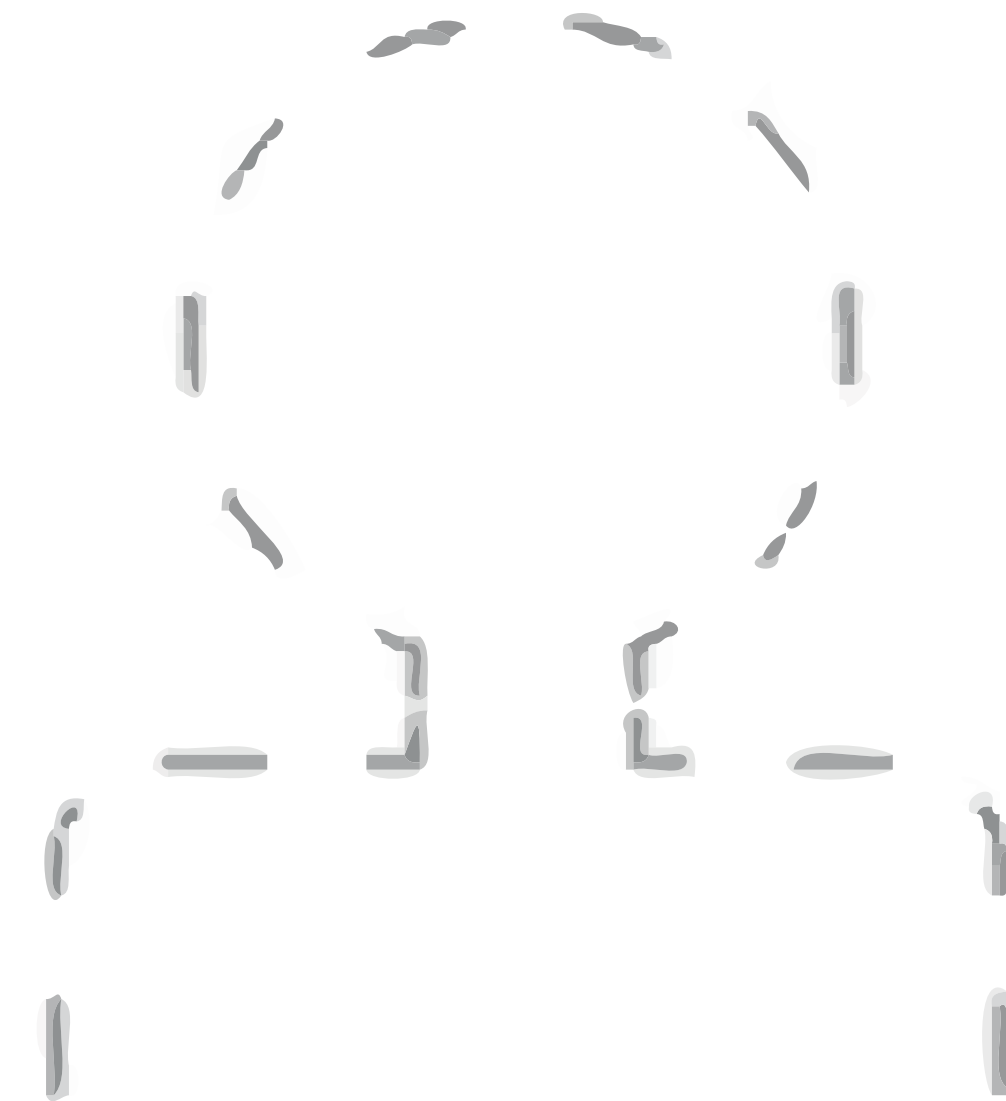


DIAGRAMA PERSONA

HECHOS

*Información actual
de tu cliente objetivo*



MOLESTIAS

*Estado del problema que tu crees
que tu cliente tiene, y que tu
solución resuelve*

COMPORTAMIENTO

*Comportamiento de tu cliente
ahora que todavía no tiene
tu solución*

OBJETIVOS

*Objetivos que tu cliente quiere lograr
con ese comportamiento, y que tu solu-
ción hará mejor.*