



Consejo

Realiza el ejercicio Personas para entender y crear propuestas válidas para el tipo de target.  
Más info consultar: Personas

## 2 Marca

Tu marca describe tu ideología y tu propósito principal, es tu identidad. Define tu propósito, posicionamiento, valores e identidad.

## Propuesta de Valor 3

La propuesta de valor es la razón de ser por la cual tu cliente te necesita. Describe los beneficios que aportas a tus clientes.

## 1 Persona

Describe aquel target que interactuará con tu producto o servicio.

## 4 Conversación

Mantén conversaciones posibles con tus clientes y predice las necesidades y emociones que refuercen el valor de tu marca.

## Recorrido 5

Define los pasos que realiza tu cliente para usar tu servicio o producto. Las buenas experiencias no dan espacio a la improvisación. Ponte en sus zapatos.

## 6 Costes

Define tus costes estructura y los costes diarios que tiene tu negocio.

## Ingresos 7

Identifica las previsibles fuentes de ingresos.