

Público Objetivo

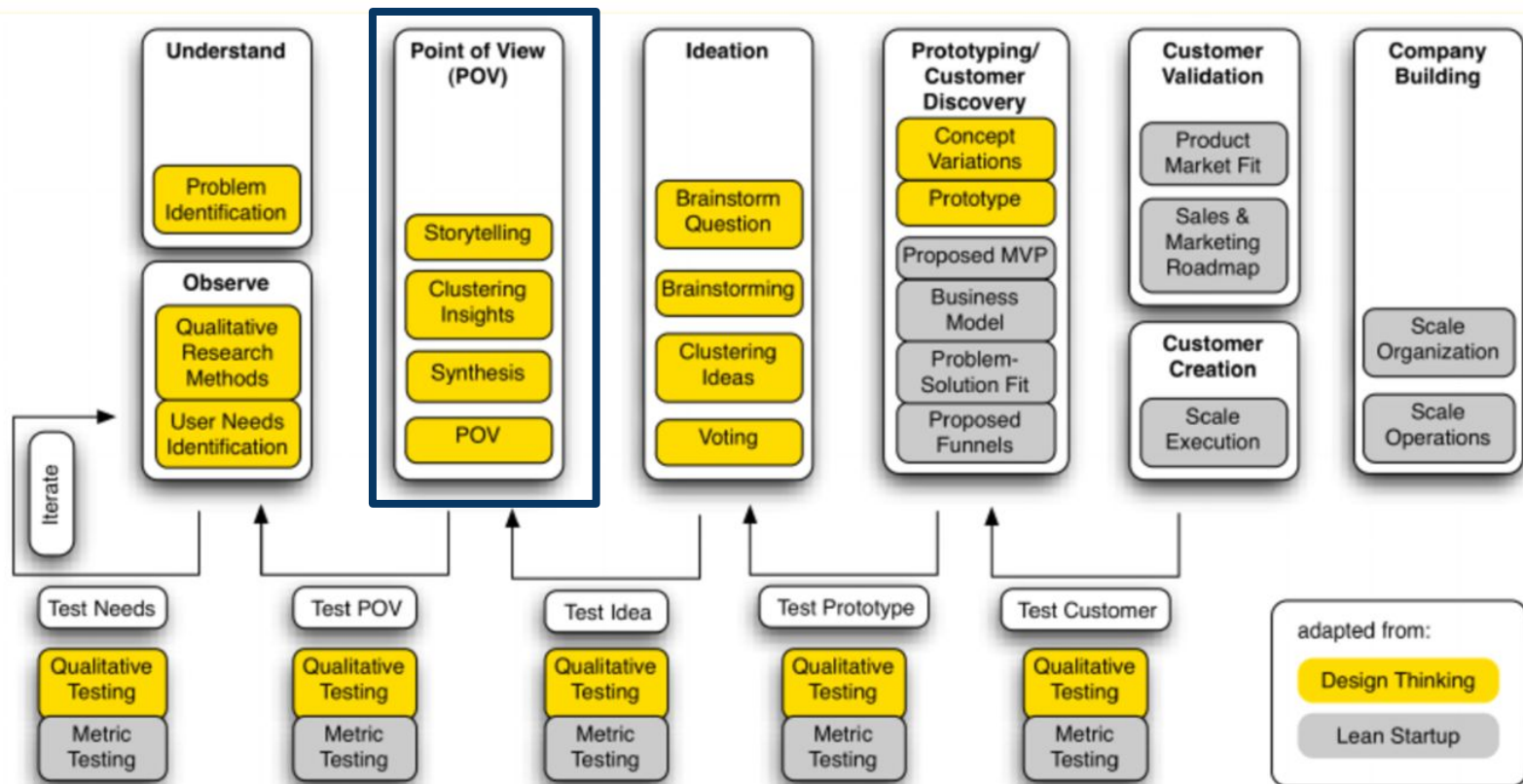


Figure 4. Suggested model of “lean design thinking”: Adaption and merging of promising aspects of both innovation strategies.

Elementos mínimos para diseñar un producto

1. Problema
2. Mercado
3. Producto

¿Quién es?

¿Cómo es?

¿Dónde está?

Usuario
y
Público Objetivo

¿Quién sufre el problema?

¿A quién le interesa solucionar el problema?

Módelos de Negocio

- B2C: Business to Consumer
- B2B: Business to Business
- C2C: Consumer to Consumer

Términos: Outsourcing o tercerización

El proceso mediante el cual una empresa contrata a otra, para que esta realice parte de su producción, preste sus servicios o se encargue de actividades que no forman parte del corebusiness de la organización.

Términos: Outsourcing o tercerización

- BPO: Business Process Outsourcing
- KPO: Knowledge Process Outsourcing
- LPO: Legal Process Outsourcing
- ITO: Information Process Outsourcing

Segmentar

Identificar

- Necesidades
- Comportamientos
- Características

Segmentar

Edad

Género

Nivel de ingresos

Edad

Ocupación

Ubicación geográfica

Estado civil

Identificar Patrones

- Qué sitios frecuenta
- Qué hace en el tiempo libre
- Qué comen
- Cómo se transportan
- Qué musica escuchan.

Entrega 1 (20%) Documento y justificación presencial

1. Definición del problema: ¿Cuál es el problema que trata de resolver?
 - a. Párrafo que describa el problema e información que lo justifique
2. Pregunta de diseño: Escriba el problema como pregunta de diseño.
3. Público Objetivo: Describa su público objetivo (quien sufre el problema y a quien le interesa solucionarlo), quienes son las personas (segmentos) para las que está solucionando el problema y lo que sabe de ellas(patrones).

La información se debe presentar de manera sintetizada

El documento debe estar disponible el día martes 29 de Agosto en la carpeta **Entregas** y se debe sustentar en clase.

Gracias =)