

**Fecha:**

**Nombre:**

**Proyecto:**

## **EJERCICIO DE BASES ESTRATÉGICAS - EL IKIGAI DE MI NEGOCIO**

### **1. Arquetipo de marca: QUIÉN SOY + QUÉ HAGO/CÓMO LO HAGO**

### **2. Misión de marca:** Lista de valores, clasificación en base a tipo, selección de los 5 nucleares más importantes y establecimiento de un enunciado.

- Valores nucleares: ya existen y contamos con ellos actualmente y son vitales para nosotros.
- Valores aspiracionales: los que quisiéramos tener, pero no contamos con ellos actualmente.
- Valores secundarios: los que existes la mayoría del tiempo pero que en momentos son prescindibles.
- Valores accidentales: los que se han hecho parte del negocio, pero que quisiéramos erradicar.

**3. Cliente ideal:** Escriba una descripción de su cliente ideal: cómo son, lo que quieren, lo que necesitan, a que le temen y qué les gusta. Utilice esta fórmula para crear el enunciado: *Descripción física + Lo que quiere + Su problema + Cómo compra + Mejor forma de comunicarse con él/ella = Su prospecto ideal.*

**Ahora intente unir las tres partes: Su arquetipo + Su misión + Su cliente ideal.**