

1 Cliente

¿A qué tipo de cliente queremos conocer?

2 Tareas

¿Qué debe hacer de manera distinta?
¿Qué tareas quiere o necesita realizar?

3 ¿Qué ve?

¿Qué encuentra en el mercado?
¿Qué es lo que ve en su entorno más cercano?

7 ¿Qué piensa y siente?

Escribe los Puntos de dolor de tu cliente:
¿Cuáles son sus miedos, frustraciones y ansiedades?

Escribe los Beneficios que espera de tu producto o servicio el cliente: ¿Cuáles son sus expectativas, necesidades, esperanzas y sueños?

4 ¿Qué dice?

¿Qué hemos oído que decían?
¿Qué podríamos imaginar que dice el cliente?

5 ¿Qué hace?

¿Qué es lo que hacen a día de hoy?
¿Qué comportamiento he observado?
¿Qué puedo imaginar que hará?

6 ¿Qué escucha?

¿Qué están diciendo sus amigos y familiares?