

PROBLEMA-OPORTUNIDAD Y USUARIO

EQUIPO PROPONENTE: _____

Identificación del usuario/cliente

Describe lo mejor que puedas al dueño del problema

INFORMACION BÁSICA SOBRE USUARIO/CLIENTE OBJETIVO

Información básica relevante.

HÁBITOS DE CONSUMO

Lugar y ocasión de compra

DEMOGRAFICOS

Género, rango de edad, ingresos del hogar (considerar ingresos de la pareja si es relevante).

Datos básicos sobre su rol, información clave sobre su actividad profesional y social.

Familia

**Foto del Cliente
objetivo**

Identificación del problema/oportunidad.

Explica el problema/oportunidad lo más detallado que puedas.

TIENE ESTOS PROBLEMAS:

TIENE ESTAS NECESIDADES:

EXISTE ESTA OPORTUNIDAD:

HOY RESUELVE EL PROBLEMA/NECESIDAD/OPORTUNIDAD ASÍ:

CITAS REALES

Incluya algunas citas reales que representen a tu usuario/cliente ideal para que sea más fácil entenderlo.