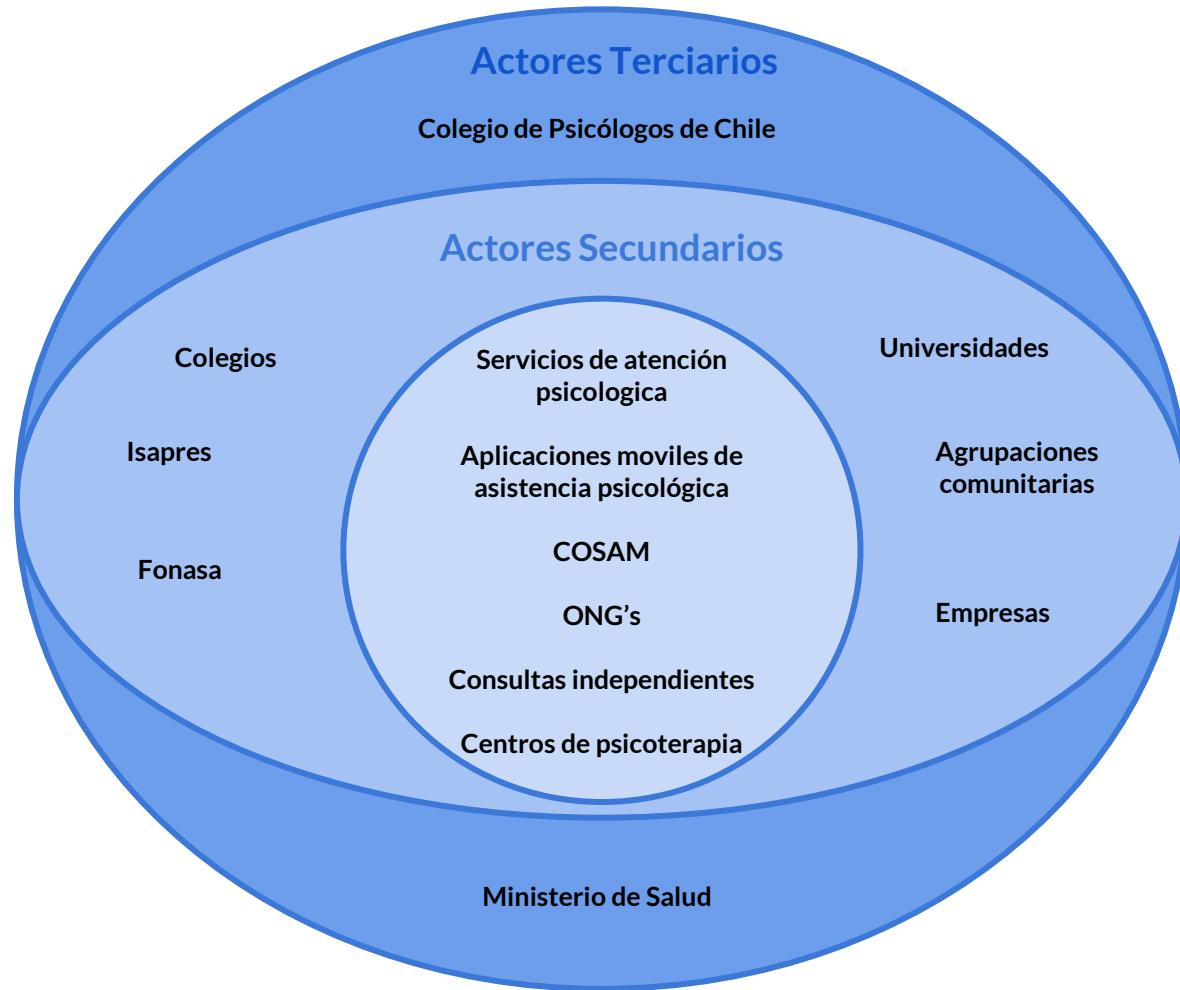




MAPA DE STAKEHOLDERS

*A través de esta herramienta podrás identificar a los actores relevantes dentro de la industria a investigar.
La identificación se realiza por niveles jerárquicos y permite entender los niveles de relaciones entre ellos.*



¿Qué conclusiones obtuvimos al utilizar esta herramienta?

Logramos identificar una oportunidad en el desarrollo de una propuesta B2B, ofreciendo servicios de consejería psicológica a empresas teniendo presente que una de las principales variables en la bajas de productividad privada son las patologías de carácter mental.

Además, visualizamos como stakeholder relevante a los psicólogos que trabajan realizando consultas particulares, ya que uno de sus dolores es conseguir pacientes siendo por tanto una opción atractiva el prestar servicios a través de *Need* ya que esta representaría para ellos una fuente de ingresos extra y flexible.

¿Cómo estas conclusiones alimentan el desarrollo del proyecto?

Vamos a explorar y validar cuales son las necesidades que tienen las empresas respecto al dolor señalado con miras a desarrollar una propuesta B2B.

Por otro lado, vamos a investigar cómo funciona Fonasa y las Isapres de cara a comprender en qué posición queda *Need* respecto a ambos actores secundarios.