

MI LIDER IDEAL Y SU NECESIDAD

Estrella 1 ★ Mi Personaje Principal (Mi Cliente Ideal)

¿Quién es la líder ideal a la que más deseas servir?

Describe los datos demográficos (edad aproximada, género, ingresos, nivel educativo, estado civil, ocupación, etc.), pero más importante aún, los **psicográficos**: en qué piensan, cómo se ven a sí mismos.

¿En qué punto de su línea de tiempo se encuentran?

Describe el momento exacto en su camino cuando está lista para que la ayudes. ¿Qué representa este momento para ella? ¿Cómo se siente estar ahí?

¿Cuál es el único deseo principal que tienen en su negocio o vida que tú la ayudas a lograr?

No diez cosas, sino un deseo claro al que todo lo demás se conecta. Intenta mantenerlo en 12 palabras o menos.

En sus propias palabras, ¿cómo describirían lo que quieren?

Imagina que se lo cuentan a un amigo tomando café: “Solo desearía poder...”

Termina esa frase en **20 palabras o menos**. Piensa en las diferentes formas en que realmente lo dirían.

Cuando imaginan el éxito, ¿qué ven sucediendo realmente en su vida?

Esto puede ser ingresos, estilo de vida, reconocimiento, equilibrio, impacto, etc. ¿Cómo se ve a través de sus ojos y en sus propias palabras?

¿De qué manera quieres ser reconocida y recordada por apoyar a tus líderes, una y otra vez?

No se trata de tu oferta específica ni de describir tu solución, sino de cómo ellas describirían lo que has hecho por ellas al contarle a alguien cómo tu acompañamiento y Doterra las ha impactado.

Estrella 2 ★★ El verdadero problema que están enfrentando

No se trata de 10 problemas, solo del principal por el cual serás reconocida por resolver.

¿Cuál es el principal problema que tu cliente ideal está enfrentando en este momento?

Describe el **problema central** por el cual serás conocida al ayudar a las personas a resolverlo. No describas tu solución aquí. Recuerda: ellos **aún no conocen tu solución**, así que no saben de ella.

1 Su problema EXTERNO:

¿Cuál es la forma superficial en que este problema principal se manifiesta en su vida cotidiana?

¿Cuáles son las maneras tangibles y los síntomas reales de cómo les está afectando?

Piensa en lo que realmente **dirían en voz alta a una amiga o escribirían en Google** si estuvieran buscando ayuda..

2 Su problema INTERNO:

¿Cómo les hace sentir este problema principal por dentro? (¿Frustradas, con dudas sobre sí mismas, abrumadas, atrasadas, como si les faltara algo que las demás sí tienen, etc.?)

¿Qué les dice su **crítica interna** acerca de esto?

¿Cómo se están **juzgando a sí mismas** a causa de este problema?

3 Su problema INCONTROLABLE:

¿Qué les parece injusto o fuera de su control que esté relacionado con este problema principal?

(Por ejemplo: “El algoritmo está en mi contra”, “La economía está mal en este momento”, o “La gente solo compra a influencers que se ven de cierta manera”).

¿Qué demuestra que están dispuestas a pagar para resolver este problema?

¿Qué cosas ya han intentado o comprado que **no les funcionaron**?

¿Qué pasa si este problema continúa?

¿Cuál será el costo para ellas (en su negocio, en su vida o en ambos) si nada cambia?

¿Cómo se sentirían si despertaran dentro de un año y **aún siguieran teniendo este mismo problema?**

Conexión empática

¿Qué palabras específicas podrías decir para demostrarles que entiendes su lucha?

(Por ejemplo: “Sé lo desalentador que es publicar todos los días y no recibir ninguna respuesta...” o “Entiendo lo agotador que se siente probar una estrategia tras otra y aún así no ver ventas.”)