

WORKBOOK DÍA 02



EL SECRETO DEL MEJOR VENDEDOR

BY JÜRGEN KLARIĆ

**Los factores que
denotan la explosión**

www.elsecretodelmejorvendedor.com



Pensando en el público objetivo de tu proyecto/emprendimiento/negocio, responde las siguientes preguntas:

A ¿Sabes quién es tu público objetivo?

Si No. (Pasar a la pregunta 2)

B ¿Quién es tu público objetivo? Descríbelo y si tienes más de uno, especifícalo

Público objetivo 1

Público objetivo 2

Público objetivo 3

C ¿Qué necesidades tiene tu público objetivo? Especifica para cada segmento.

Público objetivo 1

Público objetivo 2

Público objetivo 3



2 Pensando en tu proyecto/emprendimiento/negocio, responde las siguientes preguntas:

A ¿Qué ofreces hoy?

Producto Servicio

B ¿Cómo es tu producto/servicio?

Producto 1

Producto 2

Producto 3

c ¿Qué problemas tiene tu producto?

Producto 1

Producto 2

Producto 3



Con base a lo que aprendiste hoy, escribe en cuales aspectos de tu público objetivo puedes encontrar una opción de aplicación. Señala en todas las que consideras que puede implementar mejoras.

Cultura

Metáforas recurrentes

Necesidades conscientes

Conveniencia

Miedo

Percepciones actuales

Botones reptiles

Placer

Ahorro de energía



Con base a lo que aprendiste hoy, escribe en qué área de tu producto / servicio puedes encontrar una oportunidad de mejora. Señala todas las que consideres que puedas aplicar.

Funcionalidad

Extensiones

Precio - valor

Imagen

Calidad

Competitividad

Conveniencia

Asociaciones inconscientes

Sensorialidad

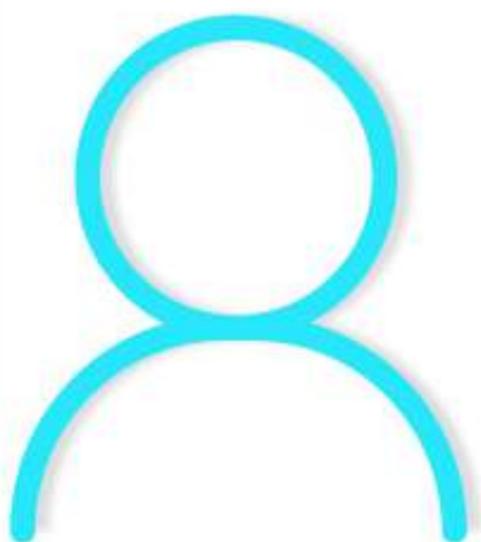
Conclusiones conscientes



Finalmente, es vital que puedas aprender a visualizar a tu público objetivo desde un enfoque más profundo. Te dejamos este ejemplo para que puedas orientarte. Toma una ficha de estas para cada "Avatar" que tengas según tu proyecto / emprendimiento / negocio

PERFIL <ul style="list-style-type: none">-Periodista.-Licenciada en comunicación.-Madre primeriza de un bebé de un año. Vive en pareja, pero no está casada.	 <p>LUCÍA GARCÍA</p>	RETOS <ul style="list-style-type: none">-Incrementar sus ahorros en un 20% durante los próximos dos años.-Conseguir mayor tiempo libre para pasar con su familia y amigos.
DATOS DEMOGRÁFICOS <ul style="list-style-type: none">-Mujer, 34 años.-Vive de alquiler en Valladolid.-Trabaja por cuenta ajena con ingresos mensuales de alrededor de 1.500 €.	INTERESES <ul style="list-style-type: none">- Le interesa el mundo del vino y la gastronomía.-Practica yoga y le gustan los deportes en equipo.-Pasa una media de dos horas al día en redes sociales: Instagram y Facebook.	FRUSTRACIONES <ul style="list-style-type: none">-No pasar el suficiente tiempo con su familia.-No obtener el suficiente reconocimiento laboral.-Atravesar problemas económicos.
HÁBITOS <ul style="list-style-type: none">-Le gusta salir de paseo con amigos y organizar cenas en casa.-Realiza muchas compras online.-Compra habitualmente en secciones de comida ecológica.		OBJETIVOS <ul style="list-style-type: none">-Crear su empresa.-Mejorar su sueldo.

Descripción Avatar (Poner un nombre): _____

PERFIL		RETOS
DATOS DEMOGRÁFICOS		FRUSTRACIONES
HÁBITOS	INTERESES	OBJETIVOS