



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 0: REPASO

¿Qué vendes y a qué precio?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

¿A quién le vendes, qué consiguen con cada uno de tus servicios?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 1: MI SEGMENTO

Detalla los problemas o necesidades que tienen tus clientes, qué le ofreces, qué consiguen. Sé muy explícito y concreto con tus descripciones.

Recurre a tu guirnalda de ventas o a tu primer banderín para completar este cuadro.

| PROBLEMA | SERVICIO | CONSIGUE |
|----------|----------|----------|
| | | |
| | | |
| | | |



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 1: MI SEGMENTO

Ahora deberás segmentar tu mercado. Decide aquí los aspectos que he mencionado en la hoja de ejercicios.

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

Ubicación: _____
Clima: _____
Estacionalidad: _____
Tamaño del lugar: _____

SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

¿Cuántos años tiene tu cliente ideal? _____
¿Cuál es su estado civil? _____
Sexo: _____
Tamaño / Composición familiar: _____

Cultura: _____
Profesión / Ocupación: _____
Nivel educativo: _____
Ingresos: _____
Poder adquisitivo: _____

SEGMENTACIÓN CONDUCTUAL

Nivel de conocimiento (desde consciente a inconsciente): _____
Sensibilidad al precio: _____
Expertise en el uso de tecnologías: _____
Intereses generales: _____



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 1: MI SEGMENTO

SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA

Describe sus sueños, anhelos o deseos:

Qué lo motiva:

Qué preocupaciones tiene:

Qué lo desvela:



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 1: MI SEGMENTO

TIPO DE CLIENTE

B2B
B2C

A2C
A2E

Frecuencia de compra: _____

Preferencias y estilo de vida:

Describe un día en su vida:



CREA TU KIT DE COMUNICACIÓN

EJERCICIO 2: MOTIVADORES DE COMPRA

- Dinero
- Amor
- Sexo
- Belleza
- Tiempo
- Seguridad

- Felicidad
- Salud
- Bienestar
- Status
- Poder

