

### 1) Quién es el Cliente?

### 2)Cuál es el Problema/Necesidad que quisieras resolver?:

- a)Cuál es el origen del Problema?
- b)Cómo el Problema afecta a tu Cliente?
- c)Porqué es importante para tu Cliente resolver el Problema?
- d)Cómo se sentiría tu Cliente al resolver el Problema?
- e)Cómo el Cliente intenta resolver el Problema hoy?

### 3) Prueba el Problema/Necesidad:

- a)Te Inspira y Motiva a resolverlo?
- b)Es Resiliente? (Seguiría siendo el mismo Problema con el paso del Tiempo?, con los cambios de Tecnología, con los cambios Políticos?)
- c)Lo sientes Personal?
- d)Es independiente de tus productos o servicios?

### 4) El Propósito:

Expresa el Propósito con una frase o palabra que te inspire todos los días y que exprese tu firme intención de resolver el problema, que te recuerde ese compromiso personal y que te abra a explorar opciones en la medida de tu capacidad de innovar, o de cambios que se puedan presentar en el entorno.