

(Práctica) Búsqueda de las obstáculos

Instrucciones de uso:

- Escribe en verde tu respuesta cada vez que leas esto: **Escribe aquí tu respuesta.**
- [Haz clic aquí para descargar este documento en Google Docs.](#)
- Descarga este documento haciendo clic en Archivo > Hacer Una Copia > Aceptar

Cuáles son los problemas/dolores/creencias/situaciones exactas que vive tu cliente ideal: (Nombra al menos 10, pero ves rellenando hasta 25)

1. Escribe aquí tu respuesta
2. Escribe aquí tu respuesta
3. Escribe aquí tu respuesta
4. Escribe aquí tu respuesta
5. Escribe aquí tu respuesta
6. Escribe aquí tu respuesta
7. Escribe aquí tu respuesta
8. Escribe aquí tu respuesta
9. Escribe aquí tu respuesta
10. Escribe aquí tu respuesta
11. Escribe aquí tu respuesta
12. Escribe aquí tu respuesta
13. Escribe aquí tu respuesta
14. Escribe aquí tu respuesta
15. Escribe aquí tu respuesta
16. Escribe aquí tu respuesta
17. Escribe aquí tu respuesta
18. Escribe aquí tu respuesta
19. Escribe aquí tu respuesta
20. Escribe aquí tu respuesta
21. Escribe aquí tu respuesta
22. Escribe aquí tu respuesta
23. Escribe aquí tu respuesta
24. Escribe aquí tu respuesta
25. Escribe aquí tu respuesta

Ejemplos:

Fuerza de voluntad

Ha probado mil dietas

Miedo al cambio, a tomar decisiones diferentes

No saben cómo hacerlo (demasiada info)

Vas a morir, estás dejando de hacer cosas por tu físico

No se identifica con una persona deportista y sana

Está dejándose de poner ropa que le gustaba

Ir de compras supone un disgusto

Hábitos que no te llevan a tu objetivo de forma "automática"

Está viviendo en automático -> HÁBITOS

Se alimenta emocionalmente.

Se siente sin energía ni vitalidad

Complace a todo el mundo, menos a ella

Excusas del trabajo, cansancio... (no tengo tiempo)

Sigue dietas o rutinas de internet (no sirven)

El objetivo final es perder peso comiendo menos X El objetivo es perder grasa moviéndose más

Da igual el peso, lo que quieres es verte mejor

Extremista, todo o nada.

Perder la motivación durante el proceso

Confianza en lo que están siguiendo

Ansiedad con la comida

He probado mil dietas y he vuelto a engordar (no va a servir)

Miedo al cambio, a tomar decisiones diferentes

Me voy a poner muy grande

Características superficiales de tu avatar:

Álvaro Soler - Valhalla © 2021-25 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Álvaro Soler sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Álvaro Soler sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Álvaro Soler no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).

¿Dónde vive? ¿Una gran ciudad, pueblo?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Es hombre, mujer, ambos?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué edad tiene?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Es padre o madre?

Escribe aquí tu respuesta.

Características internas de tu avatar:

Álvaro Soler - Valhalla © 2021-25 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Álvaro Soler sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Álvaro Soler sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Álvaro Soler no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).

Sobre su situación:

¿Qué le mantiene despierto por la noche que no le permite dormir, siente una presión en el pecho?

Escribe aquí tu respuesta.

¿De qué se queja tu cliente ideal cuando está solo?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cómo toman sus decisiones? ¿Son ellos quien las toman?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuál es su escenario “pesadilla” esa situación que temen en un nivel profundo e irracional y harían casi cualquier cosa por evitar?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuál es su escenario de “fantasía” esa situación de magia y harían casi cualquier cosa por conseguirla?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuál es el coste de mantenerse dónde están ahora? ¿Cómo pueden ponerse las cosas si no arreglan nada?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué piensa el cliente ideal sobre el problema que tiene?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Por qué no han empezado? ¿Qué les detiene?

Escribe aquí tu respuesta.

Sobre ellos mismos:

¿Qué es lo que más desean en secreto? (lista deseos ocultos de compra)

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuáles son sus 3 principales frustraciones diarias?

Escribe aquí tu respuesta.

¿En qué se gasta el dinero?

Escribe aquí tu respuesta.

¿En qué gasta o pierde el tiempo?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué han intentado anteriormente y no les ha funcionado? ¿Que van a seguir haciendo que no les va a funcionar?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Por qué no pueden lograrlo solos?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué buscan y encuentran en google cuando intentan solucionarlo solos?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuál es el error más grande que están cometiendo respecto a su deseo?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Cuál es el obstáculo más grande que tienen respecto a su deseo?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué es lo que realmente quiere? 3-5 porqués potentes

Escribe aquí tu respuesta.

Sobre ti:

¿Qué haces/cómo eres diferente a tus competidores? (sobre ti)

Escribe aquí tu respuesta.

¿Por qué haces esto?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué puedes aportar diferente a mi vida?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Por qué me puedes ayudar?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Has pasado por esto para ayudarme?

Escribe aquí tu respuesta.

Descríbeme al menos 5 situaciones exactas por las que has pasado, quiero comprobar si me entiendes:

1. Escribe aquí tu respuesta.
2. Escribe aquí tu respuesta.
3. Escribe aquí tu respuesta.
4. Escribe aquí tu respuesta.
5. Escribe aquí tu respuesta.

¿Tienes un sistema probado para ayudarme?

Escribe aquí tu respuesta.

Sobre tu producto:

¿Cuáles son sus objeciones más comunes respecto a tu servicio?

Álvaro Soler - Valhalla © 2021-25 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Álvaro Soler sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Álvaro Soler sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Álvaro Soler no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué les gustaría que tuviese un producto sobre el problema que resuelves para que lo compraran?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué cree el cliente ideal sobre otras personas que ofrecen sus servicios en tu mercado/nicho?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué están haciendo otras personas para llevar a la situación deseada a tu cliente ideal? ¿Les está funcionando?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué haces/cómo eres de diferente a tus competidores? (sobre tu producto)

Escribe aquí tu respuesta.

¿En qué situación se encuentra tu mercado que hay mucho “ruido” y por qué tu eres diferente?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué alternativas hay a tu producto?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Hasta cuánto estarían dispuestos a pagar por su solución?

Escribe aquí tu respuesta.

Estas preguntas las hemos desarrollado respecto a la mentalidad del comprador y se trata de mover conscientemente a tu cliente ideal a tener la mentalidad adecuada. Por tanto ¿Qué historias puedes contar para asentar este cambio y que sientan que les entiendes, que te pones en su piel?

Desarrolla al menos 3 historias para cada ámbito (situación, ellos mismos, sobre ti, sobre tu producto) que ayuden a mover a la persona de una mentalidad no compradora a compradora (puede ser personal, o una historia inventada/fábula, lo importante es que la moraleja/significado les haga entender, sin tú decirlo, esa nueva mentalidad):

Sobre la situación:

1. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*
2. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*
3. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*

Sobre ellos mismos:

4. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*
5. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*
6. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*

Sobre ti:

7. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*
8. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*
9. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*

Sobre tu producto:

10. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*
11. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*
12. La moraleja es: *Escribe aquí tu respuesta.* Y la historia es: *Escribe aquí tu respuesta.*

Mapa de empatía:

¿Qué están viendo?

¿Otros sufren el mismo problema?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Otros tienen éxito con la solución?

Escribe aquí tu respuesta.

¿En Youtube, redes sociales, google?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué están escuchando?

¿De familia/amigos/círculo cercano?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Sobre las soluciones disponibles?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Sobre las posibilidades de éxito?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué están diciendo?

¿Sobre su problema?

Escribe aquí tu respuesta.

¿De otras personas de tu sector?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Sobre cambiar su situación?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué están pensando?

Álvaro Soler - Valhalla © 2021-25 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Álvaro Soler sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Álvaro Soler sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Álvaro Soler no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).

¿Sobre su problema?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Sobre cambiar su situación?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Sobre las posibilidades de éxito?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué están haciendo?

¿Para afrontar su problema?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué no están haciendo para afrontar su problema?

Escribe aquí tu respuesta.

¿Qué están haciendo que funciona? ¿Qué están haciendo que no funciona?

Escribe aquí tu respuesta.

ANTES DE PASAR AL SIGUIENTE PASO

Álvaro Soler - Valhalla © 2021-25 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Álvaro Soler sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Álvaro Soler sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Álvaro Soler no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).

- ☐ Tener al menos 10 dolores/creencias de tu avatar
- ☐ Rellenar todo lo que puedas sobre tu Avatar
- ☐ Buscar o dar significado a 6 historias