

TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO



Fase II. Creando e Innovando

Bloque 09. Buscando las piezas

Formato: FII-B09b-f02. Mapa de empatía



Innovando tus ideas

Proyecto:

Fecha:

Equipo:

Versión:

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 derivar de las soluciones potenciales que harán felices a tu segmento de clientes

Beneficios

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

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

Acciones

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

Problemas

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



Soluciones Potenciales

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

¡ Empieza aquí !

Describe aquí a tu segmento de clientes ideal

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

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-

Síguenos en:



Facebook.com/nadielabs

TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO		
	Fase II. Creando e Innovando	
	Bloque 09. Buscando las piezas	
	Formato: FII-B09b-f02. Mapa de empatía	

Detalles del mapa de empatía:		
	Empieza aquí: segmento de clientes – early adopter-	Describe aquí a tu segmento de cliente ideal: <ol style="list-style-type: none"> 1. Datos demográficos: edad, ubicación, genero, nivel de ingresos, estudios, estado civil, trabajo, perfil/étnico/religioso, 2. Datos psicográficos: personalidad, actitud, valores, intereses, hobbies, estilo de vida, comportamiento 3. Dale un nombre y busca una foto o caricatura suya ¡¡Recuerda!! Un <i>early adopter</i> es alguien que es conciente de sus problemas y que normalmente ya está empleando una solución parcial o total para minimizarlas o solventarlas.
1	Objetivos	Qué trata de conseguir tu segmento de clientes. Qué le motiva o que aspiraciones tiene.
2	Acciones	Acciones específicas que tu segmento de clientes hace actualmente para lograr sus objetivos.
3	Problemas	Qué problemas tiene el cliente a la hora de reaizar las acciones anteriores.
4	Soluciones parciales	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.
5	Beneficios	Por qué te paga el segmento de clientes. Cómo ayudan las potenciales soluciones que propones a conseguir los objetivos de tu segmento de clientes.
6	Producto / servicio	Describe los productos o servicios que se puedan derivar de las soluciones potenciales que harían felices a tus segmentos de clientes.
	Lista de personas	Lista 5-10 personas a entrevistar esta semana, que se correspondan con la descripción de tu segmento de cliente (<i>early adopter</i>)