Equipo: Marus Flat. Bans

Versión: 1.0

## Canvas Early Adopter & Propuesta de Valor

descripción de tu segmento se correspondan con la de cliente (Early Adopters) entrevistar esta semana, que Lista 5-10 personas a

- Jenier que esté a cargo de los

- dumor que daya uradir mas vator para los empresas duniors evando entran a la empresa Preferor/Admin de instituto de in-

- Campañía que trubuje cercanami d problema actival ya

> tenciales que harán felices a Producto / Servicio rivar de las soluciones po-Describe los productos o servicios que se puedan de

- busing of ensignation tu segmento de clientes de Wisos comutos de 1/45

- Constantiación sobre el my rada actual of 195

tidoris (nueva ikea)

helante de sus compe-

desurrillo de lAs pesson-Ayoka en la implementación (logros/ofilidada/estatis/etc)

> ongen (Institutes Limitar IAs en

- Cumpañas de concinciación

Trabajar musi curcu ton

Early adopter-

Soluciones Potenciales

a que tu segmento de clientes consiga sus

Piensa en diferentes soluciones que ayudan

objetivos minimizando o solventando los

problemas a los que se enfrenta actualmente

entes de ajoua por ejemps) litarial en emportar e institutos (en forma de herrami

> - Energo buen uso of 145 Por qué te paga el segmento de clientes. propones a conseguir los objetivos de tu segmento de clientes. Cómo ayudan las potenciales soluciones que

> > - Reducir analfabetismo de duniors

+ Mejor nueva fuerta de trabajo (nff)

Beneficios

Objetivos

Que trata de conseguir tu segmento de clier tes. Qué le motiva o qué aspiraciones tiene

- Ayodo a recuperar la contiarea en la mft. Pucho postcionarles por Describe aquí a tu segmento de clientes ide

i Empieza aqui

-Datos demográficos: 2-Datos psicográficos -Estudios -Nivel de ingresos -Género -Ubicación -Edad -Estilo de vida -Intereses y hobbies -Valores -Actitud -Personalidad

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 -Perfil étnico/religioso -Estado civil Segmento de cliente -Comportamiento

Acciones

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

- Reducación

- Prohibir IAs - Cuidados extra

stor Problemas

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

- Esta Curando ino previniendo

A Micho a que voya a peor - Menor tuerta de trabajo nueva contiable

Siguenos en:



@innokabi

Facebook.com/innokabi