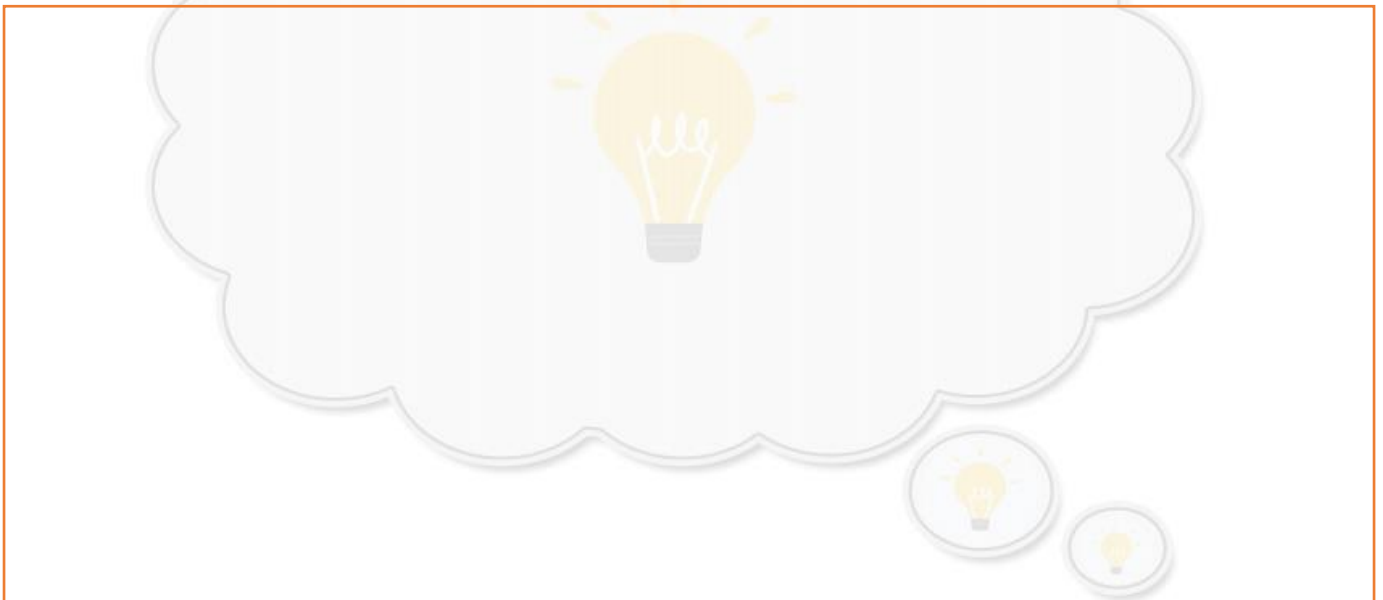


HOY SOY SHERLOCK HOLMES



Vamos a contestar a las preguntas que nos hicimos en el vídeo, y a ver qué respuestas encontramos. Un consejo (que te recordaremos en otras ocasiones por lo útil que nos parece): no te conformes con las respuestas más evidentes. Ve más allá de lo obvio para encontrar información realmente útil.

SOBRE LOS CLIENTES: ¿dónde están? ¿En qué gastan el dinero que ya no se gastan en tu negocio? ¿Están comprando a la competencia? ¿Han cambiando de gustos y preferencias de consumo?



SOBRE EL SECTOR DEL NEGOCIO: ¿ha cambiado? ¿Qué hace la competencia? ¿Hay nuevas tendencias?



HOY SOY SHERLOCK HOLMES

SOBRE EL NEGOCIO: ¿está ahora como cuando empezó? ¿Ha actualizado su oferta, o sigue vendiendo lo mismo de siempre? ¿Crees que tiene alguna estrategia de marketing y ventas?



UNA SUGERENCIA.

Entender cómo es el cliente de un negocio es fundamental para poder conectar con él. Para poder ofrecerle cosas que facilitarán su vida.

Para ayudarte a ello, te recomiendo que hagas una ficha de ciertos perfiles o, al menos, del que tú consideras el más importante. Es lo que se llama un “*Buyer Person*”, un esquema ordenado que nos hace visualizar cómo es ese cliente para pensar en cómo llegar a él.

En la página siguiente te damos el esquema.

HOY SOY SHERLOCK HOLMES

FICHA DEL BUYER PERSONA

O cómo conocer algo mejor al cliente para saber lo que valora y necesita. Y recuerda que cuando hablamos de "negocio" nos referimos a cualquier actividad profesional, se desarrolle en un local o no.

NOMBRE: ¿qué nombre le pondrías?

SEXO, EDAD Y ESTADO CIVIL

PROFESIÓN O ACTIVIDAD

¿QUÉ OBJETIVOS CREES QUE TIENE EN SU VIDA?

¿QUÉ COSAS CREES QUE SON LAS QUE MÁS LE PREOCUPAN?

¿A QUÉ FUENTES DE INFORMACIÓN OPINAS QUE PRESTA MÁS ATENCIÓN?

¿CÓMO CREES QUE EL NEGOCIO O PROFESIONAL QUE ESTÁS ESTUDIANDO LE PODRÍAN AYUDAR AÚN MÁS?