

### ¿Qué? necesidades/problemas

¿Qué busca realmente el consumidor?  
¿Qué problema se resuelve?  
¿Qué necesidad se satisface?

### ¿Cómo? soluciones

¿Cómo se satisface la necesidad?  
¿Cómo soluciona sus problemas?  
¿Qué productos logran lo mismo?  
(Sustitutos)

### ¿Porqué? razones

¿Por qué solucionarlo así?  
¿Qué características valora el cliente?  
Diferencias entre sustitutos

### ¿Quién? Mercado(s) Meta

### Roles Clave

Identificar quien es el:

- Iniciador
- Influenciador
- Saboteador
- Comprador
- Decisor
- Usuario
- Pagador
- Evaluador

### Insights

Identificar qué:

- Ve/Ofertas
- Piensa/Hace
- Escucha/Dice
- Espera/Busca
- Duele/Sacrifica

ASPECTOS COMPARTIDOS

### Mercado Potencial

Quien pudiera requerir mi producto/servicio  
(Cantidad)

### Potencial de Mercado

Consumo estimado o deseado por segmento  
(Cantidad en Unidades)

