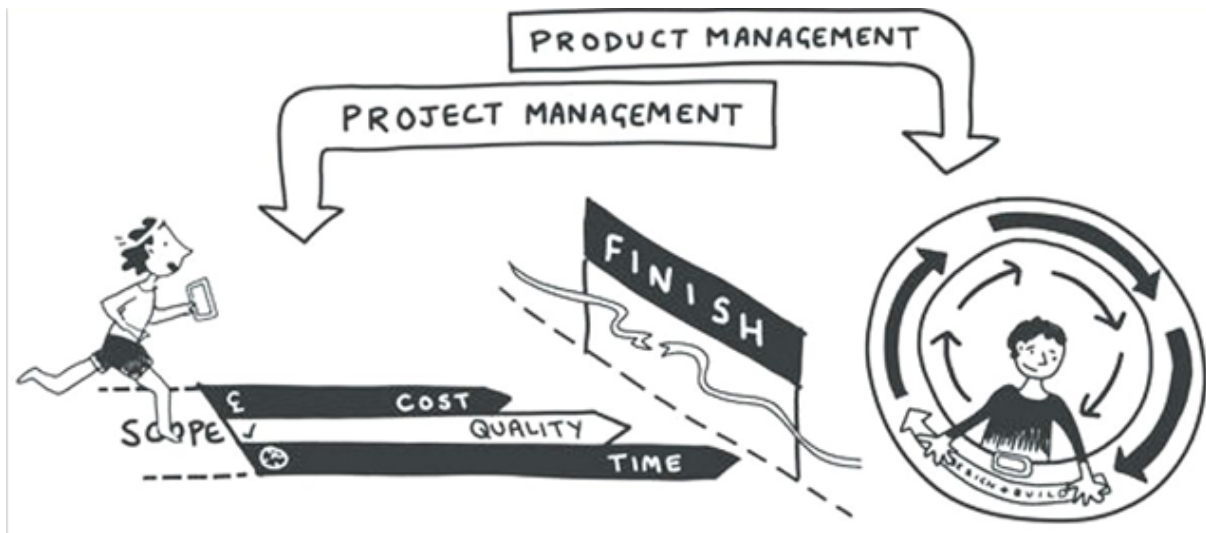


PRODUCT DISCOVERY

Un producto nunca está “listo”, está en constante evolución, siempre apuntando a entregar más valor a los clientes.



Mentalidad de Product Discovery


1. Colaboración y aprendizaje en el equipo de producto:
 - Todo el equipo conoce y aprende del Product Discovery, participando en las decisiones.
 - Evitar guerras de opiniones.
 - Entendimiento compartido.
 - Con artefactos de visualización.
2. Diseño centrado en el usuario:
 - Se trabaja en comunicación directa con los clientes.
 - Se co-crea junto a los clientes.
 - El objetivo es diseñar *experiencias*.
3. Humildad intelectual:
 - Tolerancia a la incertidumbre.
 - Experimentar y tolerar el error y cambiar de parecer.
 - Construir un ambiente seguro e inclusivo de respeto a todas las opiniones.

Personas

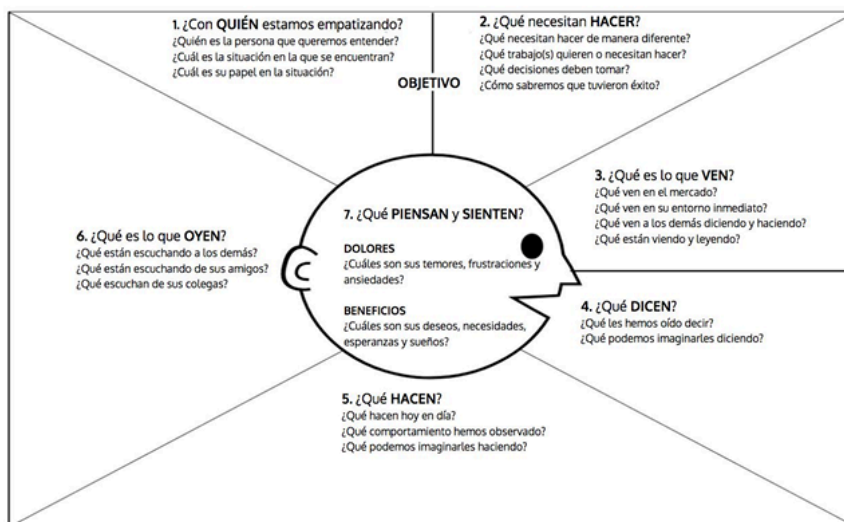
¿Quiénes son mis usuarios/clientes?

User Personas

- Hacer **foco en segmentos específicos**.
- Técnica para comprender las diferentes necesidades de los principales **tipos de clientes** de un producto.
- También sirve para generar conversaciones valiosas al momento de definir y priorizar las oportunidades.

 <p>Datos <nombre> <edad> <Profesión> <... ></p>	Problemas
Comportamiento	Necesidades y objetivos

Mapa de empatía



- Tablero para conocer **quién es tu cliente**
- Qué **problemas y necesidades** tiene
- Y qué **propuesta de valor** le ofreceremos