

CONOCIENDO A TU CLIENTE

OBJETIVO

Conocer el perfil de tus clientes e identificar quién es el tomador de decisiones.

Instrucciones:

1. Escoge un producto que actualmente vendas o que te gustaría vender.
2. Reflexiona sobre el cliente ideal para ese producto y completa la siguiente plantilla.

Plantilla para Completar:

Producto:

Tipo de Venta (C2C, C2B, B2B, B2C):

Cliente:

Tomador de Decisiones:

Perfil Ideal del Cliente:



Información Clave para Ayudarte:

Tipos de Ventas:

C2C: Cliente a cliente (ejemplo: artesano vendiendo en un mercado).

C2B: Cliente a negocio (ejemplo: diseñador freelance ofreciendo servicios).

B2B: Negocio a negocio (ejemplo: proveedor de herrajes para almacenes).

B2C: Negocio a cliente (ejemplo: agente de seguros ofreciendo pólizas a familias).

El Tomador de Decisiones:

Es quien tiene la última palabra sobre la compra. Puede ser un padre, madre, encargado de compras, contador, o dueño, dependiendo del caso.

Pregunta útil: _“¿Necesitan consultar con alguien antes de decidir sobre este producto?”_

Calificación del Cliente:

Si tu empresa tiene un perfil definido de cliente ideal, utiliza esa información para identificar si tu cliente cumple con los requisitos. Si no, define tú mismo ese perfil basándote en las necesidades del producto.

Ejemplo

Producto: Herrajes para puertas.

Tipo de Venta: B2B.

Cliente: Almacén de distribución al mayoreo y menudeo.

Tomador de Decisiones: Encargado de compras.

Perfil:

Trabaja para la empresa y acredita su rol.

Ha realizado compras similares previamente.

Persona con conocimiento técnico de herrajes y carrera universitaria.

Negocio con ventas anuales superiores a \$5M MXN en herrajes.

Línea de crédito no mayor a un mes.