



Marketing Espiritual

Comunícate con alma y atrae la prosperidad

Tu Producto / Servicio Ideal

Tu Producto · Servicio Ideal

Tu producto Ideal es aquello que sabes hacer y que soluciona las necesidades y problemáticas de tu cliente Ideal. Si no es así difícilmente llegarás a tu público.

Debes estar abierto a cambios y modificaciones que actualicen tu producto.

Uno de los puntos más importantes para desarrollar tu Producto Ideal es definir aquello que lo diferencia del resto y que lo hace único.

¿Qué aporta que otras personas y/o empresas que hacen lo mismo que tu no aportan? ¿Qué caracteriza de forma genuina tu producto?

Estas son las preguntas que vamos a desarrollar complementando este cuestionario. Verás como al llegar al final tu producto habrá tomado forma.

Qué quiero que reciba mi Cliente Ideal cuando acceda a mi Producto:

Esta primera parte está dedicada a saber qué quiero que mi Cliente obtenga de lo que le estoy ofreciendo.

- ¿Tu producto es femenino o masculino?

- ¿Cómo se siente cuando se levanta por la mañana?

- ¿Y en la noche antes de acostarse?

Tu Producto · Servicio Ideal

- ¿Qué le gusta hacer en el día?
- ¿Cómo viste tu Producto - Servicio Ideal?
- ¿Cuáles son sus colores preferidos?
- ¿Qué aromas son los que le gustan?
- ¿Le gusta escuchar música? ¿Qué música le gusta más y qué música detesta?

Todos estos datos nos ayudan a definir nuestro Producto · Servicio Ideal para que nuestros clientes lo compren y consuman con amor y sin cuestionarse. Y además nuestra empresa esté feliz de ofrecerlo.

Tu Producto · Servicio Ideal

Ahora que ya sabemos cómo se siente tu Producto · Servicio Ideal vamos a entrar a definir con quien se relaciona y qué le gusta hacer con sus amistades:

Aficiones y gustos de tu Producto · Servicio Ideal:

- ¿Qué hobbies tiene?

- ¿Lee libros? ¿Qué tipo de libros lee? Si fueras a su biblioteca, ¿Qué te encontrarías?

- ¿Le gustan las revistas? ¿Cuáles se compra?

- Y, la TV, ¿Qué programas mira?

Tu Producto · Servicio Ideal

- ¿Qué webs visita?
- ¿Le gusta salir de fiesta? ¿Qué tipo de fiestas frecuenta?
- ¿Le gustan los deportes? ¿Qué tipo de deportes practica?
- ¿Cómo son sus amistades?
- ¿Qué le gusta hacer con sus amistades?
- Escribe otros detalles que se te ocurran de las aficiones y hobbies de tu Producto · Servicio Ideal:

Tu Producto - Servicio Ideal

Bien, ahora que ya conocemos un poco más a nuestro producto Ideal vamos a ponernos en la piel de nuestro Cliente Ideal, pero primero vamos a definir el cliente Ideal para este producto en concreto:

- **Define al cliente ideal para este producto · Servicio**
* *Puedes seguir el cuestionario Genérico del Cliente Ideal.*

Ahora eres tu Cliente Ideal:

- ¿Qué esperas del Producto · Servicio Recibido?

- ¿Qué no te gustaría que sucediera con tu nueva adquisición?

- ¿Qué superaría tus expectativas?

Tu Producto · Servicio Ideal

- ¿En qué áreas de tu vida sientes que te está ayudando?
- ¿Qué pagarías por recibir este producto – Servicio?
- ¿Te parece caro o barato el precio que le has puesto? ¿Porqué?
- ¿Porqué ‘extra’ a lo que estás recibiendo pagarías más?
- ¿Lo recomendarías? ¿Porqué?

Tu Producto · Servicio Ideal

Ahora que hemos llegado hasta aquí, tienes que tener en cuenta que tu producto ideal irá evolucionando con el tiempo, se irá moldeando a medida que tu evoluciones y que tu cliente/a ideal también evolucione.

Permítete revisarlo de vez en cuando y modifica aquello que sea oportuno para llegar a las personas con las que te sientes cómodo trabajando.

Repite el cuestionario por tantos productos tengas, incluso por cada pack que quieras desarrollar.

Y cada vez que te venga una nueva idea, porque este ratito de pensar te ayudará a hacerte la vida más fácil 😊

Tu Producto · Servicio Ideal

Notas: