

PLANTILLA PARA GENERAR ARQUETIPO

¿Qué es un arquetipo?

Es una representación analizada del cliente que queremos o ya tenemos.

¿Para qué sirve?

Tener un arquetipo de cliente ayuda a:

- Desarrollar contenido a sus necesidades
- Conocer comportamientos
- Necesidades específicas
- Personalizar el producto

Métodos para recopilar información:

- Entrevistas
- Tendencias de comportamiento
- Formularios
- Platicar con personas que están a cargo de ventas
- Analiza los insights que traen con tu marca (relación emocional entre consumidor y producto)
- Investiga en Internet por Kewords
- Comportamientos de compra

¿A quién entrevistar?

- Clientes buenos y malos
- Prospectos
- Referidos

Clasificación de Información

- Datos Personales
- Historia
- Objetivos
- Dolores
- Retos
- Experiencia profesional
- Preferencias de compra
- Fuentes de información

Preguntas

Datos Personales

Nombre seguido de identificador

Ana Comunicóloga

Edad:

Genero:

Estatus marital:

Zona Geográfica.

Historia

¿Quién es? ¿Cómo te conoció?

Objetivos y Retos

¿Qué anhela tu cliente en periodo a corto, mediano y largo plazo?

¿Cuál es su aspiración?

¿Cuáles son sus mayores desafíos?

Dolores

¿Cuáles son sus 3 dolores más importantes?

¿Qué necesita?

Experiencia profesional

Describe su formación académica. ¿Qué nivel de educación completo?

¿A qué escuelas asistió y qué estudió?

Describe su trayectoria profesional. ¿Cómo termino donde está hoy?

¿Cuál es su función laboral?

¿Cómo se mide su trabajo?

¿Cómo es un día típico?

¿Qué habilidades se requieren para hacer su trabajo?

¿Qué conocimiento y herramientas utiliza en su trabajo?

¿En qué industria o industrias trabaja su empresa?

¿Cuál es el tamaño de su empresa (ingresos, empleados)?

Preferencias de compra

¿Cómo prefiere interactuar con los proveedores (por ejemplo, correo electrónico, teléfono, en persona)?

¿Utiliza internet para buscar proveedores o productos? Si es así, ¿cómo buscar

información?

Describe una compra reciente. ¿Por qué consideraste hacer la compra? ¿Cuál fue el proceso de evaluación y cómo decidió comprar ese producto o servicio?

Fuentes de información

¿Qué publicaciones o blogs lees?

¿En qué asociaciones y redes sociales participas?

Libros

Revistas

Conferencias

Autores / Referencias