



En primer lugar, **queremos agradecerte tu confianza**, a partir de ahora queremos ser parte de tu equipo. Para empezar a trabajar vamos a necesitar que te tomes tu tiempo rellenando todas las preguntas que te hacemos. Todas son importantes, por eso, no debes dejarte ninguna o no desarrollar las preguntas todo lo que puedas.

Ten en cuenta, que de lo que nos pongas, nosotros tendremos la información necesaria para crear los contenidos de tu web, tus redes sociales o incluso para crear tu marca corporativa si no la tienes.

Empezamos, **recuerda contesta todo**, no te cortes en escribir, necesitamos contenido, no respuestas como: no lo sé, si, no, a lo mejor...

Todas las respuestas se tienen que desarrollar.

1. DATOS BÁSICOS

- Persona de contacto:
- Móvil con WhatsApp:
- Correo electrónico:
- Cargo en la empresa:
- Nombre comercial de la empresa:
- Dirección a publicar:
 - Calle, número, piso, letra...
 - Localidad.
 - CP.
 - Provincia.
- Teléfono/s a publicar:
 - Fijo:
 -
 - Móvil
 -
- Dominio para tu web (tuempresa.com):
 - Ya tengo el dominio comprado
 -
 - No tengo, me gustaría este:
 -
- Correo/s (indica los correos que entren tu contrato):
 - Principal (aconsejamos contacto@tuempresa.com o info@tuempresa.com
 -
 - 2º Correo electrónico:
 - 3º Correo electrónico:
 - 4º Correo electrónico
 - 5º Correo electrónico

2. PERSONALIDAD DE LA EMPRESA

- **Cuéntanos la historia de tu empresa de manera detallada.** Háblanos sobre por qué se fundó, sobre las personas que la forman, sobre los servicios y productos que se ofrecen, y todo lo que se te ocurra. Escribe lo máximo que puedas y tómate tu tiempo... ¡Queremos conocerte para poder darte un servicio hecho para ti!

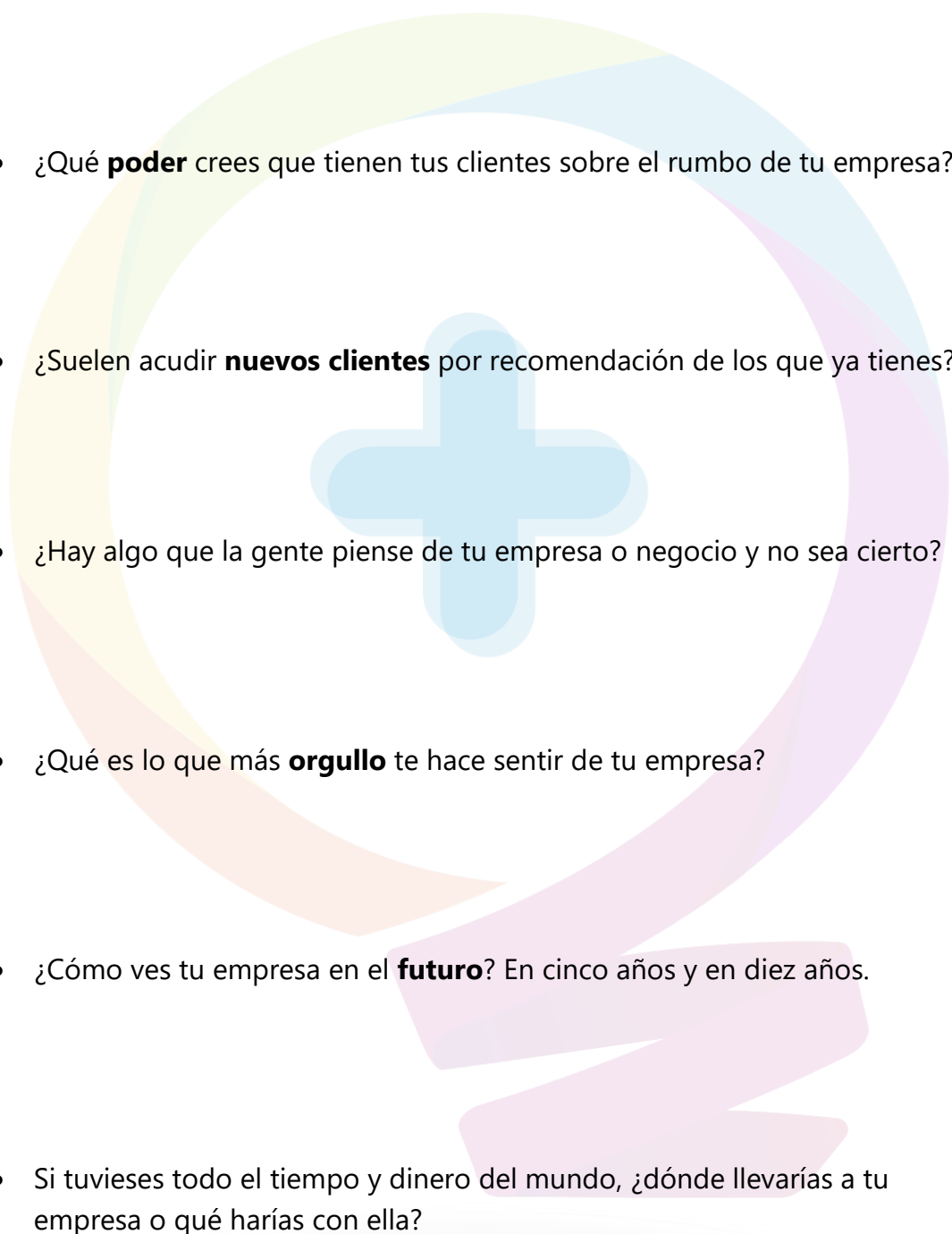
- ¿Cuál dirías que es la **misión** de tu empresa? Es decir, qué busca conseguir en el mercado actual.

- ¿Tiene algún **eslogan** o frase objetivo que la defina?

- ¿Qué es lo mejor del **día a día** de tu empresa? ¿Y lo peor?
- ¿Por qué el **equipo** que forma tu empresa es el mejor para ella?
- ¿Con qué tipo de **lenguaje** identificarías a tu empresa? ¡Te damos algunos ejemplos para que puedas verlo mejor! Puedes fijarte en sus redes sociales o en sus anuncios.
 - Coloquial: MediaMarkt.
 - Formal: Gobierno de España.
 - Informativo: Muy interesante.
 - Emocional: MrWonderful.
- Si tu empresa fuese una persona, ¿qué adjetivos de la siguiente lista la definirían? para definir a tu empresa, ¿cuál sería?

○ Innovadora	○ Activista	○ Reservada
○ Transparente	○ Amable	○ Aventurera
○ Emocional	○ Alegre	○ Trabajadora
○ Creativa	○ Ambiciosa	○ Servicial
○ Exclusiva	○ Independiente	○ Confiable
- Si tuvieras que elegir dos **colores** para identificar a tu empresa, ¿cuáles serían y por qué?

- Si tuvieras que elegir uno de estos animales para identificar a tu empresa, ¿cuál sería y por qué?
 - Tiburón
 - Perro
 - Conejo
 - Delfín
- ¿Qué crees que **diferencia** a tu empresa o a tus productos del resto de tu competencia?
- ¿Cuáles crees que son tus **fortalezas** (aspectos que te sitúan por encima de la competencia)? ¿Y tus **debilidades** (aspectos que te sitúan por debajo de la competencia)?
- ¿Sueles **formarte** en asuntos relacionados con tu sector? ¿Cómo lo haces?

- 
- ¿Crees que tus clientes están **fidelizados**? Es decir, ¿crees que no se irían a la competencia a comprar un producto similar al tuyo? Y si se fuesen, ¿por qué crees que lo harían: precio, trato, ¿servicio postventa...?
 - ¿Qué **poder** crees que tienen tus clientes sobre el rumbo de tu empresa?
 - ¿Suelen acudir **nuevos clientes** por recomendación de los que ya tienes?
 - ¿Hay algo que la gente piense de tu empresa o negocio y no sea cierto?
 - ¿Qué es lo que más **orgullo** te hace sentir de tu empresa?
 - ¿Cómo ves tu empresa en el **futuro**? En cinco años y en diez años.
 - Si tuvieses todo el tiempo y dinero del mundo, ¿dónde llevarías a tu empresa o qué harías con ella?

3. CLIENTES Y CLIENTES IDEALES

En este apartado, queremos que reflexiones sobre dos aspectos. Por un lado, sobre quién y cómo es tu cliente actual. Por otro lado, sobre quién y cómo es tu cliente potencial o tu cliente ideal. ¡Empezamos con la primera parte!

- **Sexo:**
 - o Hombre
 - o Mujer

- ¿En qué **rango de edad** se ubican la mayoría de tus clientes?
 - o Menores de edad
 - o De 18 a 30 años
 - o De 30 a 50 años
 - o De 50 a 65 años
 - o Más de 65 años

- ¿Dónde **residen** la mayoría? Dinos si sólo conoces la Comunidad Autónoma o si también conoces el pueblo o ciudad.

- ¿Suelen acudir más empresas, familias o personas individuales?

- ¿En qué rango de **ingresos mensuales** crees que podrían ubicarse la mayoría de tus clientes?
 - o Menos de 1000 euros
 - o De 1000 a 1500 euros
 - o De 1500 a 2000 euros
 - o Más de 2000 euros

- ¿Quién toma la **decisión de compra** de tus productos/servicios: la persona que realiza la compra u otra? (Con esto, nos referimos a que muchas veces la compra la realiza una persona que ha sido enviada por otra o que representa a una empresa/institución)

¡Vamos con la segunda parte! Una de las acciones que una empresa debe realizar para que su negocio marche en la dirección correcta es establecer su **buyer persona**. Esto es: una representación ficticia de cómo sería su cliente ideal. Si logramos establecer el tuyo, podremos determinar cómo hablar y de qué hablar a tu público, de manera que atraigamos a quienes creamos que de verdad pueden comprarnos. Para identificarlo, necesitamos que respondas a estas preguntas:

1. ¿Qué problema o necesidad tienen para adquirir tus productos?

2. ¿Por qué motivo/os crees que tus clientes deciden comprarte a ti?
(respuesta múltiple)
 - a. Precio
 - b. Calidad de los productos
 - c. Servicio en tienda
 - d. Servicio post-venta
 - e. Otro: _____

3. ¿Sabes por cuál de estos medios llegó a ti?
 - a. Nos conocía desde hace años
 - b. Boca a boca
 - c. Publicidad
 - d. Internet o Redes sociales
 - e. Otro: _____

4. TIENDA ONLINE

Si has contratado con nosotros la opción de tienda online en tu web, te rogamos que rellenes también las preguntas que te dejamos a continuación. ¡Sólo así podremos crear una tienda adaptada a ti, a tus clientes actuales y a tus clientes futuros!

- ¿Puedes dividir tus productos/servicios en **familias o grupos**?
- ¿Cuáles son tus productos/servicios **más vendidos**?
- ¿Cuáles son tus productos/servicios **menos vendidos**?
- ¿Te gustaría **destacar** algún producto/ servicio concreto en tu tienda?
- Cada producto/servicio contendrá una **breve descripción** del mismo, ¿cómo te gustaría que fuese esta: informativa, emocional, descriptiva...?
- ¿Qué **características** de tu empresa te gustaría que estuviesen presentes en tu web? *Por ejemplo: servicio postventa.*

5. **REDES SOCIALES**

- Tu web contará con un apartado de Magazine o Noticias, ¿podrías contarnos **cinco temas concretos** sobre los que te gustaría que hablásemos en él?
- ¿Te gustaría que tu Magazine contase con alguna **sección temática** especial? Por ejemplo, si tienes una clínica dental, quizá necesites una sección de Odontología infantil, de Ortodoncia, etc.
- ¿Qué día o año se creó la empresa? ¡Así podremos preparar un contenido especial para ese día!
- En relación a lo anterior, ¿te gustaría que preparásemos **contenido especial** para alguna otra fecha concreta? Por ejemplo, días especiales como el Día de la Madre/Padre o San Valentín; cumpleaños de los trabajadores, etc.
- Si te has comprometido a **enviarnos contenido** del día a día de la empresa, ¿podrías decirnos qué tipo de material podrás enviarnos? Fotos, vídeos...
- ¿Te gustaría que hablásemos a tus seguidores de alguna **causa social** por la que tu empresa trabaje de alguna manera? Por ejemplo: conciencia con el medio ambiente, comedores sociales, donación de ropa...

6. DATOS CONTABLES

Nombre de la persona responsable:

Teléfono de contacto:

Razón social:

CIF o NIF:

Dirección Fiscal (para facturación):

- Calle, número, piso y letra:
- Localidad:
- Código postal:
- Provincia:

Email de facturación:

Número de cuenta para la remesa bancaria de las cuotas: