

#### TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

# TALENTO EMPRENDEDOR DEL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

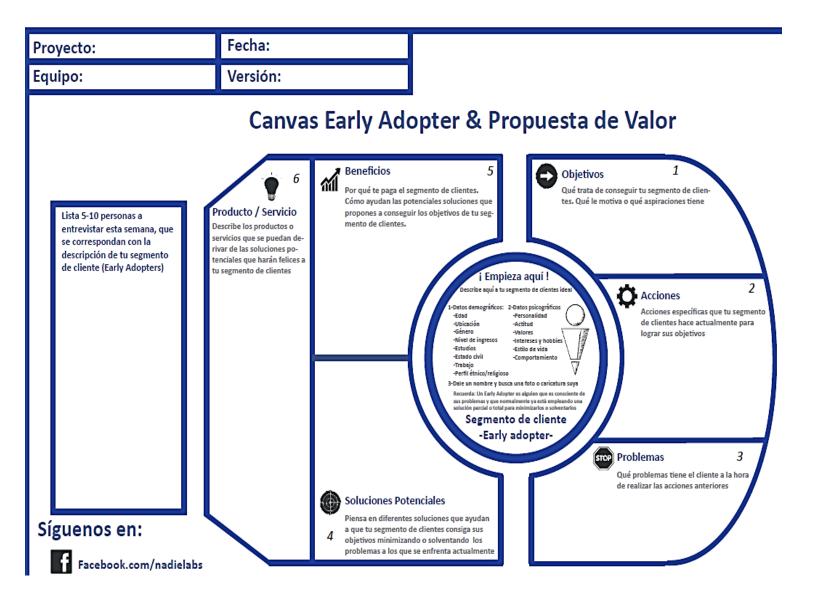


#### Fase II. Creando e Innovando

Bloque 09. Buscando las piezas

Formato: FII-B09b-f02. Mapa de empatía









## 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 empatia:		
	Empieza	Describe aquí a tu segmento de cliente ideal:
	aquí:	1. Datos demográficos: edad, ubicación, genero, nivel de
	segmento	ingresos, estudios, estado civil, trabajo,
	de	perfil/étnico/religioso,
	clientes –	2. Datos psicográficos: personalidad, actitud, valores,
	early	intereses, hobbies, estilo de vida, comportamiento
	adopter-	3. Dale un nombre y busca una foto o caricatura suya
		¡¡Recuerda!! Un early adopter es alguien que es conciente de sus
		problemas y que normalmente ya está empleando una solucion
		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	Piensa en diferentes soluciones que ayudan a que tu segmento
	parciales	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 objertivos
		de tu segmento de clientes.
6	Producto	Describe los productos o servicios que se puedan derivar de las
	/ servicio	soluciones potenciales que harían felices a tus segmentos de
		clientes.
	Lista de	Lista 5-10 personas a entrevistar esta semana, que se
	personas	correspondan con la descripción de tu segmento de cliente
		(early adopter)