

# PERSONA #1: MARIO MEDINA LOPEZ



"EL TALENTO ES ALGO QUE SE NACE, PERO EL ÉXITO  
ES ALGO QUE SE CONSTRUYE DÍA A DÍA "

"Los errores te hacen más fuerte y justo por  
eso soy la persona mas fuerte del mundo "

## DEMOGRAFÍA

**Edad:** 25

**Género:** Male

**Profesión:** Entrenador Personal

**Nacionalidad:** Español

**Localidad:** Santo Tomé, Jaén

**Biografía:** Soy un joven apasionado por el deporte y las redes sociales, con una trayectoria como jugador profesional de fútbol hasta los 23 años. En la actualidad, me dedico a trabajar en una clínica de fisioterapia, donde ayudo a deportistas a recuperarse de sus lesiones. Como meta personal, me gustaría volver a gozar de la fama que disfrutaba como jugador profesional. Para lograrlo aspiro a crear mi propia marca personal en redes sociales, creando contenido que me permita colaborar con empresas y ganar relevancia.

## PERSONALIDAD



## PREOCUPACIONES

- Concern - Dinero
- Concern - Ser conocido
- Concern - Aspecto físico
- Concern - Vida saludable

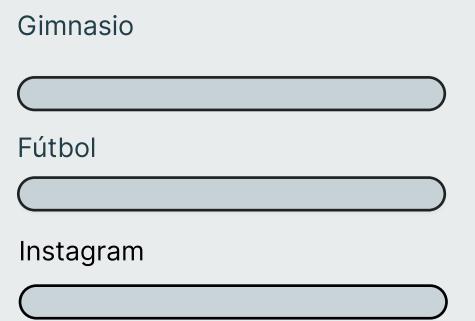
## ESCENARIO

Mario es el candidato ideal para unirse al club de teatro, ya que se encuentra en un momento crucial de su vida en el que busca ganar reconocimiento para respaldar su marca personal en redes sociales. Su personalidad extrovertida y su facilidad para hablar en público lo impulsan a explorar el mundo del teatro. Para Mario, esta oportunidad representa un camino hacia la fama luego de su decepcionante carrera de futbolista. Mario está convencido de que posee todas las cualidades necesarias para triunfar como actor. Su facilidad para interactuar con las personas y su alta autoestima le brindan la confianza necesaria para enfrentar cualquier desafío escénico sin miedo ni inseguridades. En su mente, el teatro se presenta como una plataforma perfecta para mostrar su talento y ganar fama permitiéndole aumentar su popularidad y presencia en redes sociales.

## HABILIDADES TECNOLÓGICAS



## GUSTOS



## INTERESES

- Fútbol
- Deportes
- Fiesta
- Diversión

## TECNOLOGÍAS DE ASISTENCIA

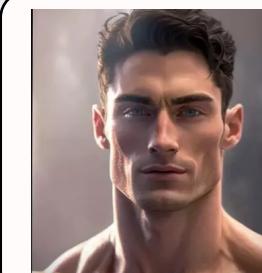
**MANEJO AVANZADO DE REDES SOCIALES**  
**USO DE ORDENADOR PERSONAL**  
**USO DE VIDEOCONSOLAS**  
**USO DE DISPOSITIVOS MÓVILES**

## CONTEXTO DE USO

- ¿Por qué?
- ¿Cuándo?
- ¿Dónde?
- ¿Con qué?

# User Journey #1 Case study: (i.e. first-time User)

user journey map template [DIU-UX Toolkit]



Mario Medina López

- Male
- Entrenador Personal
- 25
- Santo Tomé, Jaén

## Scenario

Tras su fracaso en el mundo deportivo profesional busca encontrar relevancia de nuevo para ello vio poco en las redes sociales una oferta para apuntarse a un club de teatro, piensa que puede triunfar en el sector por sus dotes naturales y que esto puede llevarle a conseguir relevancia de nuevo esta vez como influencer.

## Expectations

- Conseguir relevancia
- Adentrarse en el mundo profesional del teatro
- Ganar seguidores en redes sociales
- Conseguir buenas oportunidades en el mundo laboral

STAGES	Awareness	Inspiration	Decide	Act	Observation	Conclusion
STEPS	Adentrarme en el mundo del teatro	Buscando en redes sociales academias en Granada	Escoger la academia que me permita obtener más oportunidades en el mundo teatral	Apuntarme a la empresa seleccionada	El interés inicial empieza a desaparecer pero su perseverancia le empuja a seguir esforzándose al máximo	Estoy muy satisfecho con todo lo realizado y estoy deseando empezar en el mundo laboral
THINKING	Muestra gran interés y está muy motivado porque ve el teatro como una buena opción para ganar relevancia	Piensa en todas las oportunidades que puede conseguir	Piensa en si estará escogiendo la mejor opción	Estoy empezando las clases y me siendo muy motivado, tengo mucha confianza en mis habilidades y siento que he escogido bien	El mundo del teatro no es tan sencillo como pensaba pero estoy contento con mi rendimiento y creo que estoy progresando mucho	He tomado una buena decisión ya que he aprendido mucho y estoy listo para el siguiente paso
DOING	Está comparando diferentes academias de teatro, buscando sobre todo de cuál de ellas han salido más profesionales famosos	Contactar con algunas academias para ver que les ofrecen de forma personal	Poniendo todas las ventajas y desventajas de cada empresa para decidir cuál coger	Está practicando en casa y yendo a todas las clases	Yendo a todas las clases y aprovechando al máximo el tiempo	Buscar nuevas formas para seguir formándose ya sea una experiencia laboral u otro curso
PAIN POINTS	Decidir en que academia apuntarse y tener que buscar información de cada una de ellas.	Toda la información que debe tener en cuenta para apuntarse y el estrés por elegir la mejor opción	Miedo a tomar la decisión incorrecta perdiendo oportunidades para el futuro	Está sintiendo el problema de tener que adaptarse a este nuevo estilo de vida con los horarios de las respectivas clases	La dificultad es cada vez mayor y el esfuerzo es cada vez más significativo	El problema está en decidir que hacer ahora
FEELING						
OPPORTUNITIES	Facilitando la búsqueda de información, para ello podría preguntar o buscar en internet personas que hayan cursado en estas academias	Facilitando la puesta en contacto de las academias con el usuario, se podría implementar que el contacto fuese directamente por redes sociales	Se podría ofrecer la información por parte de las empresas de una forma más reducida y concreta sin poner ninguna presión en el cliente y tratándole de la forma más amable posible	Ayudando a los estudiantes a sentirse cómodos en clase y recomendar ejercicios en casa	Dando más material educativo en las clases y recomendando más ejercicios para casa	Se podría guiar por parte de la academia a los estudiantes una vez finalizado el curso para darles alguna oportunidad laboral u otro curso para ganar más experiencia