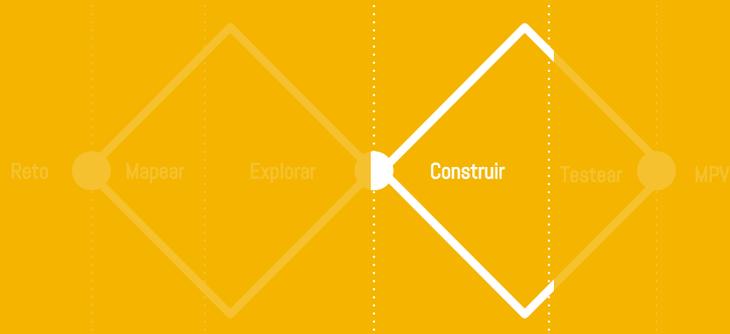


STORYBOARD.

Itinerario Creación de Experiencia de Cliente.
Fase Construir.
Ejemplo.

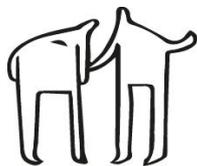


¿qué le duele a nuestro usuario en su día a día?	¿cómo resuelve su dolor?	Nuestra solución	¿Cómo lo utiliza?
2. ¿Cómo lo utiliza?	3. ¿Cómo lo utiliza?	¿cómo resolvemos su problema?	¿cuáles son los beneficios de nuestro usuario?

Para ir más allá del Postit vamos "contar" nuestra idea como si de una historia se tratara.

Primero relataremos como nuestro usuario resuelve su problema de la selección del Vino sin que nosotros existamos, luego contamos cuál es la solución ya existiendo nosotros pero todo esto a través de una historia.

Con esta herramienta pudimos explicar de una manera más precisa el concepto de *Momentum Wine*.



"Me ha dicho mi novia que quiere presentarme a sus padres...¡y que lleve el Vino!"

¿qué le duele a nuestro usuario en su día a día?



"Seguro en la tienda Gourmet encuentro algo"

"¿de todos estos cuál escojo?"



¿cómo resuelve su dolor?



"Momentum. Tu Vino clasificado para momentos"

Nuestra solución



"Dirígete al Lineal e identificar para qué momento es este Vino"

1. ¿Cómo lo utiliza?

"Escanea la etiqueta para que le informe más del Vino, así como consejos para ese Momento"



2. ¿Cómo lo utiliza?



"Antes de ir a la cita, retira la etiqueta con los consejos"

3. ¿Cómo lo utiliza?



"Sin ser un experto en Vino ha acertado al 100% con la selección"

¿cómo resolvemos su problema?



"Ya no tiene miedo a quedar mal a la hora de escoger el Vino"

¿cuáles son los beneficios de nuestro usuario?