Journey steps	Awareness →	Consideración →	Acquisition →	Service →	Loyalty
User actions	Ve una publicación de, defensa personal en Instagram, le hace clic Benjamin A.L. Se entera de un arte marcial llamada BJJ y le surge el interés Benjamin A.L.	#F3FDF6 Al hacer clic en el link, la es redirigida a una página informativa acerca del BJJ Benjamin A.L. Al aprender más de esto, le empieza a llamar la atención más y la página la redirige al sitio web de un gimnasio local Benjamin A.L. Pasa un tiempo navegando este sitio, dándose una idea de como es el gimnasio y las logisticas de tomar clases Benjamin A.L.	Finalmente decide programar una clase de prueba al enviar un whatsapp Benjamin A.L.	Atiende al gimnasio por primera vez, experimentando como es el BJJ Benjamin A.L.	Finalmente decide tomar clases seguidamente todas las semanas Benjamin A.L.
Feelings and thoughts 😃 🙂 😐 ☹️ 😡	😐 Siente curiosidad por algo desconocido Benjamin A.L. 🙂 Ver indicios de una potencial solución algunas preocupaciones le da esperanza Benjamin A.L.	😃 Mientras más aprende de los beneficios, más optimista es del BJJ Benjamin A.L. 😃 Un gimnasio local, parece ser una buena opción para probarlo Benjamin A.L.	😃 La posibilidad de tomar una clase de prueba gratis, da más razón para darle una oportunidad Benjamin A.L.	🙂 La experiencia por primera vez es más demandante de lo que parece, y hace a entender la realidad de que no es un arte mágica Benjamin A.L.	🙂 El entrenamiento es agotante, pero entretenido y decide continuar tomando clases Benjamin A.L.