

TEORÍA DE EMPATÍA

Tercera sesión

Taller 1: Identificar al usuario objetivo y su la necesidad

Identifica y explica el qué, cómo, porqué y el usuario objetivo de los casos que explicó la profesora.



Caso 1: IKEA



¿Quién ha sido el usuario objetivo del caso?

USUARIO OBJETIVO: **Personas que les gusta construir en su casa.**

QUÉ: ¿Cuáles son las características del producto?

Es la silla moderna que quería comprar

CÓMO: ¿Cómo es la experiencia de uso con el producto?

El como llevar el producto a su casa.

POR QUÉ: ¿Cuál es la utilidad vinculada a la necesidad que cubre el producto?

A la gente e gusta armar en su casa





Caso 2: Betty Crocker

¿Quién ha sido el usuario objetivo del caso?

USUARIO OBJETIVO: Las amas de casa.

¿Cuáles son las características del producto?

QUÉ:

Tenían dos huevos

¿Cómo es la experiencia de uso con el producto?

CÓMO:

Productos frescos.

¿Cuál es la utilidad vinculada a la necesidad que cubre el producto?

POR QUÉ:

Hacer algo casero y fresco





Caso 2: STARKBUCKS

¿Quién ha sido el usuario objetivo del caso?

USUARIO OBJETIVO: Personas que demoran en tomar cafe.

¿Cuáles son las características del producto?

QUÉ:

Lugares bonitos para tomar cafe.

¿Cómo es la experiencia de uso con el producto?

CÓMO:

Mejor estancia de cliente

¿Cuál es la utilidad vinculada a la necesidad que cubre el producto?

POR QUÉ:

Tomar cafe en lugar acogedor y donde no apresuren con la cuenta.

