**[A blue and white logo

Description automatically generated](https://es.smartsheet.com/try-it?trp=27966&utm_language=ES&utm_source=template-word&utm_medium=content&utm_campaign=ic-Simple+Client+Profile-word-27966-es&lpa=ic+Simple+Client+Profile+word+27966+es)PLANTILLA SIMPLE DE PERFIL DE CLIENTE**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Atributos ideales del cliente | |
| ¿A qué mercado se dirige su producto/servicio? |  |
| ¿En qué mercado vertical opera su cliente ideal? |  |
| ¿Cuáles son los ingresos anuales ideales de su cliente? |  |
| ¿Cuántos empleados tiene este cliente ideal? |  |
| ¿Dónde está ubicado el cliente ideal? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 2. Detalles del cliente/empresa | |
| ¿Qué tamaño tiene el equipo del cliente? |  |
| ¿Cuáles son los mayores desafíos a los que se enfrenta el cliente? |  |
| ¿Qué tecnologías utiliza el cliente? |  |
| ¿Cuáles son los objetivos del cliente para los próximos tres meses? |  |
| ¿Cuáles son los  objetivos a corto y largo plazo de la empresa? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 2. Detalles del cliente/empresa *(continuación)* | |
| ¿Cómo evalúa el cliente sus problemas/necesidades? |  |
| ¿Qué significa el “éxito” para el cliente? |  |
| ¿Qué impacto tienen problemas específicos en el equipo del cliente? |  |
| ¿Cómo está tratando actualmente el cliente de resolver el problema? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 3. Perfiles del cliente | |
| ¿Qué títulos tienen los miembros del equipo del cliente? |  |
| ¿Cuál es el rango de edad del equipo del cliente? |  |
| ¿Cuál es el nivel educativo del equipo del cliente? |  |
| ¿Cuál es el ingreso anual promedio del equipo del cliente? |  |
| ¿Cómo utilizará el cliente su producto o servicio? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 3. Perfiles del cliente *continuación* | |
| ¿En qué canales de marketing puede conectar con el cliente? |  |
| ¿Cuáles son las responsabilidades clave del equipo del cliente? |  |
| ¿Qué roles desempeñan los miembros del equipo del cliente en los procesos de toma de decisiones? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 4. Cómo se beneficia el cliente con sus ofertas | |
| ¿Qué valor ofrece al cliente? |  |
| ¿Puede resolver el punto débil clave del cliente? Si es así, ¿cómo? |  |
| ¿Qué lo diferencia, específicamente, de sus competidores? |  |
| ¿Cómo aborda su solución los objetivos a corto y largo plazo del cliente? |  |

|  |
| --- |
| **RENUNCIA**  Todos los artículos, las plantillas o la información que proporcione Smartsheet en el sitio web son solo de referencia. Mientras nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos declaraciones ni garantías de ningún tipo, explícitas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, los artículos, las plantillas o los gráficos relacionados que figuran en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que usted deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |