CONSULTORES WEB
La agencia de marketing digital industrial

Cliente Ideal o Buyer Profile en una Empresa Industrial

3 Pasos para documentarlo, beneficios y diferencias entre el buyer persona y user persona

Cliente ideal o buyer profile

Conocido también como Ideal Customer Profile (ICP)

Al mencionar cliente ideal, no estamos hablando de una persona, sino del ***perfil de una empresa*** en la que deberás enfocarte.

Es un documento que contiene la descripción de las **características** esenciales que **debe tener un empresa** para ser considerada como un **prospecto calificado** o **cliente** importante.

CONSULTORES WEB
La agencia de marketing digital industrial

De acuerdo con Philip Kotler

Las empresas industriales clasifican a sus clientes utilizando variables como: **ubicación geográfica, industria a la que pertenece, tamaño de la empresa, beneficios que buscan, frecuencia de uso y características de operación.**

Analizar estos factores te permite determinar si puedes ayudar a una empresa, si van a obtener valor de ti, si te van a valorar y si se quedarán contigo por un largo tiempo.

CONSULTORES WEB
La agencia de marketing digital industrial

5 Beneficios de contar con un documento de Cliente Ideal o Buyer Profile:

1. Alinear tu propuesta de valor a las necesidades del tipo de empresa que buscas.

2. Clarificar cómo comunicarás esa propuesta de valor para captar su atención.

3. Eliminar la confusión de tu equipo de ventas en su proceso de prospección.

4. Identificar, de tu cartera de clientes actuales, cuáles son las empresas que tienen potencial de convertirse en cuentas importantes o clave.

5. Calificar objetivamente a las empresas que llegan desde internet para enfocar al equipo de ventas en aquellas con mayor probabilidad de cierre.

CONSULTORES WEB
La agencia de marketing digital industrial

Pasos para documentarlo

1

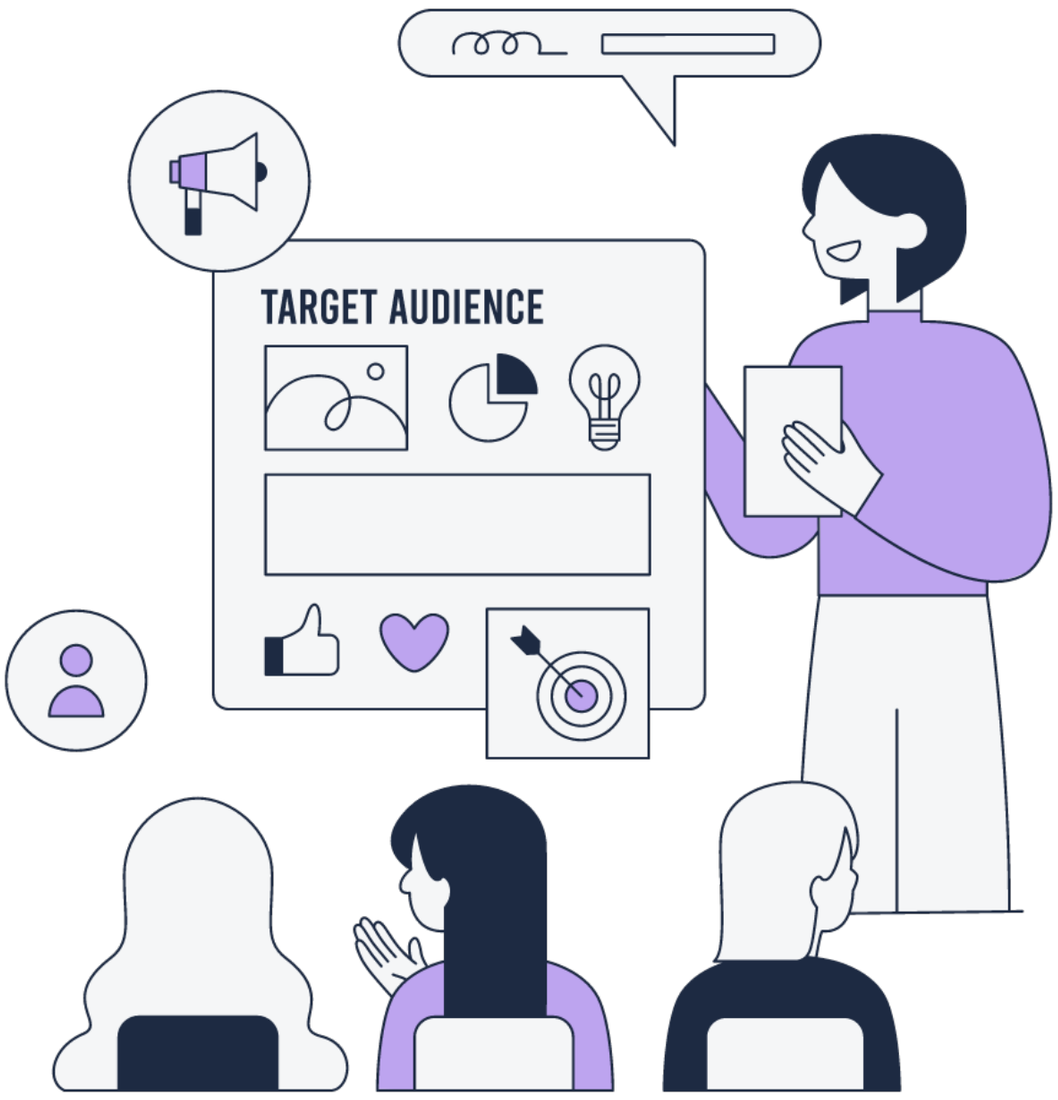
Por cada categoría o línea de producto
haz lista de 3 a 5 mejores clientes:

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3
Línea 1			
Línea 2			
Línea 3			

2 Una vez identificados, detalla para cada uno de tus clientes los siguientes aspectos:

Datos	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3
Nombre de la empresa			
Área geográfica			
¿A qué se dedica esta empresa?			
Tamaño de empresa			
¿Cómo llegó esta empresa?			
Ventas anuales que nos genera			
Líneas de productos o marcas que nos compran			
¿Qué problemas o necesidades tenía antes de trabajar con nosotros?			
Beneficios obtenidos por el cliente con tu servicio ¿Qué beneficios obtienen de nosotros?			
¿Quiénes participan en la decisión de compra?			

3 A partir de esta información recabada, realiza un documento o presentación que incluya las conclusiones del análisis.



- Para tus esfuerzos de prospección deberás detallar un perfil de empresa.
- A tu equipo de marketing digital, explícale que buscaremos.
- Revisa entre tus cuentas más importantes.

Descarga nuestra plantilla para documentar a tu Cliente Ideal

Haz clic aquí

CONSULTORES WEB
La agencia de marketing digital industrial

Para evitar confusiones, es importante que también conozcas algunos conceptos:

User Persona y Buyer Persona

¿Cuál es su principal diferencia?

En algunos casos, el usuario y comprador pueden coincidir; sin embargo, hay diferencias importantes:

El buyer persona se sumerge en los aspectos que influyen en la **toma de decisiones de compra.**

El user persona se centra en la **experiencia del usuario**, explorando cómo interactúan y se comprometen con un producto o servicio.

CONSULTORES WEB
La agencia de marketing digital industrial

User Persona

Es la persona que ***usa*** tu producto.

Es una representación ficticia de un ***usuario ideal*** para un producto o servicio, creada a partir de datos:

- Rol
- Edad
- Género
- Necesidades
- Objetivos

CONSULTORES WEB
La agencia de marketing digital industrial

Buyer Persona

Es la persona que ***compra*** tu producto.

Es una representación ficticia del ***comprador ideal*** para un producto o servicio.

Su objetivo es comprender los factores que influyen en su ***decisión de compra*** y así, perfeccionar las estrategias de marketing y ventas para **atraer** y convertir a los compradores.

CONSULTORES WEB
La agencia de marketing digital industrial

Entonces...
¿Cuál es más importante?

En resumen, la importancia de cliente ideal, user persona y buyer persona está interconectada.

El **cliente ideal** establece el marco general al identificar a qué tipos de empresa te gustaría atraer, mientras que las **user personas** y **buyer personas** proporcionan detalles más específicos sobre las necesidades y comportamientos de los usuarios y los responsables de la toma de decisiones, respectivamente.

La combinación eficaz de estas tres áreas contribuirá a una estrategia integral y centrada en el cliente.

CONSULTORES WEB
La agencia de marketing digital industrial

Ahora que ya tienes claros los conceptos

Es momento de pasar a la práctica y crear tu propio cliente ideal, user y buyer persona.

¿Necesitas ayuda? ¡No te preocupes!

En **Consultores Web** estamos listos para guiarte y acompañarte durante cada paso del proceso.

¡Contáctanos!

CONSULTORES WEB
La agencia de marketing digital industrial