Marca de cliente

Jetalle

El consumidor podrá ver con claridad el nombre de la marca deportiva y una foto o dibujo de temática deportiva desde una distancia de 3 metros.

Equivalente web: Página home

Razones

Valor de negocio: 1000 900 800 700 600 500 400 300 200 100

Esfuerzo estimado: 1 2 4 8 15 30 45 90 ∞ ?

Caja de producto

El consumidor podrá recoger el producto de una cajita específica.

Equivalente web: Contenidos o servicios de la web

Razones

Valor de negocio: 1000 (900 800 700 600 500 400 300 200 100

Esfuerzo estimado: 15 30 45 90 1 ∞

i1 #3

El consumidor podrá pagar el producto depositando un billete en una cajita específica.

Equivalente web: Módulo de pago

Razones

Valor de negocio: 1000 900 700 600 500 400 300 200 100 Esfuerzo estimado: 8 15 30 45 90 1 ∞

Detalle

Un transportista (por ejemplo el propio cliente) podrá trasladar el expendedor al lugar de venta, una mesa que diste 3 metros, sin que se rompa.

Equivalente web: Pruebas de estrés y subida a producción

Razones

Valor de negocio: 1000 800 600 500 400 900 300 200 100 Esfuerzo estimado: 15 30 45 90 1 ∞

Globos

El consumidor verá en cada uno los 2 laterales del expendedor 3 globos de 40 centímetros de perímetro (6 globos en total), para dar una imagen de diversión del deporte.

Equivalente web: Estilo de la interfase de la web

Razones

400 200 Valor de negocio: 1000 900 800 700 600 500 100 Esfuerzo estimado: 15 30 45 90 1 ∞

Barcos

El consumidor verá en los 2 laterales del expendedor 3 barcos de papel (6 barcos en total), para reforzar la imagen de deporte y hacer marketing de próximos productos.

Equivalente web: Promoción de próximos servicios

Razones

Valor de negocio: 1000 900 800 700 600 500 400 300 200 Esfuerzo estimado: 15 30 45 90 1 ∞

Color negro

El consumidor verá que el color negro predomina en el expendedor, en línea con la nueva imagen de marca.

Equivalente web: Cambios de contexto del proyecto, del mercado, entendimiento del producto por parte del cliente.

Nuestro cliente, al ver los colores con que se está elaborando el expendedor, se da cuenta de que debería predominar el color negro, en línea con la próxima campaña de cambio de imagen corporativa en la que predomina este color.

500 Valor de negocio: 1000 900 800 700 400 300 200 100 Esfuerzo estimado: 15 30 45 90 1 ∞

i2 #7

Foto de experto

El consumidor verá en el expendedor una foto de un experto del deporte con un texto donde explique las excelencias del nuevo producto, para dar confianza al consumidor.

Equivalente web: Sección de marketing de la web.

100 Valor de negocio: 1000 900 800 700 600 500 400 300 Esfuerzo estimado: 15 30 45 90 1 ∞

Producto adicional

i3 #9

El consumidor podrá recoger otro tipo de producto de otra cajita específica.

Equivalente web: Nuevos servicios bastante relevantes para la web que aparecen en medio del proyecto y que aumentan mucho su valor.

El departamento de marketing de nuestro cliente ha ideado otro producto que es una variante del anterior y tiene mucho interés por saber cual de los dos se venderá más.

600 400 Valor de negocio: 1000 900 800 700 500 300 200 100 Esfuerzo estimado: 15 30 45 90 1 ∞

Globos grandes

El consumidor verá en cada uno de los 2 laterales del expendedor 2 globos de 80 centímetros de perímetro (4 globos en total), en lugar de 4 de los anteriores de 40 cm, para reforzar la imagen de diversión del deporte.

Equivalente web: Mejora del estilo de la web. También asimilable a un "capricho" tecnológico del cliente poco relevante para el producto.

Algunos consumidores han comentado que el expendedor podría ser más atractivo.

Valor de negocio: 1000 900 800 700 600 500 400 300 100 Esfuerzo estimado: 15 30 45 90 1 ∞



