

# EMPRENDEDORA EN COLECTIVO



## JTBD Validado

"Cuando (problema/situación que vive el cliente en un momento vital específico y más importante), quiero (tarea que tiene que cumplir) para (resultado esperado al lograr su meta), sin (obstáculo más grande no resuelto)."

## Necesidades no atendidas

- Dispuesta a pagar talleres por \$3K/mes con 3/4 sesiones. "Definitivo lo recomendaría".
- Más tiempo para dinámicas y más tiempo para networking.**
- Sesión de retroalimentación para su negocio en base a los temas vistos.

## No negociables

- Información digerible**, precisa y amena.
- Speakers carismáticos.
- Información accionable sobre no accionable.
- Publicar que están en talleres.**

## Pains de solución actual

- Poco tiempo de networking.
- Anualidades caras.**
- Talleres muy profesionales con información poco digerible.
- Poco tiempo para participación en taller.
- 2h de sesiones sin break.**

**Nombre:** Fabiola López  
**Familia:** Casada con 2 hijos

**Edad:** 45 años  
**Ubicación:** Edo. Mex.

**Trabajo:** Emprendimiento de snacks y empleada.  
**Rango de ingresos:** \$\$\$ - \$\$\$

Social	Emprendedora	Cooperativa	Busca herramientas
--------	--------------	-------------	--------------------

## Metas

Aspira a que su negocio colectivo se vuelva un Miniso con proveedores mexicanos. Que su **emprendimiento se convierta en una pyme**. Impulsar y ser impulsada por su red. Tener capacitación accionable para su negocio.

## Frustraciones

Sus dos problemas más grandes es que **no ha podido capitalizarse** y que **no tiene suficiente tiempo** para dedicar a su emprendimiento. Necesita **aprender a usar tecnologías** web, herramientas de inteligencia artificial y redes sociales. Presupuesto limitado para su capacitación.

## Biografía

Tiene 3 años perteneciendo al **colectivo de mujeres emprendedoras** "Yo Recomendando", donde es amiga y socia, y **puede vender sus productos junto a más emprendedoras** en 3 sucursales localizadas en distintas plazas (San Miguel, Alamedas,

## Momentos vitales

¿Cuándo es que el cliente necesita/ha necesitado tu producto o el de los competidores?

## Movitación

Colectivo



Colectivo



## Marcas y/o influenciadores

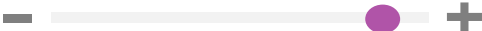
- Miniso
- Margarita Pasos (Coach empresarial-libros)
- Coral Mujaes (Empoderamiento-libros)

## Canales preferidos

Físico - Eventos de emprendedores



Facebook



## Soluciones a sus problemas actuales

- Falta de proveedores: **surtir ella misma en mercados locales** junto a sus hijos.
- Exigencia de métodos de pago digitales: **aceptar transferencia a su banco.**
- Atención al cliente: **tratar bien al cliente, buscar proveedores, promociones y fiar.**

## HIPÓTESIS Y REFERENCIAS PROBADAS:

44

Los asistentes al Taller "Emprende en Grande" nos podrán decir sus unmet needs, pains y gains del evento y eventos similares si nos hacemos pasar por uno de ellos.



## HALLAZGOS ACCIONABLES:

51

Generar alianzas estratégicas con líderes de comunidades de emprendedores e influencers de inspiración para atraer ambos perfiles (Nuevas personas profile de Fabiola y Jorge)