

# NICHO DE MERCADO

En la siguiente matriz, en la hilera vertical, escribe 3 cosas que te hacen sobresalir, te hacen exitoso, que amas de tu trabajo y que has aprendido. En la hilera horizontal, escribe 3 dolores y 3 deseos de tu cliente potencial. Después, cruza la información de las dos hileras y responde cómo tus fortalezas satisfacen los dolores y deseos de tus clientes.

|   | Dolor 1 | Dolor 2 | Dolor 3 | Deseo 1 | Deseo 2 | Deseo 3 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 3 cosas que te hacen sobresalir.<br>• _____<br>• _____<br>• _____                     |         |         |         |         |         |         |
| 3 habilidades que te hacen exitoso.<br>• _____<br>• _____<br>• _____                  |         |         |         |         |         |         |
| 3 cosas que amas de tu trabajo y no quieres delegar.<br>• _____<br>• _____<br>• _____ |         |         |         |         |         |         |
| 3 enseñanzas que aprendiste de lo que has vivido.<br>• _____<br>• _____<br>• _____    |         |         |         |         |         |         |