

Prototype canvas



Subetapa:
Prototipado



Tiempo:
45 min



Dinámica recomendada:
Individual o equipo de innovadores



Materiales aplicación físico:

- Formato impreso (carta o póster)
- Plumones de punto fino
- Post-it



Materiales aplicación digital:

- Plantilla en Miro
- Laptops con internet



Enlace de descarga:
tooltec.mx



Notas al instructor:

Esta herramienta está principalmente diseñada para apps, sin embargo, puede ser utilizada para productos/servicios sin problema.

Se deben identificar los grandes pasos que agrupen otros menores.

Prototype canvas

Es una herramienta que auxilia en la creación y evaluación de productos y/o servicios a través del análisis de los pasos que debe llevar a cabo para satisfacer sus deseos o necesidades.

Esta herramienta fue creada por Design a Better Business para reforzar el diseño de prototipos, haciendo un análisis de los pasos que debe seguir el cliente para poder utilizar el producto/servicio y así satisfacer su necesidad o deseo. Es utilizada principalmente en desarrollos digitales.

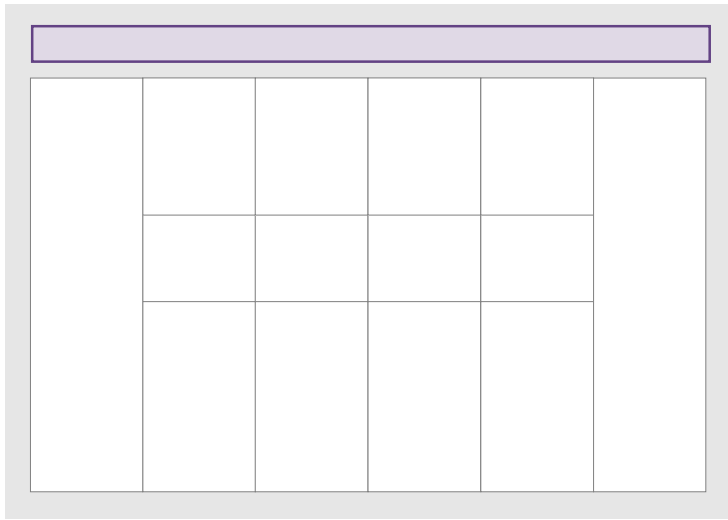
Autor:
Design a better business

Bibliografía:
DesignABetterBusiness.tools / Prototype Canvas. (n.d.).
<https://www.designabetterbusiness.tools/tools/prototype-canvas>

Referencias adicionales:
NA

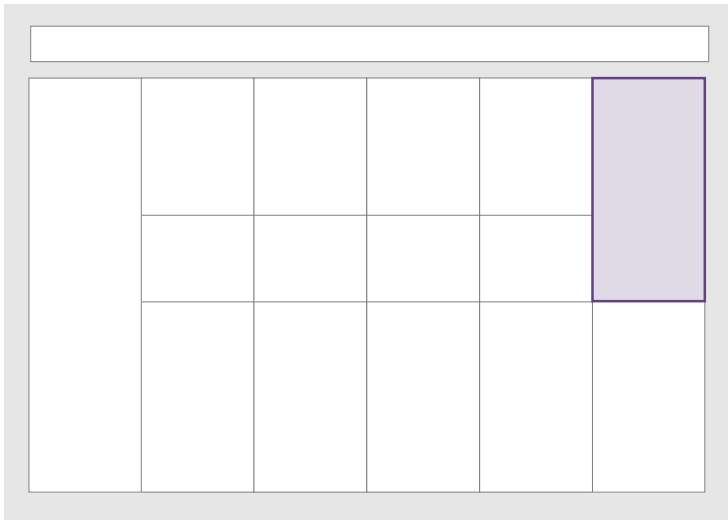
Se compone de cinco partes que son:

- 1. **Trabajos por hacer del cliente (Customer’s job-to-be-done).** Se refiere a lo que el cliente quiere lograr a través del uso del producto/servicio, por ejemplo, cuando va a un restaurante un trabajo por hacer es alimentarse. Para mayor información consulta la herramienta **JTBD [BuOp · 6]**.
- 2. **Beneficios del cliente (Customer’s benefit).** Son las características del producto que le dan beneficios adicionales al cliente, como, por ejemplo, que la comida sea sana, baja en grasa, única, etc. Suelen ser los diferenciadores que busca un cliente en un producto versus otro de la competencia.
- 3. **Promesa del cliente (Customer promise).** Se refiere a la parte que se va a prototipar y que es esperada por el cliente.
- 4. **Partes o funcionalidades clave (Key features).** Son las partes fundamentales que debe llevar el producto/servicio para satisfacer las necesidades del cliente, por ejemplo, los elementos que hacen segura la app.
- 5. **Pasos (Steps).** Esta sección es para listar los pasos secuenciales principales que debe seguir un cliente para usar la app/producto/servicio, así como la experiencia positiva o negativa que tiene el cliente en cada paso. Se debe evaluar si el paso se puede simplificar o incluso quitar.



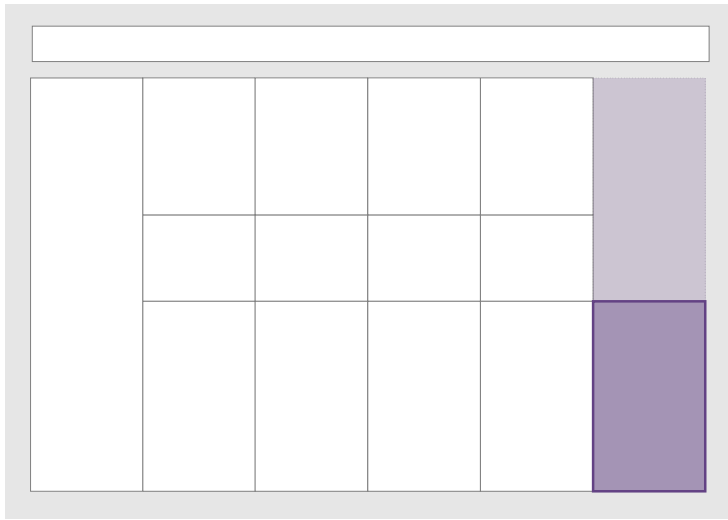
Paso 1.

Se determina qué app/producto/servicio se va a analizar, se pone una breve descripción en el encabezado del formato.



Paso 2.

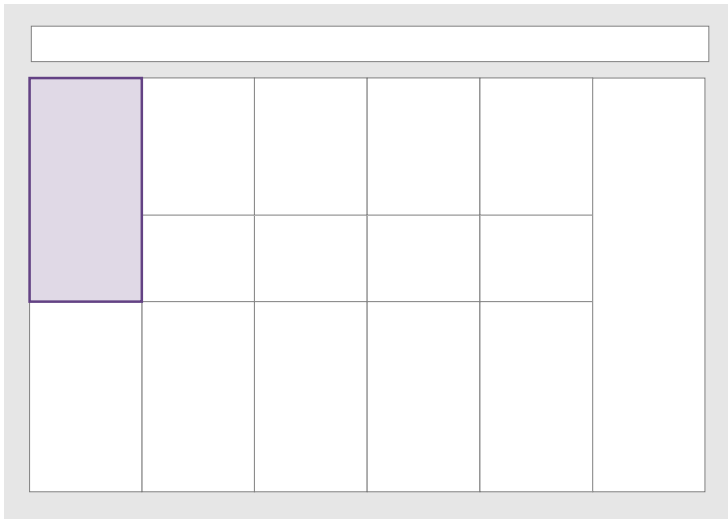
Se identifican los trabajos por hacer que el cliente quiere lograr a través del producto.



Paso 3.

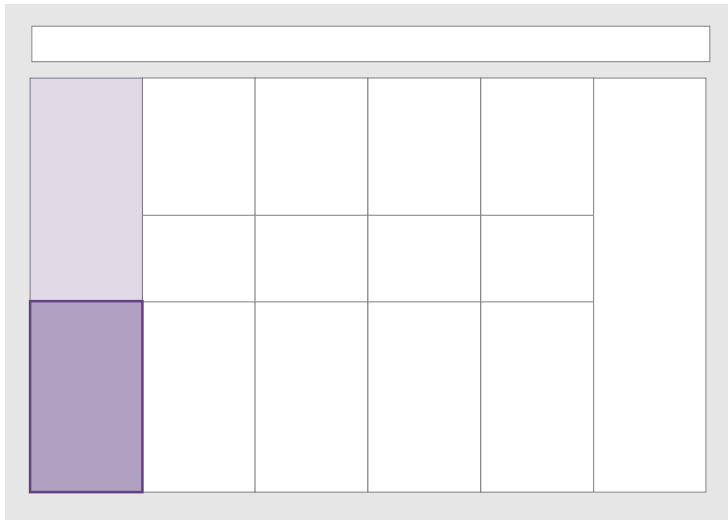
Se identifican los beneficios que hacen feliz al cliente y que espera obtener adicionalmente.

Prototype canvas



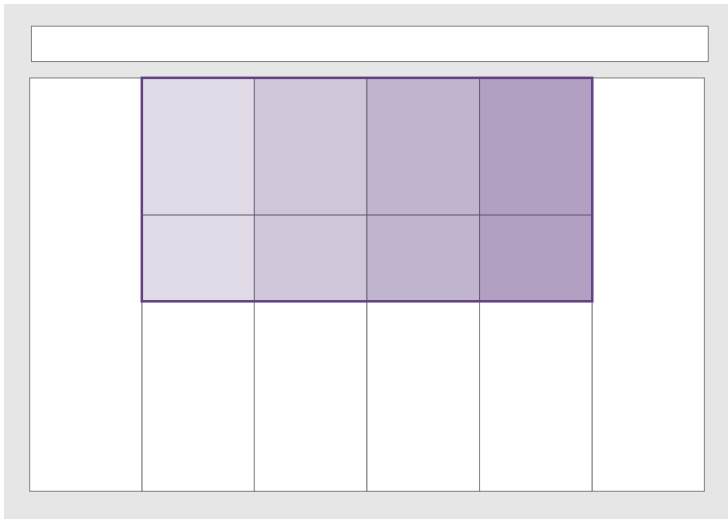
Paso 4.

Se determinan las características o partes del producto que se quieren revisar para mejorar la experiencia.



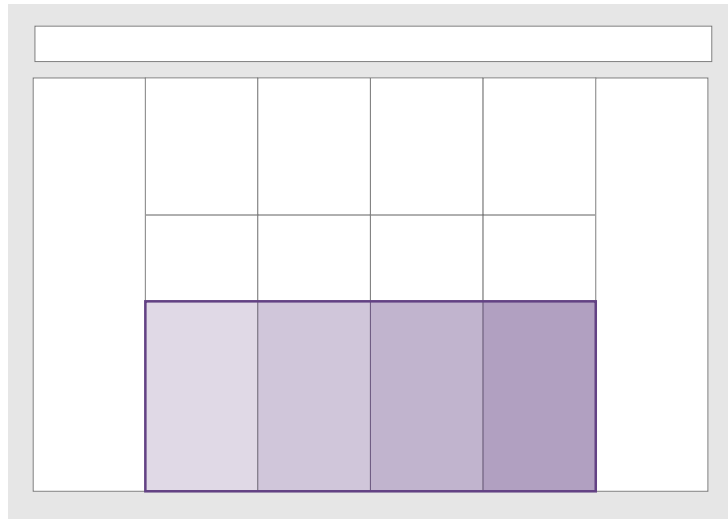
Paso 5.

Se determinan los elementos clave con los que debe contar el producto para que cumpla con las necesidades del cliente.



Paso 6.

Se identifican y explican cada uno de los pasos que debe seguir el cliente para poder hacer uso del producto. Se identifican alternativas de los pasos, por ejemplo, algunas plataformas permiten hacer login por medio de cuentas de Google o Facebook.



Paso 7.

Se evalúa la experiencia que tiene el cliente en cada uno de los pasos y se determina si se puede simplificar o quitar dicho paso.

Diseño original:
DesignABetterBusiness.tools / Prototype
Canvas. (n.d.). [https://www.
designabetterbusiness.tools/tools/
prototype-canvas](https://www.designabetterbusiness.tools/tools/prototype-canvas)

Adaptación:
ToolTec

