



VALIDACIÓN DEL ENCAJE PROBLEMA/SOLUCIÓN

En esta presentación veremos tres herramientas de validación que les va a permitir comprender cual es el gran problema o dolor que tiene mi cliente/usuario, teniendo esto claro podrán llegar a las mejores ideas de solución.



¿Cual es nuestro Early Adopter?



El cliente/usuario que tiene el mayor problema, urgencia por resolverlo y la disponibilidad a pagar.

Tabla de segmentación

Identificar tus tipos de cliente/usuario por grado de disponibilidad a pagar y urgencia que tienen por resolver la problemática encontrada.

Quien tiene mayor impacto y mayor urgencia es tu Early Adopter.

Cuánto estaría dispuesto a pagar para resolver este problema.

+ Disponibilidad a pagar



💰 Early Adopter

- Urgencia
e importancia

La urgencia que tiene por resolver este problema, cuánto le afecta.

Cuánto estaría dispuesto a pagar
para resolver este problema.

+ Disponibilidad a pagar



- Urgencia
e importancia

La urgencia que tiene por
resolver este problema,
cuánto le afecta.

Ejemplo

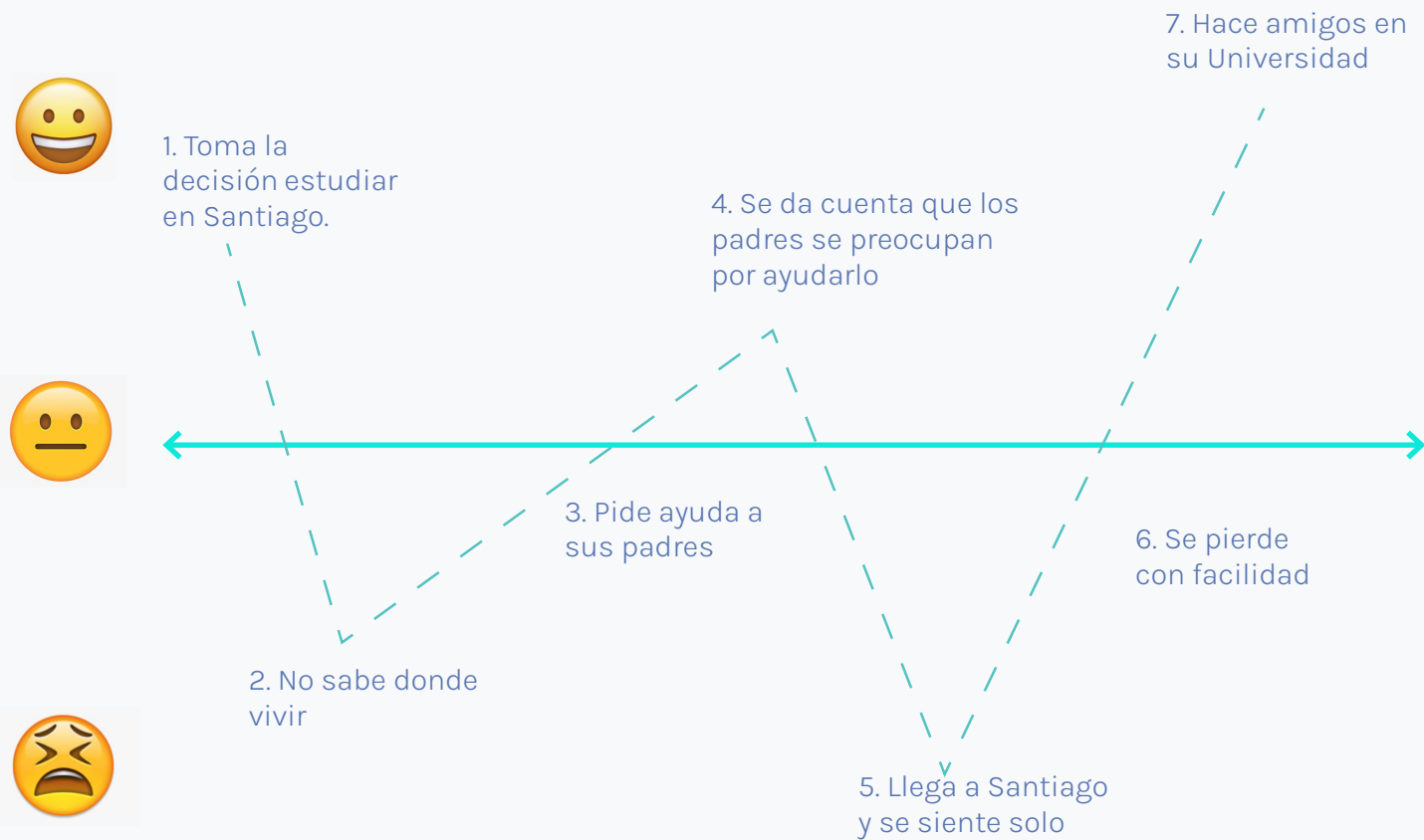
El problema o dolor es que hay **estudiantes de regiones que vienen a estudiar a Santiago y no tienen la información necesaria para empezar esta nueva vida.**



El viaje del cliente

Te permite empatizar directamente con su problema o dolor identificando cuales son las **situaciones y emociones más difíciles que vive.**

El viaje del cliente



Ejemplo

Observaremos la experiencia que viven los estudiantes al momento de enfrentarse al problema, desde que comienza hasta que termina identificando sus emociones es este **gráfico con emoticones felices y tristes.**



Entrevista

Para hacer una buena entrevista prepárate, si puedes graba y anota las preguntas que quieres hacer en relación al problema o dolor, pero ojo, una buena entrevista no es solo cubrir tus punto de interés es dejarse llevar por lo que el entrevistado te quiere decir y para esto tiene que adquirir confianza en ti.

Entrevista

- Incentiva las historias.
- Pon atención al lenguaje no verbal.
- No le temas al silencio.
- No sugieras respuestas.
- Has preguntas de manera neutra.
- No hagas preguntas binarias.
- Asegúrate de estar preparado para captar.



Secuencia de una buena entrevista





GRACIAS