

Necesidades

¿Qué necesidades intenta cubrir tu cliente?
¿Qué tareas realiza para ello? ¿En qué contexto o entorno?
Describe las motivaciones que tiene y siente tu cliente.

- Busca software online
- Quiere lanzar un producto o servicio
- Prepara una convocatoria o concurso, o participa
- Cursa un master o posgrado TFM
- Busca apoyo y soporte
- Se prepara un pitch
- Quiere saber si su idea puede resultar
- Está o quiere estar en una aceleradora

Problemas / Beneficios

¿Con qué barreras se encuentra al intentar cubrir esas necesidades?
¿Tiempo, dinero, alternativas, esfuerzos, etc.?
¿Qué resultados o beneficios espera tu cliente?
¿En qué le gustaría más ahorrar a tu cliente? Piensa no sólo en términos de dinero, sino también de tiempo, esfuerzo etc...

- No cuenta con apoyo / soporte / experto
- No conoce la metodología
- No sabe interpretar las herramientas
- Las herramientas online son complicadas (access)
- Desconoce cuáles son los pasos a dar
- Hacer progresar su idea
- Ayuda en la toma de decisiones
- Saber que no se equivoca
- Quiere autoemplearse

Solución

Incluye funcionalidades de tus productos y/o servicios que generan beneficios para tu cliente: utilidad, beneficios sociales derivados de su uso, emociones positivas que experimente, ahorro de dinero o tiempo, etc...
Considera en qué se diferencia o mejora las alternativas existentes

- Exportar en jpg y pdf
- Compartir url por email
- Soporte para cada herramienta
- Poder hacer consultas
- Variedad de herramientas
- Confidencialidad

Alternativas

¿Cómo están solucionando esos problemas las alternativas actuales que hay en el mercado? Haz una lista con todas las alternativas existentes y valora sus ventajas e inconvenientes.

- google drive
- leanmonitor
- canvanizer
- rapidmodeler
- bmdesigner
- strategizer
- canva

