

LOS 50 TIPOS DE CLIENTES QUE PISAN UNA CARNICERÍA (Y SOBREVIVEN EN ELLA)

UNA RADIOGRAFÍA REAL... CON CUCHILLO
AFILADO Y SONRISA DE MEDIO LADO.



MIGUEL MASCARENHAS



Los 50 tipos de clientes que pisan una carnicería (y sobreviven en ella)

Una radiografía real... con cuchillo afilado y sonrisa de medio lado.

Por Miguel Mascarenhas

Hay algo que no te enseñan cuando entras en este oficio.

No es el corte. No es la merma. No es el margen.

Es la fauna.

Porque una carnicería no es solo carne.

Es teatro. Es psicología. Es supervivencia social en estado puro.

Cada día desfilan personajes que, si los juntas todos, tienes más trama que una serie de Netflix... pero sin guion, sin aviso y sin botón de pausa.

Hoy te traigo los **50 tipos de clientes más típicos**.

Si eres carnicero, te vas a reír.

Si eres cliente... cuidado. Igual te reconoces.

1-10: LOS CLÁSICOS DE TODA LA VIDA

1. **El “ponme lo de siempre”**
Nunca sabrás qué es “lo de siempre”. Ni él tampoco.
2. **El indeciso crónico**
Mira, pregunta... y se va sin comprar. Ritual diario.
3. **El experto de sofá**
Ha visto un vídeo en YouTube y ahora sabe más que tú.
4. **La abuela estratega**
Compra mejor, negocia mejor... y corta mejor que muchos.
5. **El que tiene prisa (pero no decide)**
“Rápido, rápido”... y tarda 10 minutos en elegir.
6. **El nostálgico**
“Antes esto sabía mejor...”
Sí, y el pan valía 20 pesetas.
7. **El del filete fino... más fino... MÁS FINO**
Al final te pide filetes transparentes.
8. **El que no sabe lo que quiere**
Pero sí sabe que “eso no”.
9. **El de última hora**
Llega cuando estás cerrando. Siempre.
10. **El cliente fiel de verdad**
El que te respeta. El que vuelve. El que vale oro.

11-20: LOS QUE TE PONEN A PRUEBA

11. **El regateador profesional**
Cree que esto es un zoco.
12. **El comparador extremo**
“En el súper está más barato...”
Pues vete al súper, campeón.
13. **El que pide “lo mejor”... pero barato**
Un clásico inmortal.
14. **El gourmet de Instagram**
Quiere la foto antes que el sabor.
15. **El paranoico de la salud**
Todo le parece poco sano... menos lo ultraprocesado.
16. **El que quiere aprender**
Pregunta, escucha... y mejora. Este suma.
17. **El que lo toca todo con la mirada**
No habla, pero juzga cada pieza.

18. **El exagerado**
“Esto está durísimo...”
Ni lo ha probado.
 19. **El cliente multitarea**
Habla por teléfono mientras te pide cosas.
 20. **El que no escucha**
Le explicas... y hace lo contrario.
-

21–30: LOS PSICOLÓGICOS

21. **El desconfiado**
Piensa que le vas a engañar. Siempre.
 22. **El agradecido**
Un “gracias” que te salva el día.
 23. **El pesado simpático**
Cansa... pero cae bien.
 24. **El que siempre tiene una historia**
Vienes a por carne, sales con una novela.
 25. **El que todo lo sabe mejor**
Pero vuelve. Curioso, ¿no?
 26. **El cliente invisible**
Nunca habla. Nunca molesta. Perfecto.
 27. **El exageradamente exigente**
Nada le parece suficiente.
 28. **El que confía en ti**
“Lo que tú me recomiendes.”
Este es el cliente ideal.
 29. **El que viene a charlar**
Compra conversación más que carne.
 30. **El que te prueba**
Te lanza preguntas para ver si sabes.
-

31–40: LOS DEL CAOS

31. **El de pedidos imposibles**
“Córtalo sin cortarlo mucho.”
32. **El que cambia de opinión a mitad**
Empiezas... y te dice “mejor otra cosa”.
33. **El que trae lista... pero no la sigue**
Caos estructurado.
34. **El que compra como si no hubiera mañana**
Y luego se queja del precio.

35. **El del “un poquito más”**
Ese “poquito” es medio kilo.
 36. **El que siempre tiene razón**
Aunque no la tenga.
 37. **El despistado**
No sabe ni por qué ha entrado.
 38. **El que viene con niños**
Nivel de dificultad: extremo.
 39. **El influencer de barrio**
Recomienda... sin que nadie se lo pida.
 40. **El que siempre llega tarde**
Pero exige servicio VIP.
-

41–50: LOS QUE DEFINEN TU NEGOCIO

41. **El cliente rentable**
Compra bien, paga bien, vuelve.
 42. **El que te hace perder dinero**
Mucho tiempo... poco margen.
 43. **El cazador de ofertas**
Solo aparece cuando hay descuento.
 44. **El fiel silencioso**
No habla mucho, pero nunca falla.
 45. **El que recomienda**
Tu mejor marketing.
 46. **El que critica todo**
Pero no deja de venir.
 47. **El ocasional**
Aparece... desaparece... vuelve meses después.
 48. **El que evoluciona**
Empieza sin saber... y aprende contigo.
 49. **El que valora tu trabajo**
Entiende el corte, el producto... y el precio.
 50. **El cliente ideal**
Confía, compra, vuelve... y te hace crecer.
-

LA VERDAD

No todos los clientes valen lo mismo.
Y no todos merecen tu energía.

Una carnicería rentable no es la que más vende.
Es la que mejor **elige a quién quiere servir**.

Porque el futuro no está en atender a todo el mundo.
Está en atraer al cliente correcto... y convertirlo en habitual.

Si reconoces a todos estos perfiles... vas por buen camino.
Si no sabes identificarlos... estás perdiendo dinero sin darte cuenta.

Y aquí va la realidad, sin adornos:

No vendes carne.
Gestionas personas.

Y cuando entiendes eso...
tu negocio deja de sobrevivir
y empieza, por fin, a crecer.

Cómo tratar a cada tipo de cliente (y convertirlo en dinero)

No se trata de vender más.
Se trata de **decir lo correcto, en el momento exacto, al cliente adecuado.**

Porque cada perfil tiene una tecla.
Y si sabes tocarla... suelta cartera.

1. EL INDECISO → GUÍALO, NO LE PREGUNTES

✘ Error:
“¿Qué quieres?”

✔ Movimiento inteligente:
“Hoy te recomiendo esto, te va perfecto para lo que buscas.”

Clave:
El indeciso no quiere elegir. Quiere que tú elijas por él.

Resultado:
Subes ticket medio + reduces tiempo.

2. EL QUE QUIERE BARATO → REDIRIGE, NO DISCUTAS

✘ Error:

Entrar en guerra de precios.

✔ Movimiento inteligente:

“Tengo esto más económico que te va a rendir mejor en cocina.”

Clave:

No vendas precio. Vende rendimiento.

Resultado:

No pierdes margen.

3. EL QUE CONFÍA → CIERRA SIN DUDAR

Este es oro puro.

✘ Error:

Dudar o darle demasiadas opciones.

✔ Movimiento inteligente:

“Te preparo esto y te llevas también esto otro que lo vas a disfrutar mucho.”

Clave:

Aquí se hace dinero de verdad.

Resultado:

Venta cruzada automática.

4. EL PESADO / HABLADOR → CONTROLA EL TIEMPO

✘ Error:

Dejar que te consuma.

✔ Movimiento inteligente:

Le sigues el ritmo... pero ejecutas rápido.

Clave:
Amable, pero eficiente.

Resultado:
No bloquea la cola = no pierdes ventas.

5. LA ABUELA EXPERTA → RESPETO TOTAL

✘ Error:
Ir de listo.

✔ Movimiento inteligente:
“Así lo hacían antes, y funciona. Si quieres, te preparo esto.”

Clave:
Reconocer su experiencia.

Resultado:
Cliente fiel de por vida.

6. EL REGATEADOR → CORTA CON ELEGANCIA

✘ Error:
Bajar precio.

✔ Movimiento inteligente:
“Trabajo con calidad alta, por eso mantengo este precio.”

Clave:
Seguridad = autoridad.

Resultado:
Filtras malos clientes.

7. EL DE INSTAGRAM → VÉNDELE EXPERIENCIA

✘ Error:
Solo hablar de carne.

✔ Movimiento inteligente:
“Esta pieza es espectacular para marcar y hacer vídeo.”

Clave:
No compra comida. Compra imagen.

Resultado:
Producto premium vendido fácil.

8. EL QUE CAMBIA TODO → TOMA CONTROL

✘ Error:
Seguirle el caos.

✔ Movimiento inteligente:
“Te preparo esto y si quieres ajustamos después.”

Clave:
Guiar sin confrontar.

Resultado:
Ahorras tiempo + evitas errores.

9. EL DE ÚLTIMA HORA → NORMA CLARA

✘ Error:
Ceder siempre.

✔ Movimiento inteligente:
“Te atiendo rápido con esto que tengo preparado.”

Clave:
Servicio sí, pero con límites.

Resultado:
No quemas tu negocio.

10. EL BUENO (EL QUE QUIERES) → CUIDARLO COMO ORO

Este es el juego real.

✘ Error:
Tratarlo como uno más.

✓ Movimiento inteligente:
“Cuando entre algo especial te aviso.”

Clave:
Relación > venta.

Resultado:
Ingresos constantes.

LA ESTRATEGIA REAL (QUE NADIE TE EXPLICA)

Una carnicería rentable no trabaja igual con todos.

Divide mentalmente:

- Clientes que te dan dinero
- Clientes neutros
- Clientes que te lo quitan

Y actúa en consecuencia.

SIN FILTRO

Si tratas a todos igual...
vas a cobrar como uno más.

Si entiendes a quién tienes delante...
empiezas a jugar en otra liga.

Porque el negocio no está en el mostrador.
Está en la cabeza del cliente.

Y el día que aprendes eso...
dejas de vender carne
y empiezas a construir dinero.