Fecha: **Proyecto:** Versión: **Equipo:**

Canvas Early Adopter & Propuesta de Valor

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



6

Describe los productos o servicios que se puedan derivar de las soluciones potenciales que harán felices a tu segmento de clientes

Producto / Servicio



Beneficios

Por qué te paga el segmento de clientes. Cómo ayudan las potenciales soluciones que propones a conseguir los objetivos de tu segmento de clientes.



Objetivos

Qué trata de conseguir tu segmento de clientes. Qué le motiva o qué aspiraciones tiene

Empieza aquí!

Describe aquí a tu segmento de clientes ideal

- 1-Datos demográficos: 2-Datos psicográficos -Personalidad
- -Ubicación -Actitud
- -Valores -Intereses y hobbies -Nivel de ingresos
- -Estilo de vida -Estudios -Estado civil -Comportamiento
- -Trabajo

-Género

-Perfil étnico/religioso

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

Segmento de cliente -Early adopter-



Acciones

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

STOP Problemas

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

Síguenos en:



Facebook.com/innokabi.es

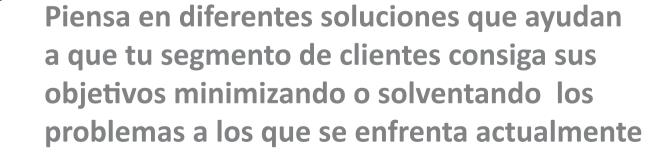


@innokabi

Autor: innokabi



Soluciones Potenciales





Oinnokabi www.innokabi.com