

## ENCAJE MAPA VALOR CON PERFIL CLIENTE

*A través de esta herramienta, podrás clasificar 3 aristas descriptivas de las características a conseguir en una propuesta de valor específica de tu modelo de negocios. Esto ayudará a desarrollar correctamente tu propuesta de valor.*

### **Creadores de alegrías.**

Describen cómo tus productos y servicios crean alegrías para el cliente. Resumen de manera explícita cómo pretendes producir resultados y beneficios que tu cliente espera, desea o con los que se sorprendería, entre los que se incluyen la utilidad funcional, las alegrías sociales, las emociones positivas y el ahorro de costes.

Conectamos al cliente con un psicólogo experto en la temática que lo aqueja. Reducimos al máximo los tiempos entre pregunta y respuesta. Brindamos herramientas y material de apoyo que permite al paciente complementar el trabajo con el psicólogo.

### **Productos y servicios**

Se trata sencillamente de una lista de lo que ofreces

Ofrecemos consejería y orientación así como también terapia psicológica bajo modalidad anónima, remota y escrita. Reunimos a profesionales con diferentes perspectivas que comparten sus conocimientos y experiencias con quienes lo necesitan.



### **Aliviadores de frustraciones**

Describen cómo tus productos y servicios alivian las frustraciones específicas de tus clientes. Ten en cuenta cómo pretendes eliminar o reducir algunas de las cosas que les molestan antes, durante o después de resolver una tarea, o las que les impiden resolverla.

Los usuarios podrán presentar su caso o realizar terapia de manera anónima, esto elimina la barrera del estigma social y la dificultad para abrirse emocionalmente con un tercero. Por otro lado, podrán presentar su caso y recibir orientación de un psicólogo sin asumir un compromiso de largo plazo o bien realizar una terapia de manera remota a través de mensajería, sin límite de tiempo.

## Tareas

La persona en primera instancia busca identificar y comprender cuales son las cosas que deterioran su salud mental por lo cual necesita y desea recibir orientación psicológica.

Además, algunas personas no logran gestionar el malestar por su cuenta por lo cual buscan iniciar una terapia psicológica que ofrezca compatibilidad con sus tiempos y presupuesto, así como también altos niveles de privacidad.



## Alegrías

- Ser escuchado.
- Recibir orientación de un psicólogo.
- Encontrar contención y apoyo.
- Adquirir herramientas que le permitan avanzar por su cuenta.
- Entorno amigable y empático.

## Frustraciones

- Miedo a “abrirse” emocionalmente y sentirse juzgado
- Estigma social: ¿Qué pensarán si voy al psicólogo?
- Altos costos de terapia psicológica
- ¿Cuando es momento de ir a psicólogo?

## ¿Qué conclusiones obtuvimos al utilizar esta herramienta?

Descubrimos que habíamos confundido previamente aliviadores de frustraciones con creadores de felicidad. El realizar el encaje permite replantear el propósito de cada característica de la propuesta de valor e identificar correctamente su funcionalidad, así como jerarquizar su relevancia y poder visualizar de mejor manera la implementación en el MVP.

## ¿Cómo estas conclusiones alimentan el desarrollo del proyecto?

En primera instancia nos enfocaremos fuertemente en los aliviadores de frustraciones e iremos incorporando paulatinamente los creadores de alegría y enriqueciendo la experiencia del usuario.