Proyecto: Tablero Fecl

Fecha: 03/06/2024

6

Equipo: Antonio Priego

Versión: 1

Canvas Early Adopter & Propuesta de Valor

Lista 5-10 personas a entrevistar esta semana, que se correspondan con la descripción de tu segmento de cliente (Early Adopters)



Producto / Servicio

Describe los productos o

servicios que se puedan de-

tenciales que harán felices a

rivar de las soluciones po-

tu segmento de clientes

Beneficios

5

Por qué te paga el segmento de clientes. Cómo ayudan las potenciales soluciones que propones a conseguir los objetivos de tu segmento de clientes.



Objetivos

1

Qué trata de conseguir tu segmento de clientes. Qué le motiva o qué aspiraciones tiene

i Empieza aquí!

Describe aquí a tu segmento de clientes ideal

- 1-Datos demográficos: 2-Datos psicográficos -Edad -Personalidad
- -Edad -Persona -Ubicación -Actitud
- -Género -Valores -Nivel de ingresos -Interese
- -Nivel de ingresos -Intereses y hobbies -Estudios -Estilo de vida -Comportamiento
- -Trabajo
- -Perfil étnico/religioso

3-Dale un nombre y busca una foto o caricatura suya

Recuerda: Un Early Adopter es alguien que es consciente de sus problemas y que normalmente ya está empleando una solución parcial o total para minimizarlos o solventarlos

Segmento de cliente -Early adopter-



Acciones

2

Acciones específicas que tu segmento de clientes hace actualmente para lograr sus objetivos

STOP

STOP Problemas

3

Qué problemas tiene el cliente a la hora de realizar las acciones anteriores

Síguenos en:



Facebook.com/innokabi.es



@innokabi

Autor: innokabi



Soluciones Potenciales

Piensa en diferentes soluciones que ayudan a que tu segmento de clientes consiga sus objetivos minimizando o solventando los problemas a los que se enfrenta actualmente



Oinnokabi

www.innokabi.com