


Identifica
**A Quién
Quieres Servir**



www.dianaruby.com



La parte más importante de cualquier negocio (y en serio me refiero a cualquier negocio) son tus clientes.

Pero aun más importante es el cliente ideal de TU negocio.

Un cliente ideal se refiere al cliente perfecto para tu producto o servicio. Esa persona a la que le vas a resolver un problema, darle más tiempo, abrirle los ojos y la mente, usando tu producto.

Algo muy importante a saber para cualquier persona que quiere tener un negocio, especialmente si apenas estas empezando:

No le puedes vender a todo el mundo.

Tu producto o servicio tiene que ser diseñado para una persona en especial.


Una sola persona.

Y entre más conozcas a esta persona más fácil vas a ganar dinero. Te lo aseguro.

Este es un concepto que es muy difícil de entender, especialmente para los que apenas están empezando. Pero si me pones atención un solo una cosa, has que sea esta.

Tu cliente ideal es la base de tu negocio.

Vamos a definir a ese cliente ideal.



Si pudieras escoger ¿Quién sería tu cliente ideal?

Piensa en una sola persona, a la cual tus productos o servicios serian perfectos para ayudar:

¿Cómo es?

¿Cómo se mira?

¿Qué edad tiene?

¿Es hombre? ¿Mujer? ¿Niños?

Imagínate a la persona al momento que le estas vendiendo tu producto o la que le estas dando un servicio.

Cierra los ojos e imagínate que te está pagando:

¿Quién es? ¿Qué te está diciendo?

Cómo dueña de un negocio, te tienen que importar las emociones de tus clientes. Sus miedos, sus penas, lo que quieren y lo que buscan o desean.

Cómo vallas creciendo y empieces a tener contacto con ellos, entre más los escuches y continúes en hacer productos o servicios, más se van a sentir conectados contigo y con tu negocio.

*Has productos para tus clientes,
en lugar de buscar
clientes para tus productos*



A cambio, ellos van a seguir regresando y comprando y lo más importante, recomendándote con otros.

Si les puedes dar un producto o un servicio que los conecte emocionalmente, tus clientes no sólo van a contarle a sus amigos, si no que los van a inspirar a que también compren de ti.

Ellos ya tienen varias posibilidades. Acuérdate, ahorita podemos comprar de multitud de lugares. De la tienda de la esquina o por medio de internet. Tenemos opciones por todos lados.

Pero si haces esa conexión emocional con tu cliente ideal, no importan las opciones que tenga. Siempre va regresar contigo.

Haz tu negocio con la intención de hacer un cambio positivo para tus clientes. Hazlos el centro de tu mundo. Ellos son tu sol, y tú jiras a su alrededor.

No pienses en cómo puedes hacer que gasten. Piensa cómo les puedes servir y cómo puedes impresionarlos e impactar sus vidas en una forma positiva.

¿Cómo les puedes dar valor?

Pon Tu Visión En Acción

TU CLIENTE IDEAL

Cuándo te pones a pensar en que es lo que quiere y en que es lo que necesita tu cliente ideal y le dedicas tiempo a resolver sus problemas, ellos se van a sentir escuchados.

Si empiezas un negocio con esta mentalidad, no te tienes que preocupar de buscar clientes que compren de ti.

Si en verdad te comprometes a cuidar de ellos y darles valor con tus productos o servicios, ellos llegarán solitos.

Enamórate de tus clientes, no de tus productos o servicios.

Sin tus clientes tus productos o servicios son un cero a la izquierda.

Desde ahorita haz que tu misión y tu enfoque sea esa persona que se va a convertir en tu cliente. Eso es lo que va a hacer que tu negocio sea exitoso.

Empieza a hacer una lista de las posibles personas a las que vas a ayudar. Esta lista no tiene que ser completa, pero te da una idea hacia donde vas.

Ponte en sus zapatos:

¿Qué la mantiene despierta en la noche?

¿Qué problemas tiene que les puedes resolver?

¿Qué es lo que la mantiene frustrada y estresada?

¿Qué es lo que la va hacer que se detenga a ver tus productos cuando este en las redes sociales? ¿Qué le va a llamar la atención?

Describe tu cliente lo mejor que puedas.