

Imagina que estás describiendo a un cliente que, por su personalidad, representa una parte importante de los clientes habituales de su negocio. Si tiene, puede tomar datos del sistema CRM como base y agregarlas manualmente. Donde se puede, intente detallar el perfil del cliente especificando los tipos de teléfonos, automóviles, ropa turística, deportes, cultura y otros detalles relevantes.

Perfil de cliente Nº1

Nº	Preguntas	Respuestas
1.	<p>Género/ Edad</p> <p>Mujer, 25-30 Hombre, 30-35 Etc.</p>	
2.	<p>Situación material/familiar</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Joven emprendedor exitoso - Hijos de padres adinerados - Manager medio con ingresos moderados - Mujer con dinero (carrera exitosa o hija de padres ricos) - Un hombre casado con ingresos consistentemente altos. Tiene una posición gerencial, posiblemente tiene su propio negocio. - Mujer casada, ama de casa, tiene 1-2 hijos 	

3.	Perfil Ejemplo de perfil Lleva un estilo de vida activo, viaja. Constantemente lo prueba todo en busca de nuevas sensaciones, incluidas las gastronómicas. Practica deportes extremos (windsurf, kitesurf, etc.) Busca lugares interesantes en la ciudad, va a teatros, museos, a veces incluso al centro de Barcelona. Intenta seguir la moda, mantiene una la vida activa, puede permitirse ropa de lujo.	
4.	Cuando vienen los clientes Ejemplos: - Durante su hora de almuerzo en el trabajo - En el camino de clases de windsurf del club náutico. - Después de ver una película en el cine - Después de ir al teatro - Después de un viaje - Después de un paseo romántico por el parque - Después de un viaje al centro comercial con niños - Viernes después del trabajo - Durante un evento importante al reservar con anticipación	

<p>5.</p>	<p>Por que vienen</p> <p>Por qué razón utilizan los servicios de su negocio?</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comer en lugar de cocinar en casa - Venir a trabajar con una ordenador portátil - Llevar a cabo reuniones de negocios. - Tener una cita - Desayunos - Almuerzos de empresa - Pedir comida a domicilio. - Reuniones con amigos. - Celebrar cumpleaños con la empresa. - Organizar un banquete para una fiesta corporativa - Descanso del viernes después de la semana laboral - Comida familiar del domingo - Clase con niños. - Vienen al programa de entretenimiento 	
<p>6.</p>	<p>Que buscan conseguir</p> <p>¿Cuáles son los motivos verdaderos y ocultos para visitar su negocio?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buscan sorprenderse - Impresionar a los demás - Acercarse a una vida exitosa - Merendar algo - Vienen en búsqueda de contenido visual para su Instagram - Disfrutar de la deliciosa comida. - Conocer a alguien - Alejarse del stress cotidiano 	
<p>7.</p>	<p>Que es absolutamente inaceptable para el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mala calidad de servicio. - Incumplimiento de los cánones gastronómicos - Cebolla/ajo en platos - Ausencia de un espacio para niños. 	

	<ul style="list-style-type: none"> - Ausencia del menú vegetariano - Niños corriendo por el pasillo. - Empresas ruidosas en mesas vecinas. 	
8.	<p>Como os conocen</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Google - Tripadvisor - Papel - Medios de comunicación social - Servicios de cartografía - Letrero exterior - Recomendaciones de amigos 	
9.	<p>Datos de la CRM</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ticket medio - Visitantes al mes - Productos favoritos 	

Perfil de cliente Nº2

Nº	Preguntas	Respuestas
1.	<p>Género/ Edad</p> <p>Mujer, 25-30 Hombre, 30-35 Etc.</p>	

<p>2.</p>	<p>Situación material/familiar</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Joven emprendedor exitoso - Hijos de padres adinerados - Manager medio con ingresos moderados - Mujer con dinero (carrera exitosa o hija de padres ricos) - Un hombre casado con ingresos consistentemente altos. Tiene una posición gerencial, posiblemente tiene su propio negocio. - Mujer casada, ama de casa, tiene 1-2 hijos 	
<p>3.</p>	<p>Perfil</p> <p>Ejemplo de perfil</p> <p>Lleva un estilo de vida activo, viaja. Constantemente lo prueba todo en busca de nuevas sensaciones, incluidas las gastronómicas.</p> <p>Practica deportes extremos (windsurf, kitesurf, etc.) Busca lugares interesantes en la ciudad, va a teatros, museos, a veces incluso al centro de Barcelona. Intenta seguir la moda, mantiene una vida activa, puede permitirse ropa de lujo.</p>	
<p>4.</p>	<p>Cuando vienen los clientes</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Durante su hora de almuerzo en el trabajo - En el camino de clases de windsurf del club náutico. - Después de ver una película en el cine - Después de ir al teatro - Después de un viaje - Después de un paseo romántico por el parque - Después de un viaje al centro comercial con niños - Viernes después del trabajo 	

	<ul style="list-style-type: none"> - Durante un evento importante al reservar con anticipación 	
5.	<p>Por que vienen</p> <p>Por qué razón utilizan los servicios de su negocio?</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comer en lugar de cocinar en casa - Venir a trabajar con una ordenador portátil - Llevar a cabo reuniones de negocios. - Tener una cita - Desayunos - Almuerzos de empresa - Pedir comida a domicilio. - Reuniones con amigos. - Celebrar cumpleaños con la empresa. - Organizar un banquete para una fiesta corporativa - Descanso del viernes después de la semana laboral - Comida familiar del domingo - Clase con niños. - Vienen al programa de entretenimiento 	
6.	<p>Que buscan conseguir</p> <p>¿Cuáles son los motivos verdaderos y ocultos para visitar su negocio?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buscan sorprenderse - Impresionar a los demás - Acercarse a una vida exitosa - Merendar algo - Vienen en búsqueda de contenido visual para su Instagram - Disfrutar de la deliciosa comida. - Conocer a alguien - Alejarse del stress cotidiano 	

7.	<p>Que es absolutamente inaceptable para el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mala calidad de servicio. - Incumplimiento de los cánones gastronómicos - Cebolla/ajo en platos - Ausencia de un espacio para niños. - Ausencia del menú vegetariano - Niños corriendo por el pasillo. - Empresas ruidosas en mesas vecinas. 	
8.	<p>Como os conocen</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Google - Tripadvisor - Papel - Medios de comunicación social - Servicios de cartografía - Letrero exterior - Recomendaciones de amigos 	
9.	<p>Datos de la CRM</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ticket medio - Visitantes al mes - Productos favoritos 	

Perfil de cliente Nº3

Nº	Preguntas	Respuestas
1.	<p>Género/ Edad</p> <p>Mujer, 25-30 Hombre, 30-35 Etc.</p>	

<p>2.</p>	<p>Situación material/familiar</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Joven emprendedor exitoso - Hijos de padres adinerados - Manager medio con ingresos moderados - Mujer con dinero (carrera exitosa o hija de padres ricos) - Un hombre casado con ingresos consistentemente altos. Tiene una posición gerencial, posiblemente tiene su propio negocio. - Mujer casada, ama de casa, tiene 1-2 hijos 	
<p>3.</p>	<p>Perfil</p> <p>Ejemplo de perfil</p> <p>Lleva un estilo de vida activo, viaja. Constantemente lo prueba todo en busca de nuevas sensaciones, incluidas las gastronómicas.</p> <p>Practica deportes extremos (windsurf, kitesurf, etc.) Busca lugares interesantes en la ciudad, va a teatros, museos, a veces incluso al centro de Barcelona. Intenta seguir la moda, mantiene una vida activa, puede permitirse ropa de lujo.</p>	
<p>4.</p>	<p>Cuando vienen los clientes</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Durante su hora de almuerzo en el trabajo - En el camino de clases de windsurf del club náutico. - Después de ver una película en el cine - Después de ir al teatro - Después de un viaje - Después de un paseo romántico por el parque - Después de un viaje al centro comercial con niños - Viernes después del trabajo 	

	<ul style="list-style-type: none"> - Durante un evento importante al reservar con anticipación 	
5.	<p>Por que vienen</p> <p>Por qué razón utilizan los servicios de su negocio?</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comer en lugar de cocinar en casa - Venir a trabajar con una ordenador portátil - Llevar a cabo reuniones de negocios. - Tener una cita - Desayunos - Almuerzos de empresa - Pedir comida a domicilio. - Reuniones con amigos. - Celebrar cumpleaños con la empresa. - Organizar un banquete para una fiesta corporativa - Descanso del viernes después de la semana laboral - Comida familiar del domingo - Clase con niños. - Vienen al programa de entretenimiento 	
6.	<p>Que buscan conseguir</p> <p>¿Cuáles son los motivos verdaderos y ocultos para visitar su negocio?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buscan sorprenderse - Impresionar a los demás - Acercarse a una vida exitosa - Merendar algo - Vienen en búsqueda de contenido visual para su Instagram - Disfrutar de la deliciosa comida. - Conocer a alguien - Alejarse del stress cotidiano 	

7.	<p>Que es absolutamente inaceptable para el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mala calidad de servicio. - Incumplimiento de los cánones gastronómicos - Cebolla/ajo en platos - Ausencia de un espacio para niños. - Ausencia del menú vegetariano - Niños corriendo por el pasillo. - Empresas ruidosas en mesas vecinas. 	
8.	<p>Como os conocen</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Google - Tripadvisor - Papel - Medios de comunicación social - Servicios de cartografía - Letrero exterior - Recomendaciones de amigos 	
9.	<p>Datos de la CRM</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ticket medio - Visitantes al mes - Productos favoritos 	

Perfil de cliente Nº4

Nº	Preguntas	Respuestas
1.	<p>Género/ Edad</p> <p>Mujer, 25-30 Hombre, 30-35 Etc.</p>	

<p>2.</p>	<p>Situación material/familiar</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Joven emprendedor exitoso - Hijos de padres adinerados - Manager medio con ingresos moderados - Mujer con dinero (carrera exitosa o hija de padres ricos) - Un hombre casado con ingresos consistentemente altos. Tiene una posición gerencial, posiblemente tiene su propio negocio. - Mujer casada, ama de casa, tiene 1-2 hijos 	
<p>3.</p>	<p>Perfil</p> <p>Ejemplo de perfil</p> <p>Lleva un estilo de vida activo, viaja. Constantemente lo prueba todo en busca de nuevas sensaciones, incluidas las gastronómicas.</p> <p>Practica deportes extremos (windsurf, kitesurf, etc.) Busca lugares interesantes en la ciudad, va a teatros, museos, a veces incluso al centro de Barcelona. Intenta seguir la moda, mantiene una la vida activa, puede permitirse ropa de lujo.</p>	
<p>4.</p>	<p>Cuando vienen los clientes</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Durante su hora de almuerzo en el trabajo - En el camino de clases de windsurf del club náutico. - Después de ver una película en el cine - Después de ir al teatro - Después de un viaje - Después de un paseo romántico por el parque - Después de un viaje al centro comercial con niños - Viernes después del trabajo 	

	<ul style="list-style-type: none"> - Durante un evento importante al reservar con anticipación 	
5.	<p>Por que vienen</p> <p>Por qué razón utilizan los servicios de su negocio?</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comer en lugar de cocinar en casa - Venir a trabajar con una ordenador portátil - Llevar a cabo reuniones de negocios. - Tener una cita - Desayunos - Almuerzos de empresa - Pedir comida a domicilio. - Reuniones con amigos. - Celebrar cumpleaños con la empresa. - Organizar un banquete para una fiesta corporativa - Descanso del viernes después de la semana laboral - Comida familiar del domingo - Clase con niños. - Vienen al programa de entretenimiento 	
6.	<p>Que buscan conseguir</p> <p>¿Cuáles son los motivos verdaderos y ocultos para visitar su negocio?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buscan sorprenderse - Impresionar a los demás - Acercarse a una vida exitosa - Merendar algo - Vienen en búsqueda de contenido visual para su Instagram - Disfrutar de la deliciosa comida. - Conocer a alguien - Alejarse del stress cotidiano 	

7.	<p>Que es absolutamente inaceptable para el cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mala calidad de servicio. - Incumplimiento de los cánones gastronómicos - Cebolla/ajo en platos - Ausencia de un espacio para niños. - Ausencia del menú vegetariano - Niños corriendo por el pasillo. - Empresas ruidosas en mesas vecinas. 	
8.	<p>Como os conocen</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Google - Tripadvisor - Papel - Medios de comunicación social - Servicios de cartografía - Letrero exterior - Recomendaciones de amigos 	
9.	<p>Datos de la CRM</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ticket medio - Visitantes al mes - Productos favoritos 	

Perfil de cliente Nº5

Nº	Preguntas	Respuestas
1.	<p>Género/ Edad</p> <p>Mujer, 25-30 Hombre, 30-35 Etc.</p>	

<p>2.</p>	<p>Situación material/familiar</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Joven emprendedor exitoso - Hijos de padres adinerados - Manager medio con ingresos moderados - Mujer con dinero (carrera exitosa o hija de padres ricos) - Un hombre casado con ingresos consistentemente altos. Tiene una posición gerencial, posiblemente tiene su propio negocio. - Mujer casada, ama de casa, tiene 1-2 hijos 	
<p>3.</p>	<p>Perfil</p> <p>Ejemplo de perfil</p> <p>Lleva un estilo de vida activo, viaja. Constantemente lo prueba todo en busca de nuevas sensaciones, incluidas las gastronómicas.</p> <p>Practica deportes extremos (windsurf, kitesurf, etc.) Busca lugares interesantes en la ciudad, va a teatros, museos, a veces incluso al centro de Barcelona. Intenta seguir la moda, mantiene una la vida activa, puede permitirse ropa de lujo.</p>	
<p>4.</p>	<p>Cuando vienen los clientes</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Durante su hora de almuerzo en el trabajo - En el camino de clases de windsurf del club náutico. - Después de ver una película en el cine - Después de ir al teatro - Después de un viaje - Después de un paseo romántico por el parque - Después de un viaje al centro comercial con niños - Viernes después del trabajo 	

	<ul style="list-style-type: none"> - Durante un evento importante al reservar con anticipación 	
5.	<p>Por que vienen</p> <p>Por qué razón utilizan los servicios de su negocio?</p> <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comer en lugar de cocinar en casa - Venir a trabajar con una ordenador portátil - Llevar a cabo reuniones de negocios. - Tener una cita - Desayunos - Almuerzos de empresa - Pedir comida a domicilio. - Reuniones con amigos. - Celebrar cumpleaños con la empresa. - Organizar un banquete para una fiesta corporativa - Descanso del viernes después de la semana laboral - Comida familiar del domingo - Clase con niños. - Vienen al programa de entretenimiento 	
6.	<p>Que buscan conseguir</p> <p>¿Cuáles son los motivos verdaderos y ocultos para visitar su negocio?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buscan sorprenderse - Impresionar a los demás - Acercarse a una vida exitosa - Merendar algo - Vienen en búsqueda de contenido visual para su Instagram - Disfrutar de la deliciosa comida. - Conocer a alguien - Alejarse del stress cotidiano 	

7.	Que es absolutamente inaceptable para el cliente <ul style="list-style-type: none">- Mala calidad de servicio.- Incumplimiento de los cánones gastronómicos- Cebolla/ajo en platos- Ausencia de un espacio para niños.- Ausencia del menú vegetariano- Niños corriendo por el pasillo.- Empresas ruidosas en mesas vecinas.	
8.	Como os conocen <p>Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none">- Google- Tripadvisor- Papel- Medios de comunicación social- Servicios de cartografía- Letrero exterior- Recomendaciones de amigos	
9.	Datos de la CRM <ul style="list-style-type: none">- Ticket medio- Visitantes al mes- Productos favoritos	