

DESCUBRIMIENTO



Hola :)

Bienvenida a esta primera sección: Descubrimiento.

Aquí vamos a comenzar definiendo ciertas pautas que nos van a ayudar darle forma a la estrategia para crear el Concepto que refleja la esencia de tu negocio desde su núcleo y corazón.

Te recomiendo que escribas tus respuestas en tu diario o libreta favorita para apuntes y lo contestes a mano.

Como alternativa, también puedes contestarlo aquí directamente en el PDF, solo asegúrate de guardar una copia ya que tengas las respuestas.

afma.



VEAMOS EL PANORAMA



1. ¿Qué es lo que más te gusta de tu trabajo, de todo lo que haces?

2. ¿Qué es lo que más te gusta de tu negocio o de tu proyecto?

3. ¿Qué es lo que te gustaría cambiar? ¿Qué es lo que te gustaría que fuera diferente?

4. ¿Qué sería lo que te gustaría que mejorara lo antes posible?



5. Si "mi bella genio" aparece y te concede un deseo en pro de tu negocio, ¿qué es lo que te gustaría pedir? ¿cuál es tu deseo?

6. ¿Qué significa para ti: tu marca, tu negocio, tu proyecto?

7. ¿Cómo quieres ser recordada? ¿Por qué motivos en específico te gustaría que la gente te recordara? ¿Por cuáles razones, quisieras ser conocida?

8. ¿Qué es lo que quisieras lograr en los próximos 6 meses, en el próximo año?



9. ¿Qué es lo que te motiva, qué es lo que te impulsa a seguir con tu proyecto?

10. ¿Cómo definirías tu la vibra de tu marca ó tu negocio?

11. ¿Sobre qué valores está fundado tu proyecto y tu negocio?

12. Si tu concepto de negocio tuviera olor, ¿a qué huele tu marca?

Si tu concepto de negocio tuviera sabor, ¿a qué sabe tu marca?



13. ¿Cuáles son algunos de los adjetivos con los que describes tu marca, tu negocio, tus productos y servicios?

14. ¿Qué adjetivos usan tus clientes y tu audiencia para describir tu marca, tu negocio, productos y servicios?

15. ¿Cómo suena tu Concepto de negocio en los oídos del público al día de hoy?

16. ¿Cómo se sienten las personas al interactuar con tu marca?



17. ¿Qué impacto genera tu marca en los demás?

18. ¿Cuál es el impacto que te gustaría que generara tu marca?

19. ¿Qué sensación o sentimiento quisieras que se pueda percibir al entrar en contacto con tu marca?

20. ¿Qué estación del año describe mejor el mensaje principal de tu negocio, por qué?



21. ¿Qué es "eso especial" que sólo puede hacer tu marca / negocio?

22. ¿Qué marcas existentes en el mundo podrían reflejar, al menos en parte, lo que tu marca representa?

No importa el tipo de industria, amplía el panorama. Piensa en restaurantes, ropa, zapatos, artículos del hogar, cosméticos, actores, cantantes, películas, shows, empresarios, coaches, etc. que son un buen "fit".

23. Si tu marca fuera el bebé de dos marcas o personalidades ya consolidadas,

¿Quiénes podrían ser los padres / madres de tu marca?

Por ejemplo: Taylor Swift + Dior / Weleda + Ben & Jerry's / Marvel + Patagonia / The Body Shop + Lady Gaga / Apple + Greenpeace / Tesla + Beyonce / Whole Foods + Samsung / Dalai Lama + David Guetta



24. ¿Para quiénes existe tu negocio?

25. ¿En qué creen ellos / ellas? ¿Cuál es su punto de vista sobre el mundo en el que viven?

26. ¿Qué es lo que necesitan? ¿Qué es lo que quieren?

27. ¿Quiénes son los clientes actuales de tu negocio?



28. ¿Qué (tipo de) clientes te gustaría atraer más?

29. ¿Qué te gustaría que tus clientes digan cuando visitan tu Website?

30. ¿Qué te gustaría que tus clientes digan al recibir tus productos / servicios?

31. ¿Qué te gustaría que tus clientes digan cuando es momento de recibir la factura?



32. ¿Cuál es la necesidad principal del cliente que viene a ti?

33. ¿Cómo suples esta necesidad de tu cliente?

34. ¿Qué es lo que sólo tu haces diferente en tu industria?

35. ¿En qué manera sobrepasas las expectativas del cliente? ¿Cómo creas valor?



AVANZANDO





© Red Ruby Sphere by Alma Seidel
Mindful Brand & Business



