COMPRADOR Y MARCA · DOCUMENTO 1 DE 6

ADN COMERCIAL: LADERA LENTA CAFÉ

El plano para construir una marca apetecible, comprable e irresistible, hecho desde lo que mueve a su comprador.



Caso ilustrativo. La empresa, las personas y las cifras son ficticias; el método y la estructura son los que Buyer Brain entrega a sus clientes.

Preparado por **Buyer Brain** para la gerencia de Ladera Lenta

Documento confidencial · Versión 1.0

POR QUÉ IMPORTA LA MARCA AQUÍ

LA MARCA COMO MOTOR DE RECOMPRA

LA VENTAJA

CONSEGUIR CLIENTES YA FUNCIONA

En su mejor semana de pauta, cada cliente nuevo costó **~$20.000** ($300.000 y 15 clientes). ESTIMACIÓN

LA FUGA

CASI NADIE VUELVE

Solo **~30 de ~140** clientes del mes repiten la compra: **~21 %**. El café se acaba cada dos o tres semanas y el cliente compra otra cosa. ESTIMACIÓN

LA SOLUCIÓN

UN ADN QUE HAGA FÁCIL VOLVER

Un posicionamiento claro y una oferta sin fricción son la herramienta para subir la recompra sin aumentar el gasto en pauta.

Meta de prueba: pasar de 21 % a 30 % de clientes que repiten. Es una hipótesis de trabajo, no una promesa.

PSICOLOGÍA DEL CLIENTE

HOGARES CAFETEROS: QUÉ LOS FRENA Y QUÉ LOS MUEVE

FRICCIÓN · LO QUE LOS FRENA

- **Duda del origen.** «¿Es especialidad de verdad o es solo una bolsa bonita?» Sin catación ni sello a la vista, desconfía.
- **Fatiga de elegir.** 14 referencias, tres tuestes y cinco moliendas: «¿cuál pido para mi greca?»
- **Logística y precio.** El café se acaba antes del despacho y lo compara con la bolsa del supermercado.

DESEO · LO QUE LOS MUEVE

- **Certeza.** Ver la finca, el lote y la familia que cultiva lo que toma.
- **Automatización.** Que el café llegue fresco antes de que se acabe, sin tener que acordarse.
- **Placer diario.** Que la primera taza del día valga la pena, sin volverse experto.

Evidencia: declarada por el dueño y leída en comentarios públicos de Instagram. No hay entrevistas ni encuestas. HIPÓTESIS a validar en la prueba.

EL LUGAR QUE OCUPA EN LA MENTE DEL COMPRADOR

EL POSICIONAMIENTO CENTRAL

Quita la fatiga de elegir: el cliente dice cómo prepara y la marca elige por él.

Crea una rutina predecible: un tueste por semana y días fijos de despacho.

EL CAFÉ DE FINCA, TOSTADO CADA SEMANA PARA TU FORMA DE PREPARARLO, CON ORIGEN QUE SE PUEDE VER.

Conecta con el placer diario: una mejor primera taza, sin pretensiones.

Desarma la desconfianza con transparencia: fecha de tueste, lote y familia en cada bolsa.

CONTENIDO COMPLETO PARA CLIENTES

Esta página es parte del entregable real. En la muestra solo se ven las primeras páginas de cada documento.

Reunión inicial sin costo · 60 minutos

CONTENIDO COMPLETO PARA CLIENTES

Esta página es parte del entregable real. En la muestra solo se ven las primeras páginas de cada documento.

Reunión inicial sin costo · 60 minutos

CONTENIDO COMPLETO PARA CLIENTES

Esta página es parte del entregable real. En la muestra solo se ven las primeras páginas de cada documento.

Reunión inicial sin costo · 60 minutos

CONTENIDO COMPLETO PARA CLIENTES

Esta página es parte del entregable real. En la muestra solo se ven las primeras páginas de cada documento.

Reunión inicial sin costo · 60 minutos

CONTENIDO COMPLETO PARA CLIENTES

Esta página es parte del entregable real. En la muestra solo se ven las primeras páginas de cada documento.

Reunión inicial sin costo · 60 minutos

CONTENIDO COMPLETO PARA CLIENTES

Esta página es parte del entregable real. En la muestra solo se ven las primeras páginas de cada documento.

Reunión inicial sin costo · 60 minutos

CONTENIDO COMPLETO PARA CLIENTES

Esta página es parte del entregable real. En la muestra solo se ven las primeras páginas de cada documento.

Reunión inicial sin costo · 60 minutos

CONTENIDO COMPLETO PARA CLIENTES

Esta página es parte del entregable real. En la muestra solo se ven las primeras páginas de cada documento.

Reunión inicial sin costo · 60 minutos