

Mapa de la Empatía **con100tiza**

1. Define al usuario:

Elige un perfil de cliente específico y visualiza su día a día.

2. Completa los cuadrantes:

Responde a cada sección (qué *piensa*, *ve*, *oye* y *hace*) desde la perspectiva del cliente, no la tuya.

3. Identifica necesidades:

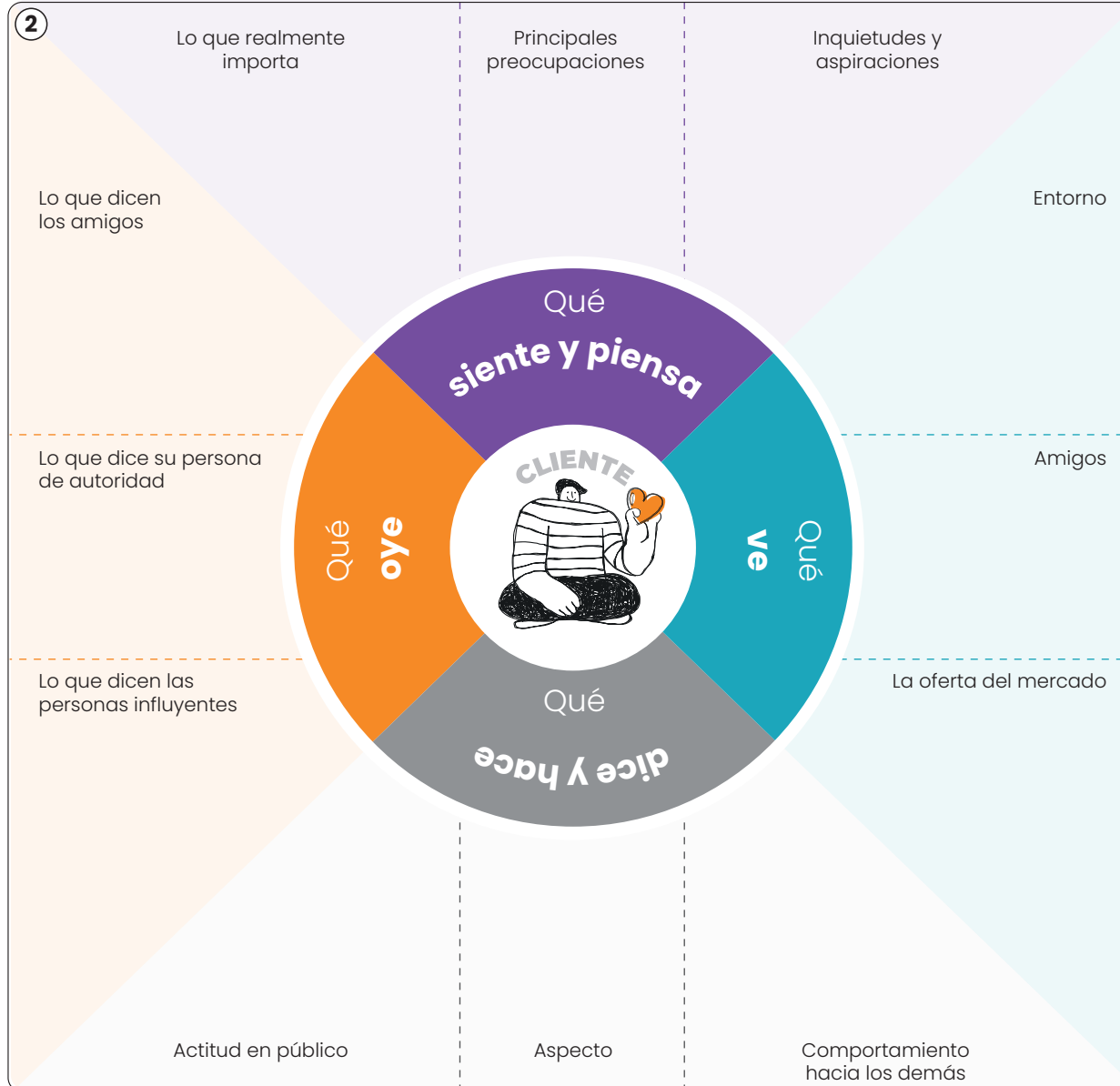
Detecta y compara sus *esfuerzos* y sus *resultados*.

4. Encuentra oportunidades:

Usa los descubrimientos para crear o mejorar tus productos, servicios o mensajes.

①

②



③

ESFUERZOS	RESULTADOS
Miedos o necesidades	Deseos o metas
Frustraciones	Medida del éxito
Obstáculos	Beneficios

El Mapa de Empatía es una herramienta visual que te permite mirar el mundo a través de los ojos de tu cliente ideal para descubrir y diseñar productos, servicios y mensajes que conecten con sus necesidades reales. Con estos resultados **¿Qué puedes crear, adecuar o mejorar de tu marca?**

④

TUS OPORTUNIDADES