

## Trabajo Empatía

Para tu idea de proyecto, ¿Quiénes son los usuarios o clientes? Escoge un perfil de usuario, y utiliza al menos dos de las herramientas de la etapa Empatizar para conocerlo en profundidad en relación a tu idea de proyecto.

En dos páginas registra los resultados obtenidos

### Respuestas

#### 1.- Perfil de usuario

Toda persona que esté interesada en reutilizar o reciclar muebles que ya no los satisfacen por algún motivo.

Todos aquellos que les preocupa la redistribución de sus recursos económicos.

Quienes quieren exclusividad

#### 2.- Herramientas escogidas

Entrevistas a profundidad, por teléfono o presencial

¿Qué?, ¿Cómo? Y ¿Por qué?

**Mediante la entrevista se consultará a los usuarios el ¿qué, ¿cómo y por qué?**

¿Qué tipo de mobiliario utiliza?, madera, fierro, muebles empotrados.

¿Qué hace cuando sus muebles ya cumplieron su vida útil, no son de su gusto, pasaron de moda?,  
¿los regala, los bota a la basura, los vende, hace trueque?

¿Qué hace su entorno, familiares, amigos con respecto a sus mobiliarios?

¿Cómo se entera de los cambios de mobiliario de sus amigos, familiares?

¿Qué alternativas visualiza en el mercado para la renovación de su mobiliario?

¿compra en multitiendas o en mueblerías?

¿compra muebles nuevos o usados?

¿compra realmente un mueble que satisface sus necesidades y además gustos?

¿prefiere exclusividad o compra muebles seriados?

¿Por qué prefiere comprar un mueble nuevo y no reutilizar los que tiene?

¿por qué compra un mueble usado?

¿por qué compra muebles seriados y no exclusivos?

¿Siente algún temor al rechazo de su entorno al tener muebles reciclados?

### 3.- Resultados

**De acuerdo con esta lluvia de preguntas se puede llegar a los siguientes resultados:**

La mayoría de los mobiliarios son de madera.

Los muebles que ya no son utilizados se botan a la basura, otros usuarios optan por regalarlos y algunos los venden a un precio ínfimo.

Las alternativas del mercado son mueblerías exclusivas, con precios más elevados, multitiendas con variedad de alternativas en cuanto a precio, pero es mobiliario seriado.

Los usuarios habitualmente compran en multitiendas, por precios más asequibles, entrega en corto plazo.

Los usuarios prefieren exclusividad, pero optan por muebles más económicos y funcionales

La mayoría de los usuarios compra muebles seriados por que son de costo más reducido y las entregas son a un plazo menor que las tiendas exclusivas que trabajan a pedido.

La mayoría de los usuarios prefiere comprar muebles nuevos, por calidad, durabilidad y garantía.

Los usuarios compran muebles usados principalmente para aminorar sus costos de inversión.

Los usuarios piensan que al tener muebles reciclados puede notarse el deterioro, lo viejo.

Los usuarios aspiran a tener muebles exclusivos, de buena calidad y combinen con su ambiente.

Los usuarios publican a través de sus redes sociales los cambios importantes en su hogar.

A los usuarios les interesa dar a conocer a su circulo de amistades, familiares que han adquirido un mueble exclusivo.