

# Definiendo tu IE (Idea Estelar)

Una idea estelar es esa idea que tiene las de ganar.

No todos los proyectos, ni todos los negocios son estelares. Si estás aquí es para hacer despegar tu negocio digital y para ello, necesitas una idea estelar. ¿Vamos a definirla?

## 1. Idea Estelar

Responde a las siguientes preguntas:

¿Es algo que ya está en el mercado?

¿Hay personas que viven de ello? ¿Viven bien?

¿Es algo que muchas personas consumen o compran mucho?

¿Si tu cliente no lo compra, sentirá dolor o malestar de alguna manera posible?

¿Has invertido tú en eso que estás vendiendo?

¿Volverías a invertir?

## 2. Referentes de tu Sector

Haz una investigación en tu sector y busca los máximos referentes de aquello en lo que tú quieres convertir tu negocio. Que sean lo más parecidos posible a tu producto y que comercialicen productos de alto valor. Escribe los nombres de la 3 personas que te inspiran:

Referente 1:

Producto que vende:

Referente 2:

Producto que vende:

Referente 3:

Producto que vende:

### 3. Conoce a tus Clientes:

En este apartado definiremos al detalle a tu cliente ideal. ¿Contesta las siguientes preguntas:

¿Quién es tu público ideal? Define el sector, empresa o característica general. Por ejemplo: infoproductoras, corredores de seguros, peluqueras, etc.

Busca un nombre con el que referirte a tu cliente ideal con el que si lo llamaras por la calle, seguro que se giraría.

¿Qué problema tiene tu cliente ideal ahora mismo?

### 4. Averigua su deseo

Para poder llegar a tus futuros clientes, necesitas saber que es lo que quieren (de verdad).

Me gustaría aclarar, que no es lo mismo lo que necesitan, que lo que quieren. Como profesionales sabemos lo que nuestros clientes necesitan, pero normalmente no coincide con lo que quieren. Si logran averiguar cuáles son los deseos reales de tus clientes, tienes terreno ganado.

¿Qué quiere conseguir tu cliente?

¿Qué necesidad urgente satisface con aquello que desea?

¿Cómo afectará en su bienestar, salud, familiar, economía, trabajo... si no consigue aquello que quiere?

¿Cuál es el máximo objetivo asociado a la necesidad de tu cliente: salud, dinero, amor?

## 5. Obstáculos

¿Qué le impide a tu cliente conseguir aquello que tanto desea?

¿Qué limitaciones externas puede encontrarse tu cliente?

¿Qué limitaciones internas pueden existir para que no consiga lo que quiere?

## 6. Tu promesa = su transformación

¿Cuál es el origen de partida de tu cliente (punto A)?

¿Cuál es el destino de tu cliente (punto B)?

¿Cómo influyes tú en el camino de A a B?

Define tu promesa de transformación.

## 7. Tu sistema de trabajo

¿Cuál es la oportunidad, que tus clientes no saben que existe y que si lo supieran conseguirían sus objetivos?

¿Qué crees que les puede ayudar a tus clientes a conseguir su objetivo aún más rápido?

¿Qué sistema les puede hacer conseguir sus objetivos sin tener que pasar por los obstáculos que antes has nombrado?

Ponle nombre a tu nuevo método y describirlo brevemente para que todo el mundo lo pueda entender.

## 8. Tu Producto Estelar

Ya casi lo tenemos. Define un nombre para tu producto Beta (tranquila que seguro que luego irá cogiendo más forma)

## 9. La clave infalible

**Ha llegado el momento de definir tu IE.** Esta idea ha de seguir el siguiente patrón.

Yo voy a ayudar a (tu público objetivo) a obtener (su deseo más interno) sin que tengan que (obstáculos) gracias a (tu sistema de trabajo)

Yo voy a ayudar a  
a obtener  
sin que tengan que  
gracias a

