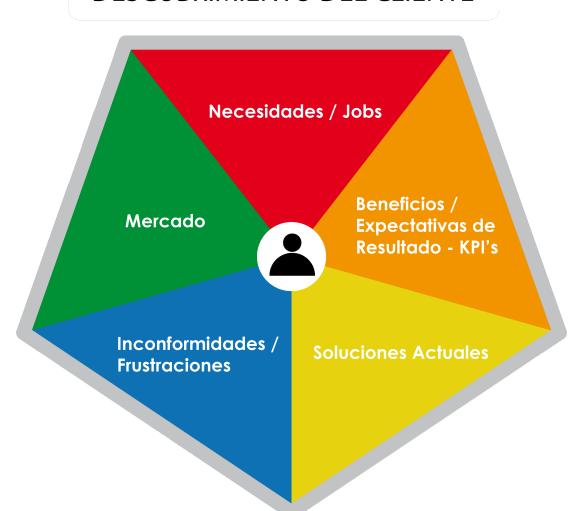
DESCUBRIMIENTO DEL CLIENTE



DESCUBRIMIENTO DEL CLIENTE

Planteamiento de hipótesis

Necesidades / Jobs

"Creemos que (STAKEHOLDER) necesita/tiene dificultades para (QUE)"

"Calculamos que el tamañodel mercado es de (CUANTO)"

Mercado "Los aspectos de comportamiento demográficos/sociales/ económicos relevantes para el segmento son (QUE)"

cargo / área/

tipo de empresa/,

Beneficios |Expectativas de Resultado - KPI's "(STAKEHOLDER) necesita/quiere disminuir/aumentar (QUE)"

(ej: monto ventas / número de ausencia de pacientes)

"(STAKEHOLDER) valora (QUE)"

(ej: la seguridad, comodidad, cinviviencia, disponibilidad)

"Creemos que la solución actual es insuficiente porqué..."

Inconformidades Frustraciones

"Creemos que actualmente (STAKEHOLDER) (QUE HACE / QUE USA)"

"Creemos que actualmente (STAKEHOLDER) adquiere la solución a través

DESCUBRIMIENTO DEL CLIENTE

Preguntas guía

Necesidades / Jobs

¿Cuál es el job/necesidad que quiere resolver/suplir el (stakeholder)?

¿Cuánto es el TAM. SAM y TM estimado?

Mercado ¿Existen aspectos demográficos/ socioeconómicos relevantes para calcular el tamaño del segmento?

> ¿Existen aspectos de comportamiento/ contexto relevantes para calcular el tamaño del segmento?



cargo / área/ tipo de empresa/ Persona

¿Cuál es la principal razón por la que está tratando de resolver la tarea/necesidad/deseo?

¿Qué metas/indicadores debe cumplir al final del ejercicio? B2B

Beneficios /Expectativas de Resultado -¿Cuáles son los beneficos de desempeño o emocionales que busca alcanzar? (seguridad, velocidad, comodidad, costos...)

¿Que le resulta frustrante de las soluciones actuales?

¿Qué inconformidades presenta respecto a la solución o el proceso que se lleva a cabo actualmente?

Inconformidades Frustraciones hora deconocer mi propuesta de valor? actualmente?

¿A través de que canales las adquieren /se enteraron de la solución?

por la/los que la han escogido?

¿Cuánto dinero están invirtiendo en ellas?

¿Que soluciones compran/contratan

¿Cuál es la razón principal/criterios

- KPI'S