

Tu Avatar

✿ **IDEAL** ✿

Conoce a tu cliente



El contenido de este Ebook está protegido por derechos de autor, marca y otros derechos de propiedad. Puede realizar copia de algún contenido para uso personal, siempre y cuando reconozca la fuente y la cite.

Ninguna parte del Ebook deberá ser copiada, modificada, publicada, vendida o transferida en su totalidad sin el previo consentimiento por escrito de Finanzas CrececonMe Academy

Facebook: Crececongre
Instagram: Crececongre
Youtube: Crececongre



Hola Guerrero!!!!

Grandioso que incursiones en el Mundo Online con un emprendimiento que no solo dejara un Legado, sino también podrás compartir tus conocimientos con aquellos que necesitan de ti.

En esta guía encontrarás 10 preguntas que te ayudarán a definir tu estudiante ideal y como puedes ayudarle con tu formación.

Conocer a tu Avatar es muy importante porque tenemos al planeta entero, pero no le vendemos a todos. Por ejemplo, los supermercados están segmentados por público, Unos tienen tarjeta de ingreso con suscripción y pertenecen a sector de la población más pudiente, y otros supermercados más económicos.

Otro ejemplo de la segmentación son las tiendas que te venden ropa para niños, y su publicidad va dirigida en ese sector, entonces no le vendemos a los adultos hombres, por ejemplo. Es por eso que conocer nuestro cliente es muy importante.

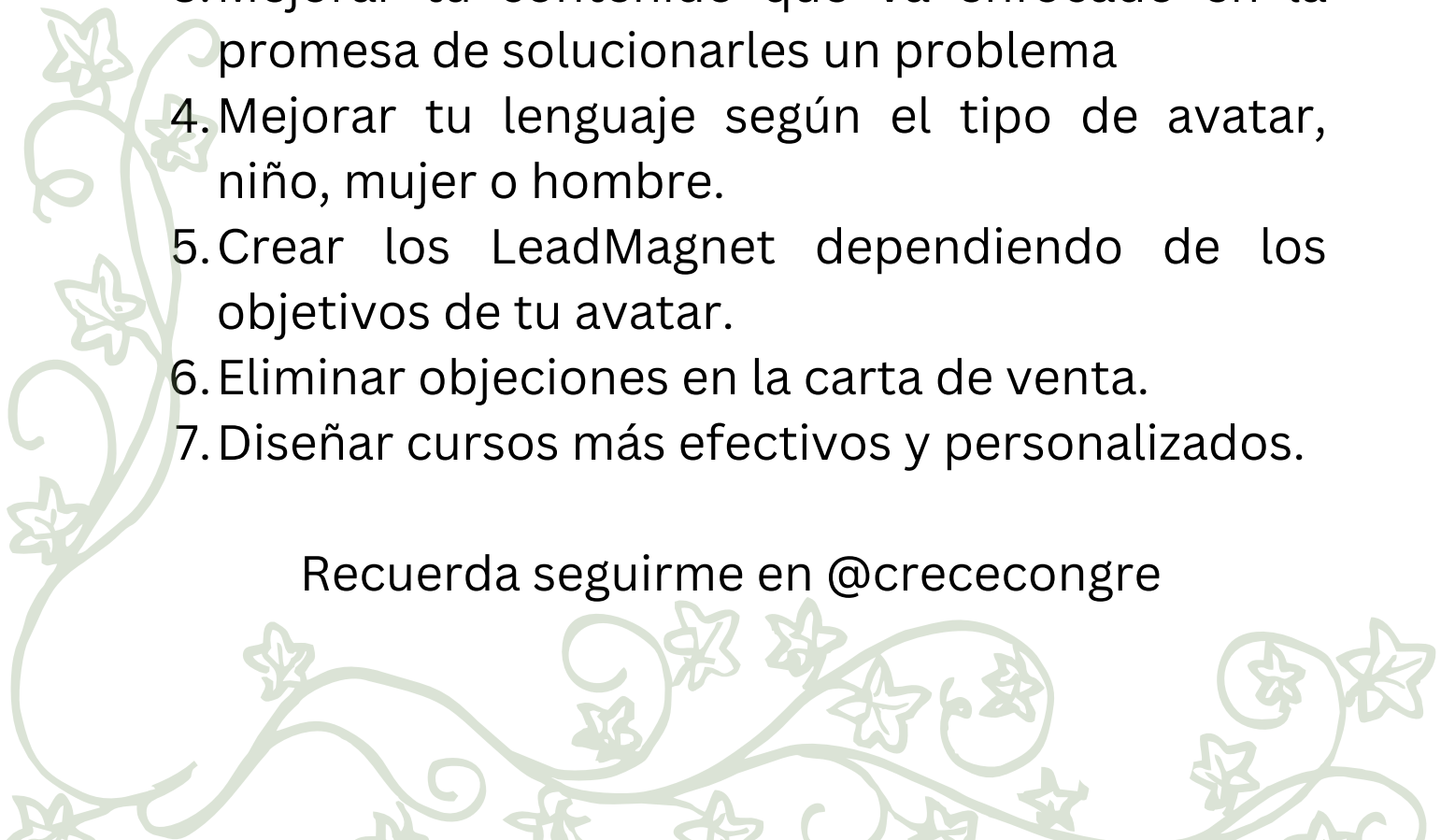


Contesta las preguntas para conocer tu Avatar, no te compliques con explicaciones extensas, solo necesitas segmentar a la población, solucionarles un dolor o problema que tienen, y crear una gran oferta.

Las preguntas te ayudaran con:

1. Crear un perfil detallado y profundo de su estudiante ideal, para traer la audiencia correcta.
2. Crear un mejor copywriting para tus campañas publicitarias.
3. Mejorar tu contenido que va enfocado en la promesa de solucionarles un problema
4. Mejorar tu lenguaje según el tipo de avatar, niño, mujer o hombre.
5. Crear los LeadMagnet dependiendo de los objetivos de tu avatar.
6. Eliminar objeciones en la carta de venta.
7. Diseñar cursos más efectivos y personalizados.

Recuerda seguirme en @crececongre





1

¿Cuál es la situación actual de mi estudiante ideal?

- Identifica en qué etapa de su vida o carrera está tu estudiante ideal.
- ¿Es un principiante, intermedio o avanzado en el área de conocimiento que ofreces
- ¿Qué problemas o desafíos enfrenta actualmente?
- ¿Está buscando aprender desde cero, mejorar una habilidad que ya tiene o especializarse en un tema concreto?

Ejemplo del Avatar para la Escuela online de Crececonme:

- es una persona de entre 35 y 75 años, profesional *con experiencia o un emprendedor*.
- Siente que ha acumulado valiosos conocimientos o habilidades y ahora busca una forma de *compartir ese conocimiento* con los demás, *mientras genera ingresos adicionales*.
- Está interesado en la enseñanza online, pero *no sabe por dónde empezar, ni qué herramientas necesita para crear su propia escuela virtual*.



2

¿Qué necesidades o problemas tiene mi alumno ideal que mi curso puede solucionar?

- Reflexiona sobre los retos específicos que tu alumno enfrenta y cómo tu curso puede ayudarle a superarlos.
- ¿Tiene problemas con la gestión de tiempo, falta de conocimientos específicos o dificultades para implementar una estrategia?

Ejemplo del Avatar para la Escuela online de Crececonme:

- Mi alumno ideal tiene el deseo de enseñar y crear un impacto en los demás, pero no tiene claro cómo hacerlo en el mundo digital.
- Le preocupa la parte técnica de montar una escuela online: desde cómo crear el contenido, organizarlo en una plataforma eficiente, hasta cómo atraer estudiantes.
- Además, necesita aprender a estructurar un curso de manera profesional, y su gran frustración es no saber si tiene el tiempo o los recursos para lograrlo sin un guía claro.

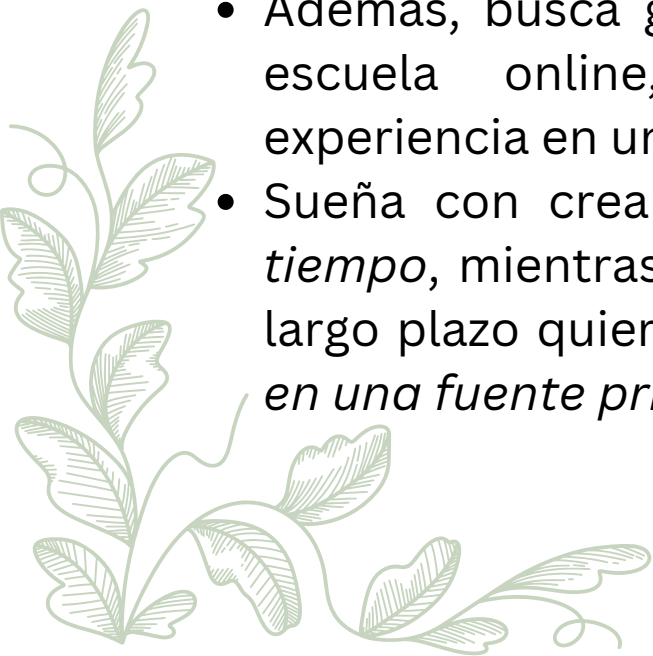


3

¿Qué objetivos o metas personales/profesionales tiene ?

- ¿Qué está buscando lograr con tu curso? Puede ser obtener un nuevo trabajo, mejorar su situación financiera, adquirir una habilidad técnica o personal, o avanzar en su carrera.
- Ejemplo: ¿Su meta es aumentar ingresos, mejorar su negocio, o aprender una habilidad para ascender en su empleo?

Ejemplo del Avatar para la Escuela online de Crececonme:

- El principal objetivo de mi alumno ideal es ***dejar un legado***, compartiendo su conocimiento y ayudando a otros.
 - Además, busca *generar ingresos adicionales* con su escuela online, idealmente transformando su experiencia en una fuente pasiva de ingresos.
 - Sueña con crear una academia que *perdure en el tiempo*, mientras sigue con su negocio actual, pero a largo plazo quiere que su escuela online se *convierta en una fuente principal de ingresos*.
- 

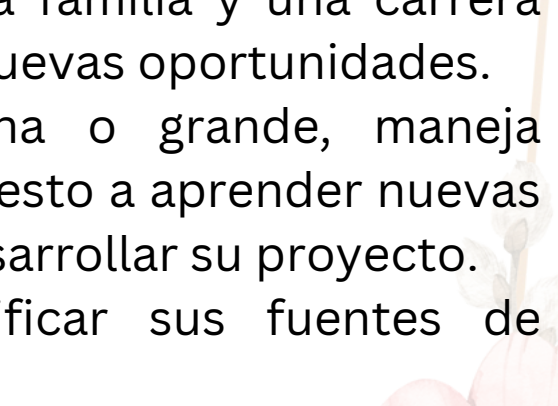


4

¿Cuáles son las características demográficas de mi alumno ideal?

- Define detalles importantes como la edad, género, nivel de educación, ingresos, y ubicación geográfica. Esto te ayudará a personalizar el contenido y las estrategias de marketing.
- ¿Es un emprendedor o un profesional experimentado? ¿Vive en una ciudad o en un área rural?

Ejemplo del Avatar para la Escuela online de Crececonme:

- Mi alumno ideal tiene entre +35 años, es profesional o emprendedor, o tiene experiencia
 - Es probable que ya tenga una familia y una carrera estable, pero quiere explorar nuevas oportunidades.
 - Vive en una ciudad mediana o grande, maneja tecnología básica, y está dispuesto a aprender nuevas herramientas digitales para desarrollar su proyecto.
 - Está interesado en diversificar sus fuentes de ingresos.
- 

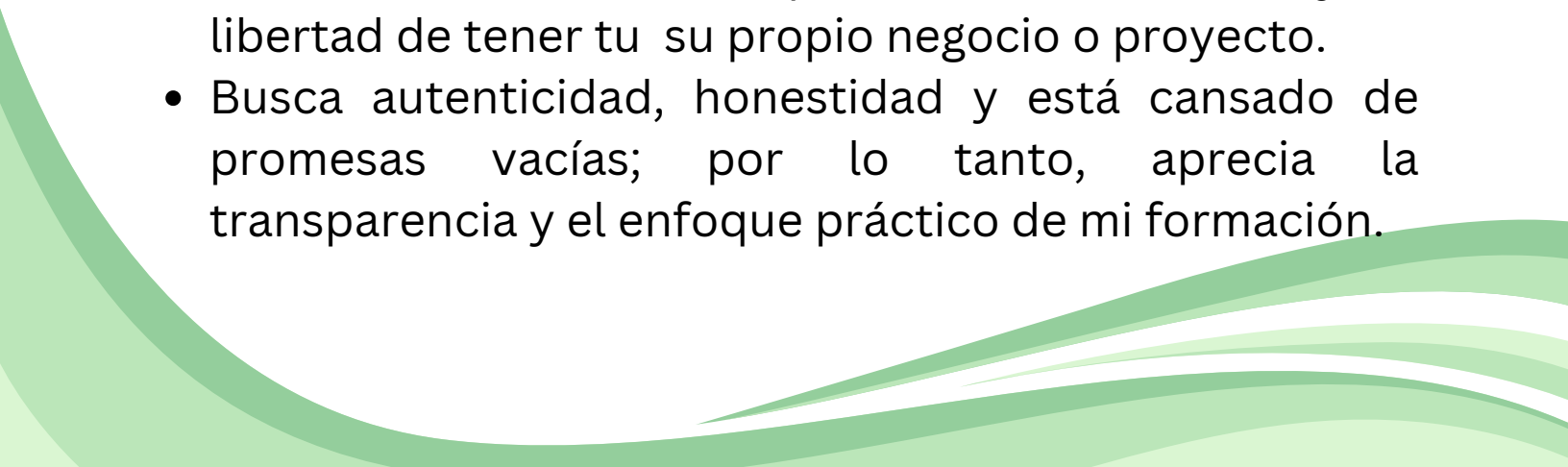


5

¿Qué valores o creencias tiene mi alumno ideal que se alinean con los de mi escuela?

- Entender los valores y creencias de tu avatar es clave para conectarte de manera auténtica. Esto también te ayudará a comunicarte de una forma que resuene con ellos.
- ¿Valora el crecimiento personal, la libertad financiera, la sostenibilidad o el trabajo en equipo?

Ejemplo del Avatar de la Escuela online de Crececonme:

- Valora profundamente el conocimiento y la idea de contribuir al crecimiento de los demás.
 - Cree en el poder de la educación como una herramienta para cambiar vidas y desea compartir lo que ha aprendido para dejar un legado
 - También valora la independencia financiera y la libertad de tener tu su propio negocio o proyecto.
 - Busca autenticidad, honestidad y está cansado de promesas vacías; por lo tanto, aprecia la transparencia y el enfoque práctico de mi formación.
- 

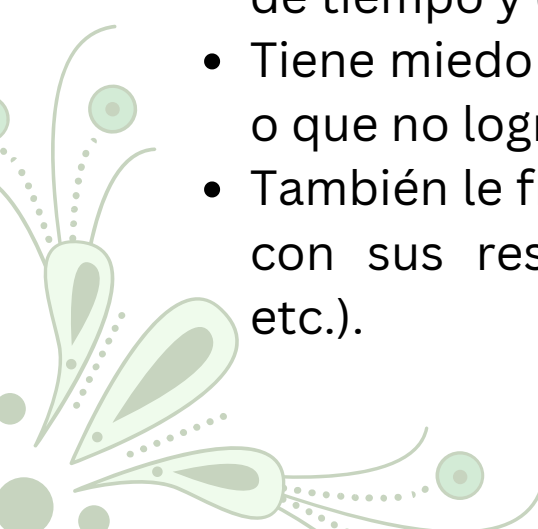


6

¿Cuáles son sus mayores frustraciones o dolores en relación al tema que enseño?

- Descubre qué es lo que más frustra a tu alumno ideal en el área que cubre tu curso. Estas frustraciones suelen ser un gran motivador para buscar soluciones y pueden ser el punto central de tu oferta.
- ¿Siente que no tiene suficiente tiempo para aprender, que no puede encontrar información confiable, o que ha intentado muchas veces sin resultados?

Ejemplo del alumno ideal para la Escuela online de Crececonme:

- Mi alumno ideal está frustrado porque, aunque tiene conocimientos valiosos, no sabe cómo transformarlos en un curso que realmente pueda enseñar a otros.
 - Ha visto muchas plataformas y cursos, pero todos parecen complicados o requieren grandes inversiones de tiempo y dinero.
 - Tiene miedo de fracasar, de que la tecnología le abrume o que no logre atraer estudiantes a su academia.
 - También le frustra no saber cómo combinar su proyecto con sus responsabilidades actuales (trabajo, familia, etc.).
- 

7

¿Dónde busca actualmente información o formación sobre el tema que enseñó?

- Pregunta dónde consume información tu alumno ideal. ¿Qué redes sociales usa, a qué influencers sigue, qué blogs lee o qué videos ve? Esto te dará pistas sobre dónde promocionar tu curso.
- Ejemplo: ¿Utiliza YouTube, busca en Google, sigue cuentas en Instagram o prefiere podcasts especializados?

Ejemplo del alumno ideal para la Escuela online de Crececonme:

- Mi alumno ideal está explorando YouTube, donde ve videos sobre cómo crear cursos online y tutoriales de plataformas digitales, pero se siente abrumado por la cantidad de información y la falta de una guía estructurada.
- También está suscrito a algunos blogs o newsletters sobre emprendimiento digital y sigue a varios expertos en redes sociales (principalmente en LinkedIn y Instagram).
- Sin embargo, aún no ha encontrado un curso que le ofrezca todo lo que necesita en un solo lugar, de manera clara y práctica.

8

¿Qué le impide a mi alumno ideal alcanzar sus metas por sí solo?

- ¿Qué obstáculos tiene tu alumno ideal que lo detienen de alcanzar su objetivo sin tu ayuda? Esto puede ser falta de tiempo, motivación, habilidades técnicas o conocimientos específicos.
- Le falta disciplina, una guía clara, o simplemente no sabe por dónde empezar?

Ejemplo del alumno ideal para la Escuela online de Crececonme:

- A mi alumno ideal le falta una guía clara para saber qué pasos tomar y en qué orden.
- Sabe que quiere crear una escuela online, pero no tiene experiencia técnica y le asusta la complejidad de las plataformas, la edición de videos o la gestión de una academia digital.
- Además, su falta de tiempo le impide buscar una solución por su cuenta: tiene muchas responsabilidades familiares o profesionales, y no puede permitirse hacer "prueba y error" con algo tan importante como su legado.



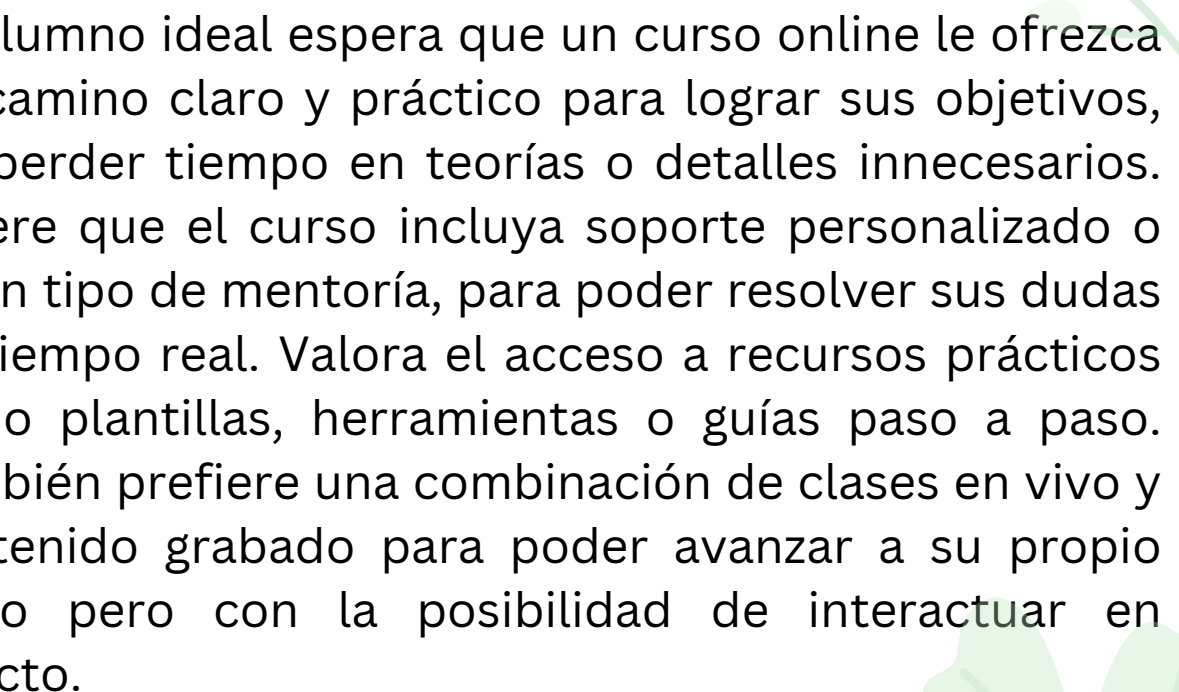


9

¿Cuáles son sus expectativas respecto a un curso online?

- Conoce qué espera tu alumno de un curso como el tuyo: ¿Contenido de calidad? ¿Soporte personalizado? ¿Acceso rápido y fácil a las lecciones? ¿Certificaciones?
- Ejemplo: ¿Espera lecciones cortas y concisas, materiales descargables, tareas prácticas o seguimiento personalizado?
-

Ejemplo del alumno ideal para la Escuela online de Crececonme:

- Mi alumno ideal espera que un curso online le ofrezca un camino claro y práctico para lograr sus objetivos, sin perder tiempo en teorías o detalles innecesarios. Quiere que el curso incluya soporte personalizado o algún tipo de mentoría, para poder resolver sus dudas en tiempo real. Valora el acceso a recursos prácticos como plantillas, herramientas o guías paso a paso. También prefiere una combinación de clases en vivo y contenido grabado para poder avanzar a su propio ritmo pero con la posibilidad de interactuar en directo.
- 

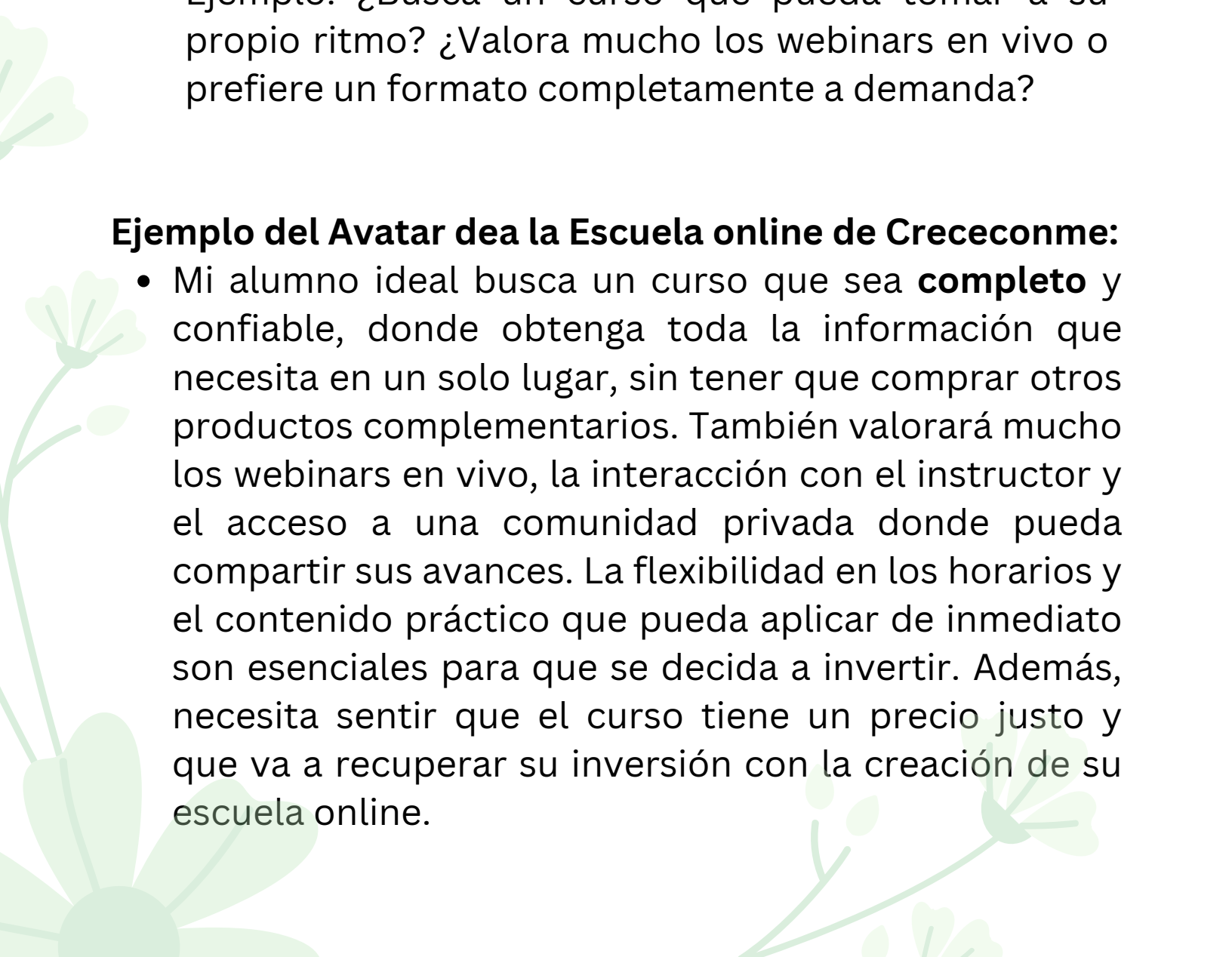


10

¿Qué características debe tener el curso para que mi alumno ideal decida invertir en él?

- Define qué aspectos hacen que tu curso sea atractivo para tu alumno ideal. Pueden ser el precio, el contenido especializado, la flexibilidad, o la calidad del soporte.
- Ejemplo: ¿Busca un curso que pueda tomar a su propio ritmo? ¿Valora mucho los webinars en vivo o prefiere un formato completamente a demanda?

Ejemplo del Avatar de la Escuela online de Crececonme:

- Mi alumno ideal busca un curso que sea **completo** y confiable, donde obtenga toda la información que necesita en un solo lugar, sin tener que comprar otros productos complementarios. También valorará mucho los webinars en vivo, la interacción con el instructor y el acceso a una comunidad privada donde pueda compartir sus avances. La flexibilidad en los horarios y el contenido práctico que pueda aplicar de inmediato son esenciales para que se decida a invertir. Además, necesita sentir que el curso tiene un precio justo y que va a recuperar su inversión con la creación de su escuela online.
- 

Perfil detallado de mi avatar?

Quien es. /Edad Ocupación

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

10 Soluciones que mi taller le resuelve a mi Avatar?

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

10 Problemas que tiene mi Avatar?

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

5 promesas de mi formación

1. _____
2. _____
- _____
- _____
- _____

5 Lead Magnets que voy a utilizar para atraer clientes

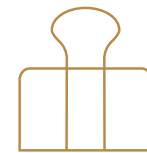
1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

10 Resultados que mi Estudiante va obtener con mi formación.

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

10 Objeciones o preguntas que mi comprador pueda hacerme.

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



5 Lecciones de mi formación

1. _____
2. _____
- _____
- _____
- _____