

Proyecto:

Fecha:

Equipo:

Versión:

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)

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

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

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

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

Soluciones Potenciales
Piensa en diferentes soluciones que ayudan a que tu segmento de clientes consiga sus objetivos minimizando o solventando los problemas a los que se enfrenta actualmente

¡ Empieza aquí !
Describe aquí a tu segmento de clientes ideal

1-Datos demográficos:
-Edad
-Ubicación
-Género
-Nivel de ingresos
-Estudios
-Estado civil
-Trabajo
-Perfil étnico/religioso

2-Datos psicográficos
-Personalidad
-Actitud
-Valores
-Intereses y hobbies
-Estilo de vida
-Comportamiento

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-

Síguenos en:



Facebook.com/innokabi.es



@innokabi

Autor: innokabi

www.innokabi.com

 **innokabi**