



# CONTENIDOS QUE VENDEN





## EJERCICIO 1

## Id de marca y cliente ideal

### TE PRESENTO A TU CLIENTE IDEAL

Es importante que definas un cliente ideal por cada segmento meta que vayas a atender. Tratá de ser lo más específico posible.

Género:

---

---

Edad Promedio:

---

---

Ocupación:

---

---

Clase Social:

---

---

Nivel Educativo:

---

---

¿Qué solución busca?

---

---

---

---

¿Cuáles son sus miedos o dolores?

---

---

---

---

¿Cuáles son sus dudas o resguardos a la hora de comprarte?

---

---

---

---

¿Qué fuentes de información consulta?

---

---

---

---



## EJERCICIO 1

## Id de marca y cliente ideal

### TE PRESENTO A TU CLIENTE IDEAL

Es importante que definas un cliente ideal por cada segmento meta que vayas a atender. Tratá de ser lo más específico posible.

Género:

---

---

Edad Promedio:

---

---

Ocupación:

---

---

Clase Social:

---

---

Nivel Educativo:

---

---

¿Qué solución busca?

---

---

---

---

¿Cuales son sus miedos o dolores?

---

---

---

---

¿Cuáles son sus dudas o resguardos a la hora de comprarte?

---

---

---

---

¿Que fuentes de información consulta?

---

---

---

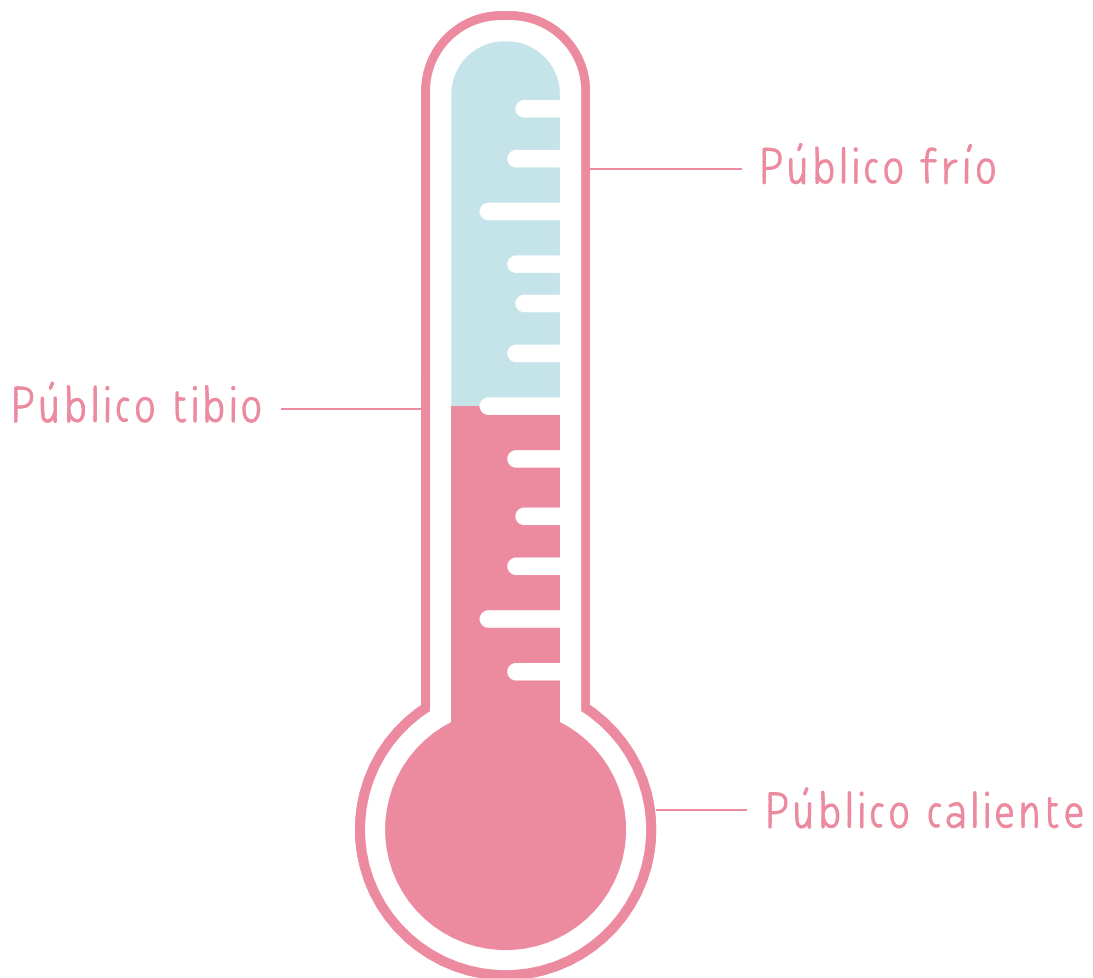
---



## EJERCICIO 2

## Ideas de contenido para cada público

Pensá en ideas de contenido concretas que puedas hacer para cada tipo de público, teniendo en cuenta sus características y el tipo de contenido por el que tienen más preferencia y que se adecúa mejor













## EJERCICIO 5

## Armemos un set de historias de venta

Anotá en los espacios de abajo, que pondrías en cada historia para armar un borrador. Recordá presentar el problema o el antes como primera medida, y dejar las características de lo que estas vendiendo para el final:

### HISTORIA 1

### HISTORIA 2

### HISTORIA 3

### HISTORIA 4

### HISTORIA 5