

**CREA TU
BLOG RENTABLE**

¿CÓMO DEFINIR TU LECTOR IDEAL?

Uno de los aspectos más importantes para un blogger, es dejar de pensar en él y pensar más en su lector. Entender sus necesidades, tratar de ayudarlo y motivarlo para que haga sus proyectos realidad.

Algo muy importante es darle la cara a tu lector. Que sepa quién eres y trata siempre de tener una comunicación directa con él.

Antes de saber qué escribir, debes tener claro a quién te vas a dirigir. Para esto, debes tener claro a qué rango de edades te vas a dirigir. El tema que quieres manejar ¿es válido para adolescentes, para adultos, para adultos mayores? La edad media de tu lector es muy importante.

Luego también la ubicación geográfica. En mi caso, soy colombiana y la mayor parte de mi público viene de dicho país y de Latinoamérica.

En el mundo del marketing un lector ideal viene siendo un *buyer* persona.

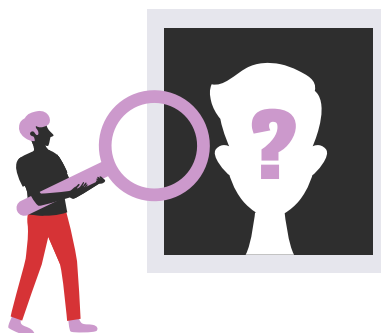
El Buyer persona es una representación ficticia de tu cliente. Al crearlo, lograrás dar respuesta a preguntas tan importantes como:

- ¿Qué información le interesa?
- ¿Qué busca en Internet y cómo lo busca?
- ¿Cuáles son sus mayores preocupaciones?
- ¿Cuáles son sus objeciones frente a tu producto o servicio?
- ¿Por qué ha elegido a la competencia?

Así podrás saber qué escribir, qué vender y en qué momento. Esta información te permitirá crear contenidos y ajustar tus campañas de marketing de una forma mucho más eficiente. Pero aún no estás en ese punto. Primero debes abrir tu blog y empezar a crear contenido y formas de monetización.

Para saber quién es tu **lector ideal**, deberías hacerte una descripción muy completa y exhaustiva:

- Cómo se llama.
- Edad.
- Sexo.
- En qué trabaja.
- Cuánto gana.
- Qué lee.
- Cuáles son sus hobbies.
- Si tiene hijos o no.
- Estado civil.
- Qué le preocupa.
- Cómo puedes ayudarlo.



Escribe como si estuvieras conversando con él.

Mucha gente obvia este paso porque no le da la importancia que realmente tiene. Pero al crear tu lector ideal tendrás estas ventajas:

1. Siempre sabrás sobre qué escribir.
2. Encontrarás el tono justo para conectar con tus lectores.
3. Tu blog se hará más visible.
4. Ahorrarás tiempo, energía y dinero.
5. No perderás tiempo con personas que no valoren tu trabajo.
6. Tú eliges quiénes son tus clientes y no al revés.