

## EJERCICIO | INTERROGANTES Y CLAVES DE EXPLORACIÓN:

Tenemos que identificar quién es nuestra audiencia. Pero no solo quiénes son sino también cómo son, sus intereses, sus filias y sus fobias.

Trata de responder a estas preguntas siguiendo este canvas:

### CONTEXTO

¿Cuáles son las demandas actuales, los valores, la visión de éxito social y las condiciones?

### CLIENTES

¿Qué buscan?  
¿Qué necesitan?  
¿Por qué?

### COMPETENCIA AMPLIADA

¿Cómo están solucionando hoy su problema? ¿Qué hacen?  
¿Es mejorable, superable? (memorable, fácil, accesible, etc)

### BENEFICIO FUNCIONAL Y EMOCIONAL

¿Qué hace mi producto o servicio? ¿Qué resuelve?  
¿Cómo los hace sentir / lucir ante otros?

### EFEECTO PANDEMIA

¿Necesitan algo nuevo hoy y a futuro?

### IMPORTANCIA DEL TIMING PARA LA INNOVACIÓN

Limitaciones: Internas, externas, regulatorias, etc

**METODOLOGÍAS**  
 ¿Cómo respondo a los interrogantes?

### Los errores más frecuentes:

- Atender solo a los aspectos racionales y funcionales del consumo y la experiencia olvidar los simbólicos y emocionales.
- Olvidarme de integrar lo que voy aprendiendo del cliente con su contexto social y cultural.
- Creer que ya sé todo del cliente.
- Creer que la gente piensa, siente, considera y valora las cosas igual que yo.
- ¡Quedarse solo con el discurso o solo con los números!