

Nombre:

Edad:

¿Qué piensa y siente?

Son las ideas que tu producto o servicio despierta en la mente de los consumidores.

¿Cómo la persona se siente en relación con el mundo?

¿Cuáles son sus preocupaciones?

¿Cuáles son sus sueños?

¿Qué escucha?

Aquí, piensa en lo que tu persona oye no solamente en sentido sonoro, de música o conversaciones, sino también en las influencias de diversas fuentes, como medios de comunicación.

Puedes buscar responder a preguntas como:

¿Cuáles personas e ideas la influyen?

¿Quiénes son sus ídolos?

¿Cuáles son sus marcas favoritas?

¿Cuáles productos de comunicación consume?

¿Qué ve?

Ese primer cuadrante se refiere a los estímulos visuales que tu persona recibe. Intenta responder a preguntas como:

¿Cómo es el mundo en que la persona vive?

¿Cómo son sus amigos?

¿Qué es lo más común en su cotidiano?

¿Qué habla y hace?

Este punto se relaciona al consumo del producto o servicio, desde cuando la persona toma la decisión de comprarlo. Para entender lo que tu persona habla y hace, presta atención a su comportamiento: el discurso que hace y lo que practica. Responder preguntas como estas puede ayudar:

¿Sobre qué acostumbra hablar?

Al mismo tiempo, ¿Cómo actúa?

¿Cuáles son sus hobbies?

¿Cuáles son sus dolores?

Corresponde a las dudas y obstáculos que tu público debe superar para consumir tu producto.

¿De qué tiene miedo?

¿Cuáles son sus frustraciones?

¿Qué obstáculos debe traspasar para conseguir lo que desea?

¿Cuáles son sus necesidades?

Tiene relación con lo que puedes colocar en práctica para sorprender a tu público objetivo, mostrándole posibilidades. Cuestiona sobre:

¿Qué es éxito para tu persona?

¿A dónde quiere llegar?

¿Qué acabaría con sus problemas?

Nombre:

Edad:

¿Qué piensa y siente?

¿Qué escucha?

¿Qué ve?

¿Qué habla y hace?

¿Cuáles son sus dolores?

¿Cuáles son sus necesidades?

