

## CÓMO IDENTIFICAR TU PROSPECTO IDEAL:

Por Ada Limas WhatsApp +1787 6070140

Para lograr mercadear con éxito tus productos o servicios, lo primero que debes tener claramente identificado es quién es tu prospecto ideal que se convertirá en tu cliente potencial, dónde ellos se reúnen y cuáles son sus mayores retos o desafíos.

Debes crear un avatar, ese avatar te ayudará a conducir mejor tu estrategia de marketing y a lograr mejores conversiones en tu embudo de marketing.

Te ayudaré a crear ese avatar: con los datos obtenidos de crear ese avatar de tu prospecto ideal, lo usarás para crear contenido en tu blog, crear tus mensajes de seguimiento, comprar tráfico y crear tus productos / servicios.

Comencemos:

Contesta la siguiente pregunta:

¿Quiénes comprarían lo que ofreces o lo que pretendes ofrecer?

Si ya tienes clientes, ¿Qué tipo de personas han comprado tus productos o contratado tus servicios?

Por ejemplo, en la Academia de Marketing Online y Ventas tenemos los siguientes perfiles de clientes.

1. **Profesionales en Redes de Mercadeo:** que desean crear su marca personal y aprender cómo usar las nuevas tecnologías e internet para expandir sus negocios
2. **Coaches que venden un servicio:** y desean aprender cómo promover sus servicios, posicionarse en su nicho y conseguir más clientes usando internet
3. **Emprendedores en negocios online:** que desean aprender cómo generar ingresos por internet con un sistema de afiliados

**De esos 3 voy a escoger uno para hacer el avatar de un prospecto ideal de la Academia Academia:**

Determina si tu avatar de prospecto ideal será hombre o mujer, o si tu servicio va dirigido a ambos sexos.

En el centro ponle un nombre a tu prospecto ideal, yo puse Avatar Academia

**METAS:** Generar Mil dólares mensuales en los próximos 6 meses

Recomendar los cursos de la Academia y crear sus propios cursos

**VALORES:** Comprometido con su desarrollo personal

Comprometido con ofrecer alto valor y ayudar a sus clientes

Respeto a los demás y no utiliza estrategias ilegales.

**Edad:** 24 yrs

**Sexo:** hombre

**Estatus:** soltero

no tiene hijos

**Vive en :**

Perú

Ingreso Anual:

Nivel de Educación:

Título de empleo:

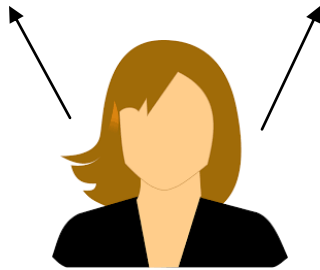
Pasa tiempo:

Frase favorita:

**RETOS / DESAFÍOS:**

Mejorar las estrategias de tráfico hacía el blog y crecer la lista de suscriptores

**DOLOR:** No ser competente en el mercado, tener que cerrar mi negocio



Avatar - Academia

**DÓNDE SE INFORMA:**

**Libros:** Piense y Hágase Rico, La magia de pensar en grande, etc.

**Revistas:** Emprendedores

**Blogs:** adalimas.com, yadiramonroy.com, angelramirez.net

**Conferencias:** webinar semanal de la academia Dream Team 2.0

**Seminarios:** Maestría Internacional de Marketing Online, Los Maestros de Internet,

**Otros:** LinkedIn, Facebook , Youtube

**OBJECIONES Y ROL EN EL ROCESO DE COMPRA:**

**OBJECCIÓN DE COMPRA:**

Realmente estos cursos tienen salida en el mercado, es algo que mis prospectos necesitan, cuánto tiempo me tomará en recuperar mi inversión

**ROL EN EL ROCESO DE COMPRA:**

¿Mi prospecto es quién toma las decisiones de compra?