

Sesión 8:

Necesidades



continuum

Usuarios

Negocio



Necesidades



Motivadores



Propósito



Impacto



Objetivos



Acciones

Métricas



Usuarios

Negocio



Necesidades



Motivadores



Propósito



Impacto



Objetivos



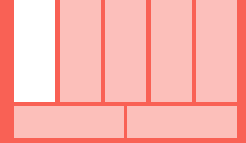
Acciones

Métricas



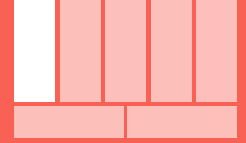


Necesidades



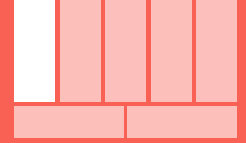
¿Qué problemas y/u oportunidades insatisfechas tenemos el potencial de atender?

NUESTROS USUARIOS
NECESITAN / DESEAN:



Ejemplos

- ✓ Sacar su certificado sin tener que ir a las oficinas.
- ✓ Ahorrar energía.
- ✓ Aprender un nuevo idioma.
- ✓ Proteger su hogar de robos.
- ✓ Reducir sus costos de alimentación.
- ✓ Pedir comida a domicilio.



¿Varios segmentos?

Para proyectos multi-sided, define al menos una necesidad por cada segmento de usuarios o clientes que atienda el proyecto.

Caso de portal de empleos:

- * **Empresas:** Necesitan encontrar talentos rápidamente.
- * **Profesionales:** Necesitan encontrar trabajo en un buen lugar.

Usuarios



Necesidades

¿Qué necesitan o desean los usuarios?

DUEÑOS

Encontrar a
su mascota
perdida

QUIEN
ENCUENTRA
ADOPTADORES

Devolver una
mascota a
sus dueños

Adoptar una
mascota



Motivadores

¿Qué mejora les entregaremos?

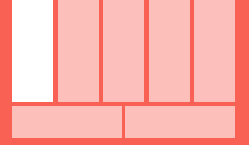


Propósito

¿Qué hace o...

Q
h
per
h

Todas la
mascota
tendrán c



Ojo con el problema “huevo-gallina”.

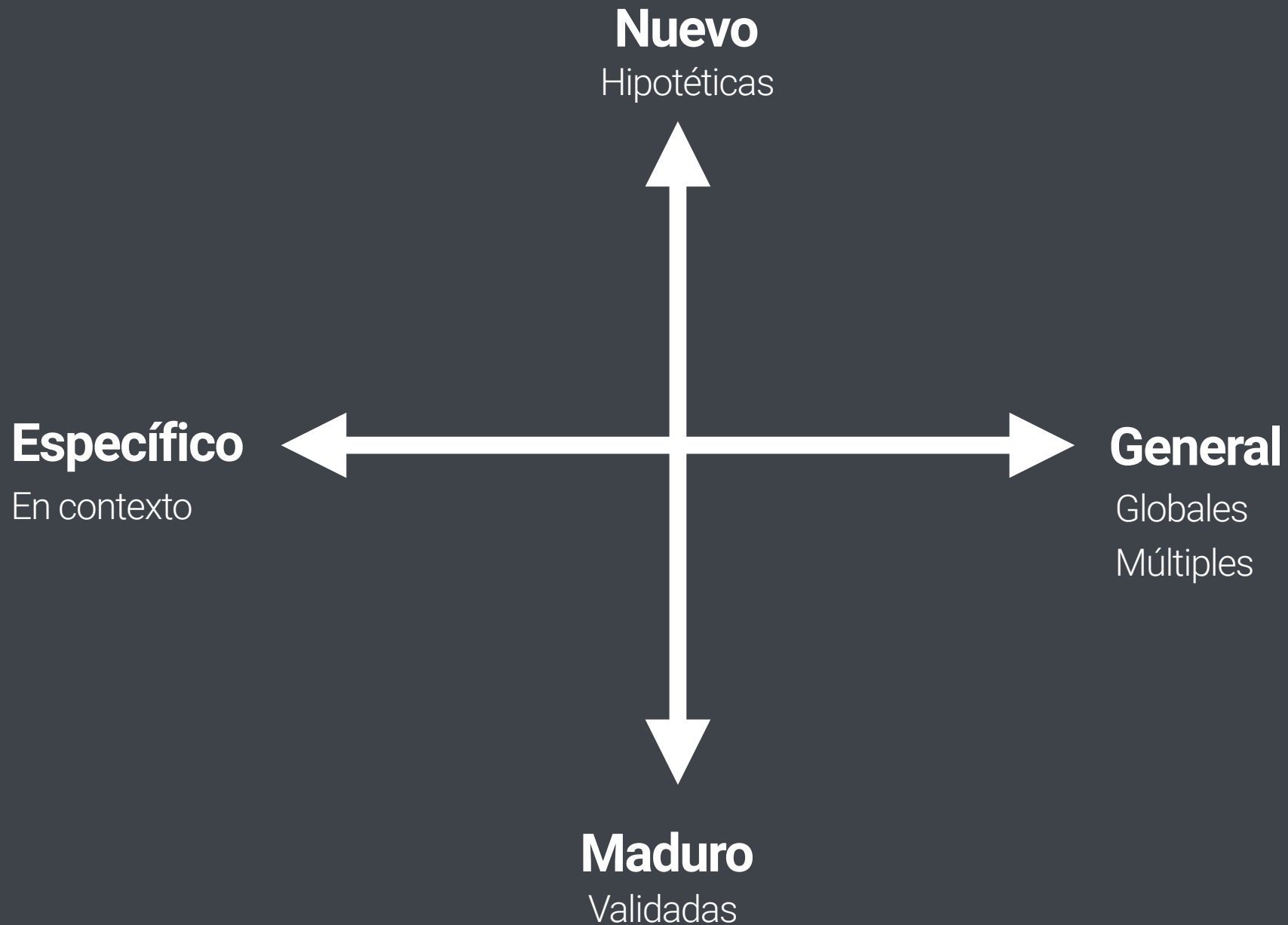
Si hay dos necesidades que dependen mutuamente unas de otras para satisfacerse, debes plantearte formas de satisfacerlas desde el día 1.

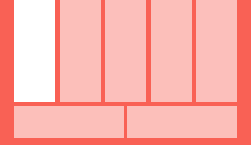
**Evita mencionar
posibles soluciones al
declarar necesidades.**

Ve al fondo de la necesidad.

- ✗ Pagar las cuentas en una app móvil
- ✓ Pagar las cuentas desde cualquier lugar
- ✗ Conocer personas interesantes online
- ✓ Conocer personas interesantes
- ✗ Recibir e-mails con nuevas ofertas
- ✓ Comprar más barato

Necesidades según posición del proyecto





Detecta oportunidades.

Las oportunidades son valor agregado para los usuarios que ellos aún no visualizan.

Si le hubiera preguntado a la gente qué querían ellos, me habrían dicho que “un caballo más rápido”.

— Henry Ford



¿CÓMO VALIDAR NECESIDADES DE USUARIOS?

1

INVESTIGAR

2

*CREAR
HISTORIAS*

3

SINTETIZAR

¿Por qué **Necesidades** y
no **Personas** o
Segmentos de clientes?

