|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Validación de Problema (deseabilidad)** | | | Herramienta Entrevista | |
|  |  |  |  | |
| *Descripción del entrevistado:*  *Es un inversor en la primera empresa argentina en trabajar con realidad virtual para mostrar renders de edificios que aun no estan hechos.* | | | | |
|  |  |  |  |  |
| **Alternativas existentes** | **Inercia** | **Fricción** | **Capacidad de capturar valor** |  |
| *¿cómo lo resuelve hoy? puede ser una competencia directa o indirecta* | *obstáculos que frenan al cliente a la hora de elegir una nueva solución. Estos pueden ser causados por hábitos existentes o ansiedades que surgen al considerar una nueva dirección.* | *obstáculos que se interponen en el camino durante el uso. Estos pueden ser causados por viejos hábitos que deben romperse para poder usar la nueva solución de manera efectiva, y ansiedades o frustraciones creadas al adaptarse a la nueva solución.* | *¿Hay muchos con este problema? ¿Hay espacio para ofrecer una mejora? ¿se puede capturar valor?* |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Aprendizaje: