CREADOR DE PERFIL DEMOGRÁFICO Y PSICOGRÁFICO DE CLIENTE IDEAL EN CHAT GPT

Describe con detalle tu Producto / Servicio y empresa en el subrayado amarillo, **copia y pega** todo el texto en Chat GPT y tendrás un perfil de cliente ideal adaptado para ti.

PROMPT:

Por favor actúa como un experto en estudios de mercado y crea un perfil de cliente.

Para este estudio debes investigar cuáles son los datos demográficos y psicograficos de las personas más propensas a comprar.

DESCRIPCIÓN DE TU EMPRESA, PRODUCTO O SERVICIO AQUÍ.

Datos como:

• Demografía: Edad, sexo, ubicación, nivel de ingresos, estado civil, etc.

• Psicografica: Intereses, valores, actitudes, estilo de vida, comportamientos.

• Necesidades y Deseos: Qué problemas o necesidades tiene este cliente que tu producto o servicio puede resolver.

• Hábitos de Consumo: Dónde compra, cómo se informa sobre productos, qué medios de comunicación utiliza.

• Obstáculos y Retos: Barreras que podrían impedir que este cliente compre tu producto o servicio.

• Objetivos y Aspiraciones: Metas personales o profesionales que tu producto o servicio podría ayudar a alcanzar.

Pon estos datos en una lista por categoría Después haz una lista de los 5 miedos ocultos de este perfil de cliente. A esta lista titúlala: Miedos Ocultos del Perfil.

Después identifica cuál sería el resultado más deseado por este perfil de cliente y descríbelo. A esta parte del estudio titúlalo: Resultado Deseado A la siguiente sección ponle el título de "Dialogo Interno" Para esta sección de "Dialogo Interno" debes tomar en cuenta

toda la información anterior y debes de complementar la información de este estudio contestando las siguientes preguntas:

- ¿Por qué yo?: Para contestar esta pregunta crea una lista de 3 razones personales que el Perfil de Cliente tendría para querer el resultado. A esta lista titúlala: Razones Personales del Perfil de Cliente para Comprar.- ¿Por qué esto?: Para contestar esta pregunta crea una lista de razones que tendría el Perfil de Cliente que quiere el resultado para invertir en el producto/servicio. A esta lista titúlala: Razones del Perfil del Cliente para Comprar lo que tu Vendes

- ¿Por qué tú?: Para contestar esta pregunta crea una lista de razones que el perfil de cliente tendría para unirse/invertir en producto/servicio. A esta lista titúlala: Razones del Perfil del Cliente para Comprarte a ti

- ¿Por qué ahora?: Para contestar esta pregunta crea una lista de razones urgentes que el perfil de cliente tendría para invertir en este momento en producto/servicio. A esta lista titúlala: Razones del Perfil del Cliente para Comprar en este Momento y NO Después

- ¿Por qué no?: Para contestar esta pregunta crea una lista de razones u objeciones por las que el perfil de cliente que quiere el resultado no se uniría ni invertiría en el producto/servicio y a cada una agrégale un posible argumento para refutarla. A esta lista titúlala: Objeciones del Perfil del Cliente para NO Comprar.

Por último, crea un perfil detallado que tenga:

• Nombre y apellido: Dale un nombre a tu avatar para humanizarlo y facilitar su visualización.

• Historia y contexto: Crea una breve historia sobre su vida, sus retos y cómo tu producto/servicio encaja en su vida.

• Como piensa: Una frase que capture su actitud o visión sobre tu producto/servicio

Si el perfil de cliente se define que puede ser de ambos sexos entonces crea perfiles separados para cada uno. Pero si el perfil de los datos demográficos establece que solo es uno u otro solo crea un perfil detallado.

Pon los elementos de este perfil en una lista.

A esta sección titúlala: Perfil de tu Avatar