

Muestra de Tu primer catálogo de productos digitales

Extracto real del primer módulo y un ejercicio de aplicación

VERSIÓN
3.0.1

IDIOMA
Español

FORMATO
PDF

Material original para aplicación personal o interna. No incluye derechos de reventa ni redistribución.

Qué contiene esta muestra

Esta muestra reproduce contenido incluido en el producto. Contiene dos explicaciones, el proceso de aplicación y un ejercicio. El paquete completo añade los seis módulos, ejemplos, recursos, guía de inicio y archivos editables indicados en el inventario.

Módulo 1 Escoger público y problema

Seleccionar una situación concreta que merezca un recurso pagado y evitar construir desde una idea demasiado general.

Público definido por situación

Un público útil no se reduce a edad o profesión. Describe el momento en que necesita ayuda, lo que intenta completar y las restricciones que encuentra. «Autónomos» es amplio; «profesionales que deben enviar su primera propuesta de servicio y no saben qué incluir» permite diseñar un recurso concreto.

Evita utilizar características personales sensibles para provocar inseguridad. Habla de la tarea, el contexto y las decisiones. La segmentación debe ayudar a entregar mejor el producto, no a atribuir defectos o diagnósticos.

Problema observable

Formula el problema con acciones y consecuencias que puedan comprobarse. Una frase como «no sabe organizarse» es una interpretación. «Guarda ideas en tres aplicaciones y no decide qué publicar cada semana» describe un comportamiento que un calendario puede abordar.

Comprueba frecuencia, coste de tiempo, errores o frustración sin exagerar. Un problema ocasional puede admitir un producto barato; uno complejo puede requerir servicio, asesoramiento o una herramienta que un PDF no sustituye.

Proceso de aplicación

Paso	Acción	Cómo hacerlo
1	Describe el momento	Escribe cuándo aparece la necesidad y qué intenta terminar la persona.
2	Recoge cinco casos	Anota la secuencia real, no solo opiniones sobre una idea futura.
3	Lista alternativas	Incluye soluciones gratuitas, servicio manual, hojas propias y decisión de no hacer nada.
4	Evalúa encaje	Comprueba experiencia, alcance, acceso y capacidad de completar el producto.
5	Redacta la hipótesis	Define para quién, qué tarea, qué recurso y qué límite validarás.

Ejercicio Ficha de problema

Trabaja con una sola idea y completa el diagnóstico con ejemplos fechados o recientes.

- Persona y situación concreta
- Tarea que intenta terminar
- Qué hace ahora

- Qué falla y con qué frecuencia
- Qué resultado sería suficiente
- Qué no resolverá este producto
- Evidencia disponible y duda principal

Criterio de finalización. La ficha está completa cuando puedes mostrar tres casos reales sin convertirlos en una promesa de compra.