades respecto al problema /deseo insatisfecho que estás intentando resolver?	COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA ¿A través de qué productos/ servicios está intentando dar solución a este problema?
FOTO			
Asigna una etiqueta para que te resulte fácil de identificar	¿Quién es esa persona? PERFIL PSICOGRÁFICO intereses, estilo de vida, valores de consumo, relación con su entorno	ALEGRÍAS 😊 Describe los beneficios que espera, desea o le sorprendería encontrar	¿DÓNDE ESTÁ? ¿En qué entornos sociales se desenvuelve? Tanto físicos como online
Ejemplo: concejales con poca trayectoria que necesitan mejorar su oratoria			



¡Ya hemos terminado!

Gracias