



5 PREGUNTAS para ayudarte a definir a tu cliente ideal



PDF Gratis

QUIÉN

Compra

CÓMO

Lo describe

QUÉ

Quiere

CUÁNTO

Invierte

DÓNDE

Lo busca

QUIÉN TE COMPRA

1. ¿Quién compra hoy lo que ofreces? Describe edad, género y situación de vida.

Ejemplo:

- Mujer 30–45 años
- Madre / emprendedora
- Le gusta comprar productos únicos o hechos a mano

Cómo usarlo:

- Ajusta tu lenguaje: si tu cliente es mamá, habla de tiempo, practicidad y significado.
- Usa imágenes y estilos visuales que la representen.



QUÉ QUIERE

2. ¿Qué problema específico resuelves o qué deseo satisfaces?
Piensa en lo que esa persona realmente necesita.

Ejemplo:

- “Quiero un regalo especial y único.”
- “Necesito un producto que dure.”
- “Quiero algo que hable de mí o de mis valores.”



Cómo usarlo:

- Tus publicaciones deben enfocarse en ese beneficio.
- En mensajes privados, refuerza el punto exacto que esa persona busca.
- Ejemplo de respuesta en DM:
- “Este diseño es perfecto si buscas un regalo con significado. Cada pieza la hago a mano y cuento la historia detrás.”



DÓNDE BUSCA

3. ¿Dónde busca información tu cliente ideal?

Identifica los canales donde realmente te puede encontrar.

Ejemplo:

- Instagram
- Facebook
- WhatsApp
- ChatGPT / IA y Web
- Ferias y mercados
- Marketplace local
- Youtube
- Tiktok
- Locales físicos...



Cómo usarlo:

- Publica más donde realmente te ve.
- Si tus clientes están en WhatsApp, crea respuestas rápidas y catálogos simples.
- Si te encuentran en ferias, lleva tarjetas con QR a tu Instagram o tienda.
- Optimiza el SEO de tu web para buscadores e IA (ahora también las IAs buscan y dan referencias)



CUÁNTO INVIERTE

4. ¿Cuánto suele gastar en productos como los tuyos?
Define un rango realista.

Ejemplo:

- Entre \$15 y \$40 por pieza
- Entre \$80 y \$120 si es un producto premium o por encargo

Cómo usarlo:

- Te ayuda a fijar precios coherentes.
- Puedes crear opciones de diferentes rangos: básico, medio y premium.
- También sirve para responder objeciones sin sentir que “regalas” tu trabajo.



CÓMO BUSCA

5. ¿Qué palabras usaría para describir o buscar tu producto?
Piensa en cómo lo buscaría en Google o Instagram.

Ejemplo:

- “Regalo personalizado”
- “Hecho a mano”
- “Artesanal”
- “Minimalista”
- “Accesorios únicos”



Cómo usarlo:

- Úsalas en tus textos, etiquetas y títulos de publicación.
- Inclúyelas en la primera línea del post para que te encuentren más fácil.

Ejemplo:

“Buscas un regalo personalizado que sí sorprenda? Mira esto...”



VAMOS A APLICARLO



Para crear contenido:

Habla directo a esa persona. Usa su lenguaje, sus problemas y sus deseos.

Ejemplo de post:

“Para ti que buscas un regalo hecho con amor y no algo genérico, diseñé esta colección...”

Para responder mensajes:

Resalta el beneficio que esa clienta está buscando.

Ejemplo:

“Si quieres que dure y no se desgaste rápido, este material es ideal.”

Para cerrar ventas:

Usa sus propias palabras y refuerza el motivo por el que te escribió.

Ejemplo:

“Como me dijiste que quieres algo especial para tu hija, este modelo es perfecto porque...”.

Para mejorar tu marca:

Cada respuesta te ayuda a afinar tu estilo, tus precios y tu mensaje.

Mientras más claro tengas a quién le vendes, más fácil será atraer a las personas correctas... y vender sin tanta lucha.

QUIÉN

Compra

CÓMO

Lo describe

QUÉ

Quiere

CUÁNTO

Invierte

DÓNDE

Lo busca

**¿Quieres que trabajemos
en equipo para sacar tu
marca adelante?**

Quiero ver más

**No te prometo
MAGIA**

**pero sí herramientas reales que,
si usas con constancia y enfoque,
pueden ayudarte a
mover tu negocio desde hoy**



Fotografía +Diseño +Contenido visual
para emprendedores.

@zaa.estudiocreativo

linktr.ee/ZaaFotografia