

Plantilla para conocer a tu Cliente Ideal

Conecta con la gente que de verdad necesita lo que ofreces



¿Por qué es tan importante saber quién es tu cliente ideal?

Si estás creando contenido y sientes que nadie te toma en cuenta, lo más probable es que no le estés hablando a la persona correcta.

Tener claro quién es **tu cliente ideal** no es encerrarte en una cajita, ¡todo lo contrario! Es ponerle foco a tu comunicación para conectar de verdad.

Cuando sabes con quién estás hablando, qué le duele, qué sueña y qué necesita, se hace mucho más fácil crear contenido que venda sin forzar.

Aquí te dejo una herramienta super útil: **el Mapa de Empatía**, para que observes a tu cliente desde lo emocional y lo real. Y después vas a tener tu propia plantilla para que termines de armar ese perfil clarito, clarito. ¡Vamos con todo!



Mapa de *Empatía*

Este mapa es como una radiografía emocional de tu cliente ideal. Te va a ayudar a entender cómo piensa, qué lo mueve y qué lo frena. Aquí no se trata solo de datos duros, sino de empatizar de verdad: ver el mundo como lo ve esa persona a la que quieres ayudar con tu producto o servicio.

Tomate unos minutos para imaginar a tu cliente ideal como si fuera alguien real. Pensá en lo que vive, en lo que siente, en lo que dice cuando habla con amig@s o lo que le confiesa solo a su almohada.

Abajo te explico cada parte del mapa para que puedas completarlo con claridad:

¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?

¿Qué le preocupa en silencio? ¿Qué cosas le dan vueltas en la cabeza? ¿Cuáles son sus miedos más profundos y qué lo motiva de verdad? Ejemplo: "Siento que no avanzo en mi emprendimiento" o "Me da miedo no generar ingresos estables"

¿QUÉ VE?

¿Qué está viendo en su entorno? ¿Qué contenido consume? ¿A quién sigue? ¿Qué marcas, personas o referentes están influyendo en él/ella? Ejemplo: "Ve a otros emprendedores vendiendo en redes, cursos de marketing, reels virales".

¿QUÉ OYE?

¿Qué le dicen sus amistades, su familia o colegas? ¿Qué frases se repiten en su entorno que pueden afectarlo/a para bien o para mal? Ejemplo: "Eso no da plata", "¿Otra vez vas a intentar con eso?", "Tú puedes con todo".

¿QUÉ DICE Y HACE?

¿Qué expresa públicamente? ¿Cómo se comporta? ¿Qué decisiones toma en su día a día? Ejemplo: "Estoy full de trabajo", "Quiero hacer algo distinto pero no sé por dónde empezar".

¿QUÉ LE DUELE?

¿Cuáles son sus frustraciones, inseguridades, obstáculos? ¿Qué lo frena o le causa ansiedad en su camino? Ejemplo: "Miedo a fracasar", "Siente que no es suficiente", "No sabe cómo organizarse".

¿A QUÉ ASPIRA?

¿Qué metas tiene a corto o largo plazo? ¿Qué resultados le harían sentir que está avanzando o triunfando? Ejemplo: "Tener un negocio rentable", "Vivir de su pasión", "Tener tiempo libre sin culpa".



Mapa de *Empatía*

plantilla para imprimir



¿QUÉ PIENSA Y SIENTE?

¿QUÉ OYE?

¿QUÉ VE?



¿QUÉ DICE Y HACE?

¿QUÉ LE DUELE?

¿A QUÉ ASPIRA?