



**Innovación y Tecnología**

**CLAVE: IL351**

**NRC: 193749**

**2023A**

**D04**

**Actividad 3:**

**Generador de estrategias de red de clientes**

**Arellano Granados Angel Mariano**

**218123444**

## **Descripción de la Actividad:**

En esta actividad se desarrollarán los primeros 4 puntos de del generador de estrategias de red de clientes en el contexto de la empresa que propusimos en las anteriores actividades.

## **Contenido de la Actividad: Generador de estrategias de red de clientes**

### **1. Establecer objetivos**

Con esta estrategia a implementar como objetivo principal se espera obtener un iteres general del público general, centrándonos en el publico que disfruta de escuchar música y especialmente en los que van a conciertos o exposiciones artísticas con bastante regularidad.

#### **Objetivos directos:**

- Crear planes accesibles para que cualquier artista se pueda permitir el servicio.
- Diseñar maneras creativas y amigables de promocionar el producto para atraer al publico y ellos atraigan a los compradores.

#### **Objetivos de orden superior:**

- Promover tendencias o retos que cree la comunidad para aumentar su visibilidad y popularidad.
- Mantener relaciones beneficiosas con solos clientes para así no dejen de usar el servicio.

### **2. Selección y enfoque del cliente**

- Publico que escucha música y consume contenido sobre esta.
  - Objetivo único: Promocionar e impulsar las ventas del producto.
  - Propuesta de valor única: Ofrecer contenido creativo del producto para el entretenimiento.
  - Barreras: Competitividad del medio y lo poco que dura algo en tendencia.
- Publico que asisten a conciertos con regularidad.
  - Objetivo único: Preferencia a asistir a conciertos que usen nuestro servicio y así como recomendarlo.

- Propuesta de valor única: Ofrecer show de mayor calidad, únicos e irrepetibles.
- Barreras: Posibilidad de no notar que el servicio se esté empleando en algún show.
- Músicos que buscan mejorar sus shows.
  - Objetivo único: Contemplarlos como posibles clientes y paguen por el servicio.
  - Propuesta de valor única: Ofrecer un medio por el cual pueden hacer que sus shows sean más personalizables y únicos.
  - Barreras: Posible falta de experiencia con Software por parte del musico.
- Ingenieros de efectos visuales que buscan una nueva herramienta.
  - Objetivo único: Contemplarlos como el principal cliente del servicio.
  - Propuesta de valor única: Ofrecer una herramienta donde puedan explotar todo su potencial.
  - Barreras: Gran competitividad entre el software especializado en el área.

### 3. Selección de estrategia

Para esta empresa la estrategia mas adecuada consideramos que es la de **Personalizar** pues las prioridades de la empresa son ofrecer algo único y nuevo que se adapte a todos los tipos de música o show que sea empleado el servicio.

### 4. generación de conceptos

¿Dónde difieren más las necesidades e intereses de los clientes?

Principalmente en la experiencia con software aplicado al tratado de audio por ellos se busca que el programa tenga varios niveles de complejidad desde un musico sin experiencia hasta un ingeniero especializado y los diferentes estilos o géneros musicales que existen los cuales el programa no podría llegar a reconocerlos de manera correcta donde se necesitaría de actualizaciones contantes para optimizar el programa.

¿Por qué los clientes querrían una experiencia más personalizada?

Los shows son el lugar donde el artista puede demostrar todo su potencial, actualmente solo los artistas populares pueden permitirse invertir grandes cantidades de dinero contratando ilustradores, diseñadores o animadores para crear una identidad a su música, con este programa no se busca robar

su trabajo, sino disminuirlo o aprovecharlo para cumplir o mejorar el estándar de los shows de hoy en día.

¿Cómo podrías facilitar, sin abrumar, que tus clientes tomen la decisión más conveniente para ellos?

Se busca que todos los clientes sean capaces de sacarle provecho al programa dependiendo de su experiencia con el software, así como ofrecer tutoriales de diferentes niveles de complejidad para exponer el funcionamiento del programa.