

Sobre la entrega 1

Definir el problema en términos de variables.

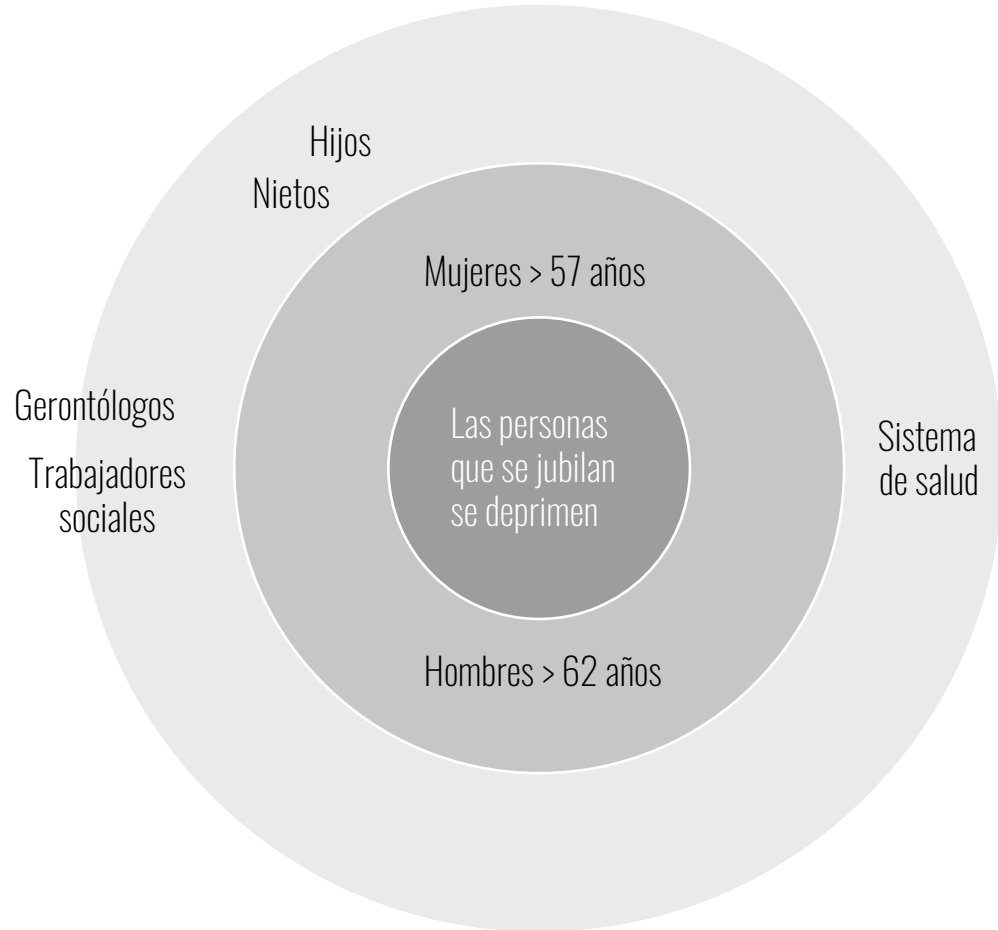
La mayor tasa de deserción en los estudiantes de **CARRERA** se presenta en el **SEMESTRE** una de las causas de este fenómeno es la falta de preparación académica en **MATERIA**.

Sobre la entrega 1

Criterios para evaluar el problema en la próxima entrega

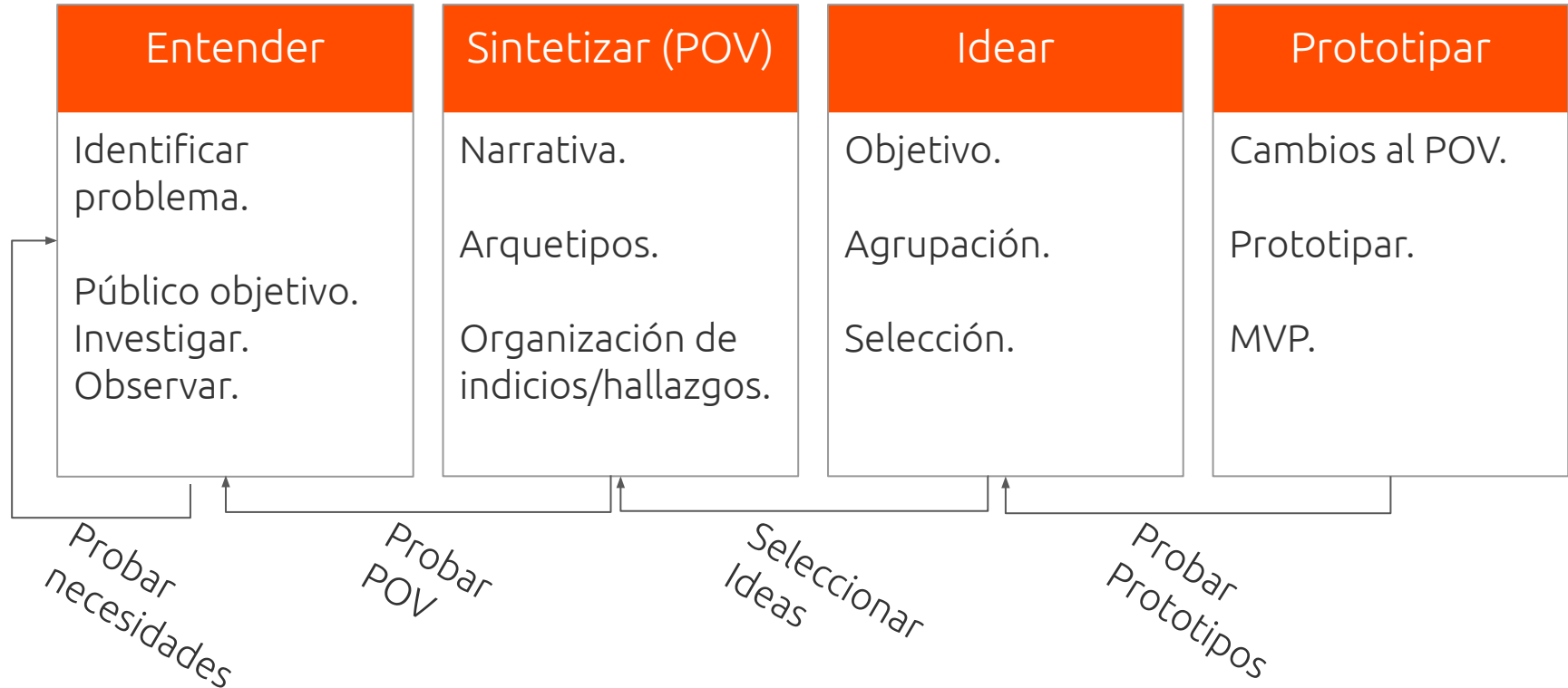
- Causa(s), efecto(s) e impacto = 3.
- Causa(s), efecto(s) e impacto relacionados coherentemente
- Causa(s), efecto(s) e impacto relacionados coherentemente y soportados con datos e información resultado de la investigación.

Sobre la entrega 1



Personas Arquetipo

Metodología del curso



Proceso

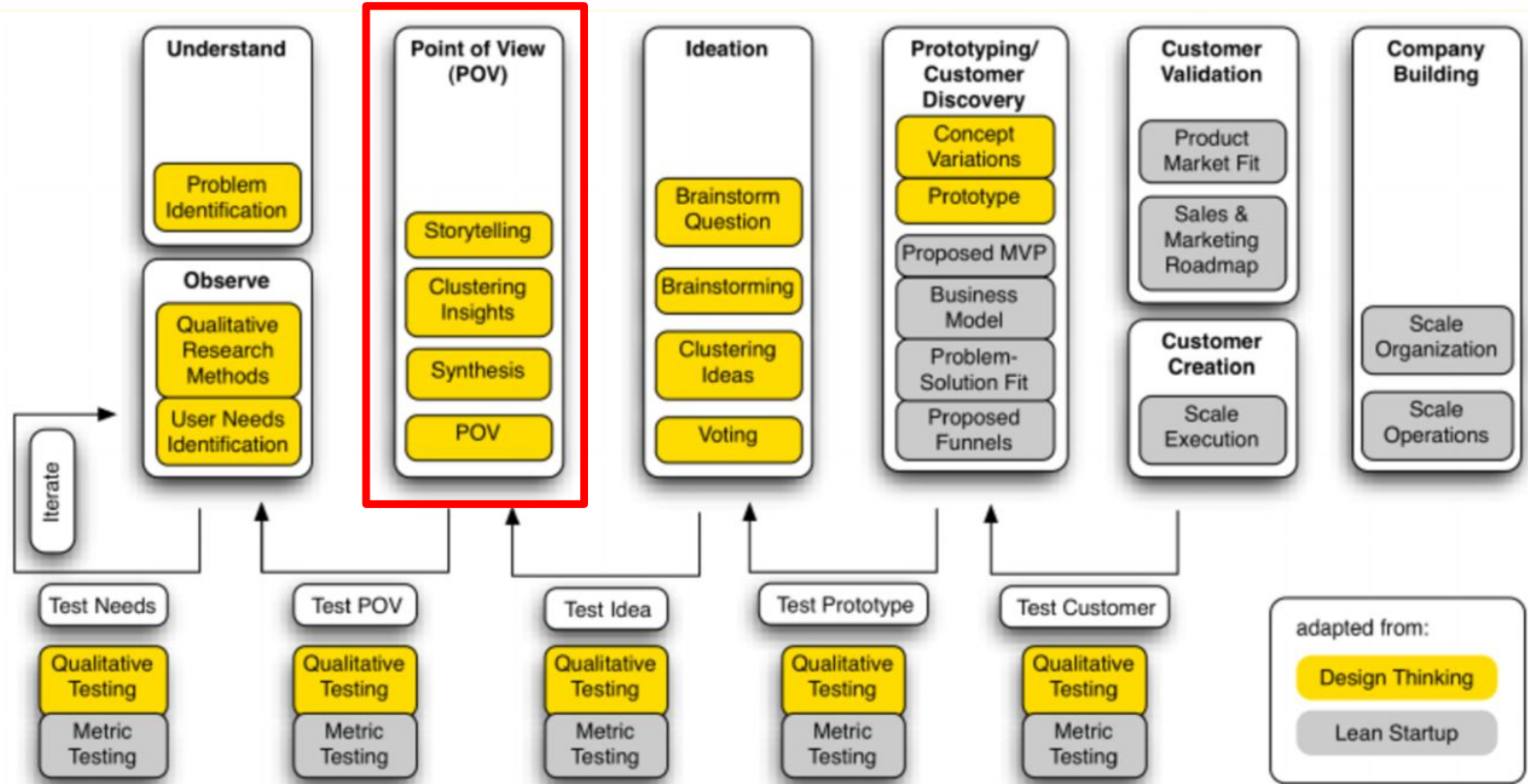


Figure 4. Suggested model of “lean design thinking”: Adaption and merging of promising aspects of both innovation strategies.

¿Qué es una persona arquetipo?

Un perfil que representa un grupo particular de personas: conjunto de clientes o usuarios, una parte de los empleados o algún otro interesado.

No es un estereotipo, es un arquetipo soportado en investigación.



Lo que no es: Estereotipo

Impresiones, prejuicios, etiquetas creadas de manera generalizada, preconcebida y sin fundamentos teóricos.

Modelos o Clichés. Reproducidos por las culturas y replicados por los medios.



¿Por qué se usan?

Es una forma de modelar, resumir y comunicar la investigación sobre las personas.

Es una forma de sintetizar observaciones de muchas personas, no es alguien real.

Es una herramienta para unificar lo que el equipo de trabajo piensa y de mantenerse enfocado en las necesidades de quien se beneficia del producto.

Objetivos de la clase:

1. Escribir una narrativa desde el POV de quien sufre el problema.
2. Crear una Persona Arquetipo, con supuestos e información secundaria.

Foto Nombre. Una frase que lo describe	Imágenes de estados Imágenes para conocer el ambiente o los comportamientos de la persona.	
	Intereses ¿En qué invierte su tiempo? ¿Qué ve, lee, escucha? ¿Qué la pone de buen humor?	Estadísticas relevantes Información cuantitativa como, nivel de ingresos, porcentaje del gasto en tecnología.
Demografía Genero Edad Profesión Nivel de estudios Nivel de ingresos	Necesidades ¿Qué necesita que pase en su trabajo? ¿Qué es fundamental, muy importante para esta persona? ¿Qué cosas u objetos le hacen falta? ¿Qué competencias necesita?	Comportamientos ¿Cuál es su rutina? ¿Qué compra? ¿Qué hace en el tiempo libre? ¿Cuáles son sus rituales? ¿Cómo usa su dinero?
	Valores ¿Qué considera que esta bien y que está mal, su moral? ¿Qué lo indigna? ¿Qué lo satisface? ¿Qué lo frustra? ¿Cómo quisiera que fuera el mundo?	Aspiraciones ¿Qué tipo de persona quiere ser? ¿Qué marcas usa? ¿Cuáles son sus sueños? ¿Cuáles son sus héroes? ¿A quien admira, cuales son sus modelos?

An iceberg floating in a blue ocean under a blue sky. The tip of the iceberg is above the water, while the much larger base is submerged. The submerged part is labeled '90% underwater' in a yellow box. To the right of the iceberg, the words 'Behaviour', 'Beliefs', and 'Values/ thought patterns' are listed vertically, corresponding to the visible and submerged parts of the iceberg.

Behaviour

Beliefs

Values/
thought
patterns

90% underwater

Ejemplos

Newzoo's Gamer Segmentation (PDF)

<https://docs.google.com/document/d/1k2pSu8D7l13QTzNDC2shTWe74chyQ2zLH9uSAcwZX7E/edit?usp=sharing>

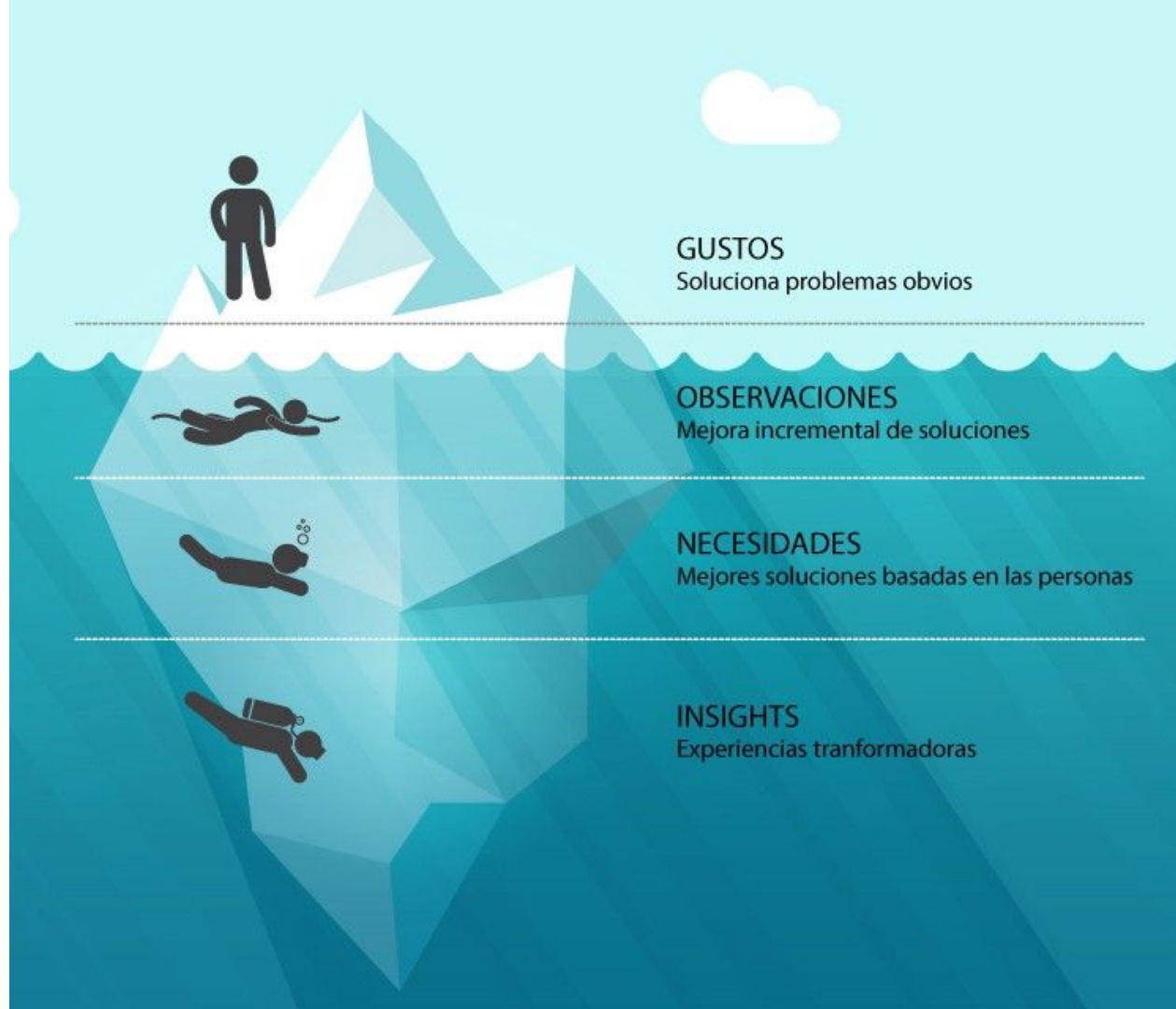
Insight

Son descubrimientos resultado del análisis del trabajo de investigación.

Son hallazgo que amplían el entendimiento del problemas y/o del usuario.

Son las razones por las que un usuario se comporta de una forma u otra.

<https://medium.com/@eugeniacasabona/de-que-hablamos-cuando-hablamos-de-insights-d3c6a6ca0948>



Ejercicio

Paso 1. Descripción corta

Cada miembro del equipo:

Describe en ¼ de hoja carta a la persona que sufre el problema que están planteado.

Persona
+
Objetivo, actividad,
acción o problema.

Contador que sufre
varias veces a la
semana migraña por
tensión

Desarrollador de
software que no hace
ejercicio

Analista financiero que
odia hacer ejercicio,
sudar y tener calor

Madre soltera que
trabaja como secretaria
y consulta al médico 2
veces al mes por dolor
de espalda

Auxiliar administrativa
que sufre episodios
constantes de
lumbalgia

Asesor de servicio al
cliente bancario que
tiene sobrepeso y le
duele la muñeca
derecha

Paso 2. Socializar descripciones

Ponga las descripciones
en un lugar visible para
todos.

Leerlas y discutir las.



Paso 3. Organizar descripciones

Identificar criterios para organizar en segmentos las descripciones.

Elementos que se repiten en 2 o más descripciones. (20 min)

Contador que sufre varias veces a la semana migraña por tensión

Auxiliar administrativa que sufre episodios constantes de lumbalgia

Trabajo de oficina

Madre soltera que
trabaja como
secretaria y consulta
al médico 2 veces al
mes por **dolor de
espalda**

Contador que sufre
varias veces a la
semana **migraña** por
tensión

Auxiliar
administrativa que
sufre episodios
constantes de
lumbalgia



Enfermedades que
sufre

Paso 4. Persona arquetipo supuesta

Con la información que tiene hasta ahora haga una descripción de la persona que sufre el problema.

Desarrolladores de software

20 a 25 años

Viven en área urbanas

Graduados de la universidad

Ingreso mensual entre 2 y 3 SMMLV

Toman las decisiones de compra de acuerdo con sus gustos

En su tiempo libre van a cine y juegan videojuegos

No hacen ejercicio, son sedentarios

No comen balanceado

Paso 5. Investigar a las personas

Identificar sitios de encuentro en Internet como foros, listas de correo, canales de youtube, grupos de Facebook, cuentas de instagram.

Hacer entrevistas.

Observar

Buscar:

Jerga: Palabras, lenguaje que usan para describir su problema.

Que recomiendan

Qué compran

Que leen

Que comparten

Que problemas discuten

Sobre qué cosas piden ayuda

Cómo ayudan a otros

Formatos para sintetizar la investigación

INSIGHTS (Hallazgos)

Persona, actor, rol

Acción, situación

Meta, necesidad, resultado

Restricción, obstaculo, fricción

Andres

quiere comer menos
chocolate

porque quiere bajar de
peso

Pero comer chocolate lo
hace sentir seguro

JOB TO BE DONE (Tareas)

Situación

Motivación, fuerzas

Resultado esperado

Cuando viajo por negocios

quiero perder la menor cantidad de tiempo.

porque así puedo tener mas tiempo para trabajar

HISTORIAS DE USUARIO

Usuario de un servicio o producto

Necesidad, expectativa, deseo

Resultado

Como cliente regular de productos SaaS

quiero que las facturas sean enviadas directamente a mi contadora

Así yo no tengo que preocuparme de esto cada mes