Comprende qué busca, qué le preocupa y qué necesita aprender antes de tomar una decisión inmobiliaria

Nombre:

Fecha de trabajo:

Para qué sirve

Esta plantilla te ayudará a conocer mejor a una persona a quien quieres atraer y atender. La información puede servirte para planear contenido más útil y darle a una herramienta de inteligencia artificial contexto sobre tu cliente.

No tienes que saberlo todo para empezar. Basa tus respuestas en experiencias, conversaciones y conocimiento del mercado. Si algo no lo sabes, déjalo para investigar o pregúntalo a tus clientes.

Trabaja un avatar a la vez. Puedes completar otra plantilla para otro tipo de cliente u operación.

1. Elige a qué cliente quieres conocer mejor

Tipo de operación:

- ☐ Compra de vivienda
- ☐ Venta de vivienda
- ☐ Inversión
- ☐ Renta
- ☐ Compra de terreno
- ☐ Reubicación
- ☐ Otra:

Mercado o zona donde trabaja este cliente:

¿A qué tipo de persona quieres atraer? Descríbela por la situación inmobiliaria que enfrenta, no solo por edad o profesión.

¿Por qué elegiste trabajar con este tipo de cliente?

2. Entiende su situación actual

¿Qué está ocurriendo en su vida o negocio que lo lleva a considerar esta operación?

¿Qué pudo activar su búsqueda en este momento?

¿En qué etapa se encuentra?

- ☐ Apenas está explorando
- ☐ Está reuniendo información
- ☐ Está comparando opciones
- ☐ Ya está listo para tomar decisiones
- ☐ Ya comenzó el proceso
- ☐ Otra:

¿Quiénes participan o influyen en la decisión?

¿Qué ha hecho hasta ahora para resolver su situación?

3. Descubre qué quiere lograr

¿Qué espera conseguir con esta decisión inmobiliaria?

¿Por qué es importante para esta persona?

¿Cómo sabría que tomó una buena decisión?

¿Qué aspectos considera al comparar sus opciones? Por ejemplo: ubicación, precio, tipo de propiedad, tiempo, financiamiento o potencial de uso.

4. Identifica sus problemas y preocupaciones

¿Qué problema o dificultad necesita resolver?

¿Qué le preocupa del proceso o de la decisión?

¿Qué teme que pueda salir mal?

¿Qué le está impidiendo avanzar?

¿Qué razones expresa para esperar, dudar o no tomar una decisión todavía?

5. Averigua qué necesita aprender

¿Qué preguntas suele hacer?

1.

2.

3.

4.

5.

¿Qué necesita comprender antes de sentirse preparado para avanzar?

¿Qué conceptos, pasos o alternativas le resultan confusos?

¿Qué información le ayudaría a comparar opciones con más claridad?

¿Qué podría ayudarle a confiar en el proceso y en las personas que lo acompañan?

6. Aprende cómo habla y dónde busca información

¿Qué palabras o frases usa para describir lo que quiere, lo que le preocupa o lo que no entiende? Anota expresiones que hayas escuchado. No incluyas nombres ni datos privados.

¿Dónde busca información?

- [ ] Google
- [ ] YouTube
- [ ] Instagram
- [ ] Facebook
- [ ] TikTok
- [ ] Familiares o amistades
- [ ] Profesionales
- [ ] Eventos o grupos
- [ ] Otro:

¿Qué formatos podrían ayudarle a aprender?

- [ ] Videos breves
- [ ] Videos explicativos
- [ ] Carruseles
- [ ] Guías descargables
- [ ] Preguntas y respuestas
- [ ] Casos o ejemplos
- [ ] Correos o newsletters
- [ ] Otro:

7. Convierte lo que aprendiste en contenido

Completa algunas filas. No necesitas llenar todas.

Necesidad o preocupación del cliente	Pregunta que podría hacer	Qué puedo explicarle o enseñarle	Experiencia o ejemplo que puedo compartir

Después de leer mi contenido, ¿qué quiero que la persona comprenda o pueda hacer?

¿Qué invitación sería apropiada para este tema? Por ejemplo: hacer una pregunta, guardar la publicación, conversar sobre su situación o solicitar una asesoría.

8. Resume tu avatar

“Quiero crear contenido para personas que _____.

Actualmente están _____.

Quieren _____ porque _____.

Les preocupa _____.

Necesitan aprender _____ antes de _____.

Mi contenido puede ayudarlas a _____ mediante _____.”

Contexto del cliente para usar con inteligencia artificial

Estoy creando contenido para personas que [tipo de cliente y situación].

Trabajan o buscan propiedades en [mercado o zona].

Quieren [objetivo y motivación].

Les preocupa [preocupaciones principales].

Suelen preguntar [preguntas frecuentes].

Antes de avanzar necesitan comprender [información que les falta].

Quiero que mi contenido les ayude a [aprendizaje o próximo paso].

Puedo compartir mi conocimiento y experiencia sobre [temas que el agente puede respaldar].

Usa este perfil como guía, sin asumir que todas las personas son iguales. No inventes datos, estadísticas, experiencias ni características del cliente. Si necesitas información que no aparece aquí, pregúntame.