

¿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)