



## **CREACION DE TU AVATAR en tu negocio ganador**

**GRUPO DIDASKEIN**  
[didaskein.com](http://didaskein.com)

Por: Pilar Vázquez

*Guía de Trabajo*

**CONSEJO:** En los negocios, al buscar clientes nunca aceptes a todas las personas a quienes te encuentres, mejor especialízate en saber elegir a quiénes quieres atraer. Si yo escojo a mis clientes, ¡tu también puedes!

## **AVATAR:**

La persona que busca, desea, quiere o necesita tu producto/servicio.

Definamos un AVATAR como una persona (singular) que encarna a Tu Cliente Perfecto: es la persona para la que estás creando tu negocio, tu contenido, tus servicios y tus productos.

**AVATAR = Tu único cliente perfecto.**

Sinónimos: Buyer Persona, Cliente Ideal, Prospecto Meta Ideal.

Un avatar de cliente es un personaje ficticio que representa la personal ideal que estás buscando. Cuando tu Creación de Avatar está completa, te ayudará a comprender las creencias motivadoras, los miedos y los deseos secretos que influyen en las decisiones de compra de tus clientes.

**CREACION DE TU AVATAR  
en tu negocio ganador**



## EJERCICIO AVANZADO DE CREACION DE TU AVATAR

Responde cada sección para que tu avatar de cliente sea tan real para ti **como un ser humano vivo.**

¡Yo al Avatar de cada uno de mis negocios ganadores hasta les pongo nombres! ... es decir, les "bautizo" y los llevo al registro civil...

### 1. ¿Cuál es tu mayor reto al querer encontrar clientes?

- A.** No sé como encontrar nuevos clientes usando las estrategias modernas de marketing.
  - B.** Tengo un gran producto/servicios pero nadie sabe que existe y que yo lo tengo.
  - C.** Uso las nuevas tecnologías y estrategias modernas de marketing para conectar con prospectos... pero ellos no responden.
  - D.** Tengo muchos clientes... pero ahora quiero mejores clientes que generan más ganancias.
  - E.** No puedo seguir perdiendo el tiempo... Necesito un Sistema que pueda seguir.
- 
- 

**CREACION DE TU AVATAR**  
**en tu negocio ganador**



## 2. ¿Cuál es el RESULTADO final que te impulsa?

- A. Pagar las deudas
- B. Retirarte pronto/joven
- C. Comprar un auto nuevo, un yate, una casa, etc.
- D. Trabajar menos ... viajar más
- E. ¿Algo más?

## 3. ¿Qué PROBLEMA resuelve tu producto/servicio a tus clientes?

---

---

---

## 4. ¿Quién es tu "AVATAR"?

1) ¿Dónde están ubicadas las personas que buscas? (País, Estado y Ciudad)

---

**CREACION DE TU AVATAR  
en tu negocio ganador**



## 2) ¿En qué industria están?

(Fuente que recomiendo: Industrias de LinkedIn:

<https://developer.linkedin.com/docs/reference/industry-codes>)

---

---

---

## 3) ¿Cuál es su función/rol de esas personas? (Contabilidad, emprendedor, recursos humanos, marketing, operaciones, ventas, etc.)

---

---

---

**CREACION DE TU AVATAR  
en tu negocio ganador**



**4) ¿Cuál es su nivel de antigüedad? (Propietario, socio, vicepresidente, senior, director, gerente, etc.)**

---

---

---

**5) ¿Qué tan grande es su compañía? (Número de empleados: 1-10, 11-50, 51-200, 201-500, 501-1000, 1001-5000, 5001-10000+)**

---

**6) ¿Qué palabras clave (Keywords) usarían para describirse a sí mismos?**

---

---

---

**CREACION DE TU AVATAR  
en tu negocio ganador**



## ¿POR QUE NECESITO HACER ESTE TRABAJO DE CREAR MI AVATAR?

El marketing no es barato, por lo que es comprensible que los dueños de negocios busquen una buena relación calidad-precio y, a menudo, eso resulta en una estrategia dirigida a una gran audiencia. Pero eso puede ser un error.

Lanzarte a contactar una cantidad grande del mercado, inevitablemente produce "capturas no deseadas" e incluso el atasco de tu embudo de ventas (sales funnel), es decir, que te llenas de contactos que no compran y no compran y sigue pasando el tiempo, y hasta te piden más y más información, pero siguen sin comprar, y esto no es un uso eficiente de tus esfuerzos de marketing. Para colocar una frase popular en tu cabeza que te explica por qué necesitas tener creado a tu AVATAR, mira esta: "Debes centrarte en unas pocas personas, no en muchas. Y eso significa identificar a tu cliente ideal, es decir, a tu Avatar". Sí, repítela:

**"Debo centrarme en unas pocas personas, no en muchas. Y eso significa identificar a mi cliente ideal, es decir, a mi Avatar".**

**CREACION DE TU AVATAR  
en tu negocio ganador**



Saber con quién estás hablando cuando elaboras materiales de marketing y ventas o desarrollas nuevos productos o servicios es la clave para atraer y convertir clientes.

Con algunas excepciones, si crees que encarnas a tu propia audiencia, o que tu producto o servicio es el protagonista, nadie comprará lo que estás vendiendo.

Con tu Avatar creado, puedes adaptar la historia de tu marca para hablar de sus sueños, objetivos, puntos débiles y desafíos de manera que generen conexiones comprensivas o empáticas.

Una vez que has enganchado a las personas (que son tu avatar), ellas querrán saber más. Y eso las moverá **del Interés al Compromiso y a la Acción** (y de estas la más deseada por ti es la Acción de Compra).

Para identificar a tu comprador ideal, querrás crear un Avatar, que es un personaje compuesto y ficticio pero que refleja los atributos clave de tu audiencia. La creación de tu avatar la harás (con la información de la gente que ya te ha comprado y) con la ayuda de una investigación de mercado que incluya encuestas, datos y entrevistas.

Y mi recomendación final es que además inviertas tiempo y otros recursos en crear tu ANTI-AVATAR para que así sepas cuando huir de un contacto que tu ya puedes adivinar que

**CREACION DE TU AVATAR**  
**en tu negocio ganador**



nunca te comprará, así te dedicas solamente a tener ventas de forma veloz.

Mi frase favorita en este tema es:

## **"No sólo aceptas a quien encuentras, sino que eliges a quién atraer".**

Es de Brian Clark, un copyblogger quien dijo: *"You don't just accept who you find – you choose who to attract."*

Y así como las grandes novelas tienen muchos personajes importantes, tu negocio probablemente tendrá varios avatares que representan diferentes segmentos del mercado. De esa manera, siempre puedes personalizar efectivamente tus mensajes de marketing.

Cada avatar debe servir como prueba de fuego para que puedas tener la seguridad de que cualquier cosa que crees va a resonar con tu audiencia deseada.



Si no te la he dado, pide mi Ficha del Avatar por whatsapp, que resume todo lo anterior.

Mi cel/whatsapp es 52 55 4468 3448—Pilar Vázquez

**CREACION DE TU AVATAR  
en tu negocio ganador**

