PERFIL DEL CLIENTE

1. ¿Por que es importante definir el perfil del cliente?

Tener un perfil del cliente ayuda a conocer y entender las necesidades de los clientes con mayor precisión. Una vez tengas definido este, podrás ofrecerles gran variedad de productos y servicios gracias a que tienes claramente definidas cada una de sus exigencias.específico, no son iguales a las propuestas de valor.



Fuente: Freepik

Identificar

2. Trabajos que realiza el cliente

- **Funcionales** - Ejemplo: Redactar informe
- **Sociales** - Ejemplo: Estar a la moda
- **Emocionales** - Ejemplo: Paz Mental


Fuente: Freepik

Conocer

3. Frustaciones cliente

- **Caracteristicas** - Ejemplo: Molesta
- **Problemas**- Ejemplo: falta de tiempo
- **Resultados no deseados** - Ejemplo: aburrido


Fuente: Freepik

Determinar

4. Alegrías del Cliente

- **Necesarias** - Ejemplo: Sensaciones positivas
- **Esperadas** - Ejemplo: Ahorro dinero
- **Deseadas** - Ejemplo: Experiencia
- **Inexperadas** - Ejemplo: Producto Innovador


Fuente: Freepik

Video Refuerzo: (Universidad de Murcia, 2020)

MAPA DE VALOR

Ganancias
Manual De Instrucciones

Alivaidores de Frustaciones
Resuelve Los Problemas, Dolores


Fuente: Freepik

Productos o Servicios que ofrece
Bienes, Servicios Pos-Venta, Recomendaciones online, Financiacion

Video Refuerzo: (Emprendimiento , 2017)

Fuentes:

- Soporte de Cero. (2022). 10 formas de establecer el Valor de mi Propuesta de Valor. 25/11/2022, de Ingenieros de Marketing. Sitio web: https://ingenierosdemarketing.com.co/10-formas-de-establecer-el-valor-de-mi-propuesta-de-valor/

- Cifuentes Espitia José Manuel (2022), Emprendimiento innovador y ventaja competitiva, Universidad Nacional, Sena.

SENA Emprende Rural