

1. Canvas Early Adopter & Propuesta de Valor

1. Objetivos

- Reducir el "analfabetismo" de Juniors → Mejor nueva fuerza de trabajo (NFT)

2. Acciones

- Reeducación
- Prohibir IAs
- Cuidados extra

3. Problemas

- Está curando, no previniendo → Miedo a que vaya a peor + Menor NFT confiable

4. Soluciones Potenciales

- Limitar IAs en origen (institutos)
- Campañas de concienciación
- Trabajar más cerca con institutos

5. Beneficios

- Enseño buen uso de IAs
- Ayudo a recuperar la confianza en la NFT
- Puedo posicionarles por delante de sus competidores (es una nueva idea)

6. Producto / Servicio

- Cursos de enseñanza sobre usos correctos de IAs
- Concienciación sobre el mercado actual de IAs (logros, utilidades, estafas, etc.)
- Ayuda en el desarrollo e implementación de IAs personalizadas en empresas e institutos (en forma de herramientas de ayuda, por ejemplo)

7. Lista de personas a entrevistar

- **Senior** que esté a cargo de los Juniors cuando entran en la empresa (*principal perfil a entrevistar*)
- Profesor/Admin de instituto de informática
- Junior que desea añadir valor para las empresas
- Compañía que trabaje cercanamente con institutos de informática → ??? → **Quizás ya haya solucionado el problema**

2. Descripción de Clientes Potenciales 1

1. ¿Conoce los puntos débiles de sus productos/servicios en comparación con los de la competencia?

- Nuevos
- No marca establecida
- Miedo a que el remedio sea peor que la enfermedad (curar IA con IA)

2. ¿El conocimiento que tienen los clientes sobre sus productos/servicios es correcto?

- Posible concepción de las IAs como herramientas que muy pocos saben o pueden utilizar bien hasta sacar su máximo potencial

3. ¿Conoce el posicionamiento que tienen sus clientes sobre los productos/servicios que comercializa?

- Precavidos, pero atentos a posibles ideas bien planteadas y razonables
- Mitos y experiencias malas con IAs en el trabajo (Juniors)

4. ¿Por qué tiene ese criterio en sus clientes? ¿En qué atributos está basado?

(Sin respuesta manuscrita proporcionada)

5. ¿Qué marcas de la competencia conoce su cliente que son sustitutivas de la suya?

- Similar al mío, es un mercado nuevo y lo importante es entrar rápido, no tanto la diferencia entre productos y competidores

6. ¿Cómo están resolviendo actualmente sus clientes sus necesidades? ¿De qué manera y con quién?

- Apaños y un NO rotundo a las IAs en Juniors

7. ¿Cómo han evolucionado las necesidades de sus clientes? ¿Y el por qué?

- Antes un Junior solo le faltaba conocimiento tribal y ahora le falta también la base (perdida esta por el abuso de IAs)

8. ¿Conoce el nivel de satisfacción e insatisfacción de sus clientes? ¿Y el por qué?

- No alta insatisfacción (mejor prevenir que curar, ¿pero se cura bien?)
-

3. Descripción de Clientes Potenciales 2

1. ¿Tiene identificado el proceso de compra de sus clientes?

- 1º Consulta solución
- 2º Discusión técnica interna y externa
- 3º Confianza en el producto
- 4º Períodos de prueba
- 5º Contrato largo
- ¿Qué factores le afectan en su decisión de compra?
 - Calidad
 - Coste temporal
 - Dificultad de implementación
 - Nivel de riesgo

2. ¿Conoce los hábitos de compra y consumo de sus clientes?

- Análisis de ideas y planificación por contratos

3. ¿Cuáles son los motivos de compra de sus clientes hacia la adquisición de sus productos/servicios?

- Necesidad de mantenerse competitivos y/o reparar bien "descosidos amañados"

4. ¿Y las motivaciones de compra para adquirir los productos/servicios de la competencia?

- Los mismos que los del punto anterior -> Confianza en que es un mercado nuevo y con poca competencia

5. ¿Conoce cuáles son los frenos y objeciones que argumentan sus clientes para no adquirir sus productos/servicios?

- Nueva tecnología
- Vendehumos
- Lo nuevo sin probar supone riesgo
- ¿Esos frenos están basados en argumentos racionales o emocionales?
 - Mitad y mitad

6. ¿Qué tipo de información dispone sobre sus clientes?

- Su experiencia personal con y/o sin nosotros, nuestra web
-

4. Anotaciones y Recordatorios sobre el Plan de Empresa

1. Concepto de la Venta de Productos Tecnológicos

- ¿Quién es mi cliente? → Devs Senior Hispanos
 - ¿Por qué es mi cliente? → Tardíos en implementar IAs bien
 - ¿Qué necesidades tiene? → Frenar IAs en Juniors
 - ¿Por qué tiene esas necesidades? → Boom de las IAs = Fiebre del oro
 - ¿Cómo las está satisfaciendo en la actualidad? → Prohibir IAs (a Juniors y en general)
 - ¿Cuándo las satisface? → Cuando termina la reeducación
 - ¿Dónde las satisface? → En la empresa
 - ¿Cuánto está dispuesto a pagar por estas soluciones? → (Aprox. 10€/mes por usuario)
-

Post-it: Timeline de Pruebas y Venta del Producto

● PERIODO PRUEBA

1. Prueba Individual Informal
2. Prueba Grupo Pequeño Informal
3. Prueba Grupo Pequeño Formal

● PERIODO VENTA

4. Prueba Grupo Grande Formal
 5. Implementación Total
-

Post-it: Características del Cliente Early Adopter

- Temas para metáforas en charlas:
 - Fútbol
 - Simpsons
 - ¿Videojuegos?
 - Políticos/Burocracia ("Cuñados")
 - ¿Anime?
- Precavidos

- **Buscan una solución mejor si la hay**
 - **Se las apañan solos**
 - **Dan importancia al conocimiento tribal**
-

Post-it: Potenciales Clientes

- **Senior Devs Hispanos**
- **Junior Devs Hispanos**
- **Escuelas de Informática Hispanas**