



**Daniela Court Otaola**  
Fundadora de LeDot Consulting Firm.  
[daniela@ledotconsulting.com](mailto:daniela@ledotconsulting.com) | @ledotconsulting

Todos tuvimos ese amigo de chiquito, ese “pepito preguntón”, que para todo había un “¿por qué?”. Y es que hay una etapa muy linda de nuestra niñez donde la curiosidad, ganas de descubrir y entender el mundo, nos lleva a preguntar un montón. Hoy como fundadora y consultora de LeDot Consulting, tras ayudar a más de 20 compañías, agradezco mucho haber sido una de ellas, y que esa curiosidad perdurara en el tiempo.

La mayoría de los problemas con los que se enfrentan varios de estos negocios, es precisamente por un vacío en preguntar “**el por qué**”. Por qué hago lo que hago, por qué éste es mi cliente ideal, mi cliente me compraría por qué..., por qué me diferencio en el mercado, cuál es ese valor agregado que tengo, por qué seguir esta estrategia y no la otra, o simplemente, por qué mi rentabilidad está en estos niveles. La infinidad de preguntas por las que vamos dentro de

## The Power of Why – El poder del por qué

un proceso de consultoría son muchas, pero la raíz de todo es poder sembrar un **pensamiento estratégico** en cada uno de los emprendedores o empresas que ayudamos, para que así podamos desmenuzar los problemas y aportar soluciones sostenibles en el tiempo.

**El Golden Circle**, de Simon Sinek, ilustra en la figura debajo, cómo podemos cultivar este pensamiento estratégico, desde lo más general (**el qué** hacemos – qué servicios o productos ofrecemos), pasando por **el cómo** lo hacemos (que además ilustra qué nos hace especiales y nos diferencia de nuestros competidores), hasta que llegamos a lo que mueve y toca el corazón y emociones de nuestros clientes, que es precisamente este **por qué** lo hacemos. Que nada tiene que ver con una respuesta monetaria, si no con nuestro **propósito**. Las marcas hoy en día buscan conectar con los corazones de los consumidores, que se

emocionen con nuestro producto o servicio, para así ser parte de su proceso de consideración y posterior compra.

Nuestro por qué es el que nos lleva a transformar realmente los negocios – nos responde a la pregunta profunda de por qué existimos como marca o compañía.

En una de mis secciones en Instagram de *Mondays with a side of Business*, te guío por este ejercicio que te ayudará a llevar tu negocio al próximo nivel.



Hoy te invito a reconectarte con ese niño que todos llevamos dentro, a que te cuestiones más los procesos y estrategias dentro de tu compañía, para que, al identificar un área de oportunidad, logres llegar a la causa raíz y así poder aportar una solución que realmente conecte con las necesidades y emociones de tu consumidor. Siempre recuerda que “la gente no compra lo que haces, compra el por qué lo haces” (Simon Sinek). •

