O que ela

SENTE PENSA?

O que realmente importa maiores preocupações medos e aspirações

O que ela ESCUTA?

o que os amigos dizem o que o chefe diz o que dizem os influenciadores O que ela
VÊ?

ambiente

amigos
o que o mercado oferece

O que ela

DIZ E FAZ?

atitude em público aparência comportamento em relação aos outros

DOR

medos frustrações obstáculos GANHOS

desejos / necessidades medidas de sucesso obstáculos

Fonte: Osterwalder, Alex et al. Business Model Generation

Traduzido por: www.bmgenbrasil.com