

## Conociendo las necesidades de tus clientes y de tu área

Examina la tabla y piensa en cómo sería el perfil de tu área, escribe la información en la última fila.

| Empresa                  | Necesidades                                                                  | Deseos                                                                                                        | Estereotipos                                                                                                           | Emociones                                                                                        |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Walt Disney World Resort | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vacaciones</li> </ul>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Felicidad</li> <li>• Recuerdos perdurables</li> </ul>                | Disney es para niños, filas largas, limpieza, trato amigable, caro, divertido.                                         | Emoción desde la entrada al parque, pies cansados al final.                                      |
| Agencia de seguros       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Póliza de seguro de vida</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paz mental</li> </ul>                                                | Nunca te devuelven el dinero, es como un vecino que está ahí cuando necesitas ayuda, se tardan una eternidad en pagar. | Incertidumbre de si estarás cubierto cuando ocurra una emergencia, alivio cuando estás cubierto. |
| Concesionario automotriz | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Automóvil</li> </ul>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estatus</li> <li>• Libertad</li> <li>• Confiabilidad</li> </ul>      | Vendedor de autos usados, nuevos o de lujo.                                                                            | La emoción de comprar un auto, remordimiento varios días después.                                |
| Institución financiera   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta bancaria</li> </ul>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguridad financiera</li> <li>• Intereses por inversiones</li> </ul> | Pisos de mármol, trajes de lana y camisas Oxford, horas de banco, largas esperas                                       | Impaciencia por las largas filas en las cajas, emoción al cerrar el préstamo de tu primera casa. |
| <b>Tu área</b>           |                                                                              |                                                                                                               |                                                                                                                        |                                                                                                  |