

Formulario para realizar la investigación interna

Acerca de tu negocio

1. ¿Qué es y qué hace tu negocio?

Escribí en una línea explicándome qué hace tu negocio. Luego detalla acerca de las actividades y objetivos.

2. ¿Qué problemas/necesidades solucionás con tu negocio?

Contame cuáles son los problemas de tus potenciales clientes.

3. ¿Creés que la necesidad de tu producto/servicio ya está generada?

4. ¿En qué situación está tu cliente ideal, conoce tu producto, sabe que existe el producto/servicio, te conoce a vos, ya te compró?

5. ¿Cuál es el tono habitual que usás y qué expresiones o frases repetís con frecuencia.

6. Decime dos o tres frases de referentes que te identifiquen o gusten mucho

7. ¿Cuál es tu diferencial?

8. ¿Qué valores querés transmitir con tu marca? ¿qué querés que tus clientes piensen acerca de tu negocio/marca?

9. ¿Qué querés conseguir con tu web?

Contame sobre tu trayectoria o la de tu negocio

1. ¿Quién sos vos o tu negocio para ofrecer esta solución?
Tenés algún título, hiciste cursos, talleres específicos del área, cuántos años de experiencia laboral tenés...todo lo que esté vinculado con el servicio que brindás y que lo avalen.
2. ¿Qué valores/filosofía representa a tu negocio o marca?
3. ¿Por qué comenzaste con este negocio?: ¿querés resolver un problema? ¿Alguien te motivó? ¿Te pasó algo en la vida que te animó a lanzarte?
4. ¿Qué es lo que más te apasiona de tu trabajo?
5. ¿Qué te motiva cada día para levantarte?
6. ¿Qué te gusta hacer fuera del trabajo?
7. ¿Tu historia tiene que ver con esto que brindás? contame lo que te gustaría que tus lectores sepan acerca de eso

Acerca del cliente ideal

1. ¿Cuál es su situación profesional y personal?
2. ¿Cuál es su perfil demográfico? sexo, edad, dónde y con quién vive.
3. ¿Cuál es su comportamiento diario? ¿Qué contenidos lee? ¿En qué formato? ¿Dónde va a en su día a día? ¿Qué medio de transporte usa? ¿qué hábitos tiene? ¿Qué consume?
4. ¿Cuáles son sus objetivos en relación a lo que vos vendés?
5. ¿Qué retos tiene que superar cada día? ¿Qué es lo que le impide conseguir sus objetivos? ¿Necesita más tiempo? ¿Necesita más dinero?
6. ¿Cuáles son los pensamientos de este posible cliente? ¿Qué es lo que piensa? ¿Qué frases suele decir a diario cuando piensa en los problemas laborales o personales que tiene?
7. ¿Qué le preocupa y asusta en relación a tu producto o servicio? ¿Cuáles son sus principales miedos? ¿Tiene miedo a gastar dinero en algo que no funcionará?
8. ¿Qué es lo que más puede llegar a valorar de tu producto o servicio?
9. ¿Qué tipos de clientes NO quieres para tu negocio?

¿Cómo es tu producto o servicio?

1. Describe la forma de contratación, compra o llegada a tu negocio de tu cliente ideal de principio a fin.
2. ¿Qué incluye tu producto o servicio?
3. ¿Qué NO incluye y debe saberse?
4. ¿Cuáles son los puntos débiles de tu producto o servicio? Explícame cuáles son los peores aspectos de tu producto y servicio o los que más pueden asustar a tus compradores.
5. ¿Tu producto o servicio tiene garantía?
6. ¿En qué se beneficia una persona al comprar tu producto o servicio?
7. ¿Qué motivaría a tus clientes a comprar lo que vendés? ¿Por qué lo comprarían? ¿Qué es lo que quieren sentir/lograr?
8. ¿Qué tiene de especial con respecto a lo que ofrece la competencia?
9. ¿Qué dudas u objeciones puede tener el cliente cuando compra?
10. Describe tu producto o servicio en un párrafo, una línea y 3 palabras

Un poco más...

1. ¿Tenés entrevistas, testimonios o comentarios de tus clientes en Redes sociales?
2. ¿Quién es tu competencia directa (hacen lo mismo que tú en el mismo mercado) o indirecta (en otros idiomas)?
3. Adjunta las URL de tus competidores directos e indirectos actuales.
4. ¿Qué páginas o blogs de la competencia te gustan y cuáles te gustan en general de cualquier sector?
5. Decime qué página ves y decís "ojalá fuera la mía".
6. Vas a tener blog en tu web
7. ¿Tendrás algo para regalar? Ebook, masterclass, descuento...