

 Para saber como utilizar esta herramienta, pincha aquí.

# CANVAS PROBLEMA/SOLUCIÓN

CLIENTES	PROBLEMAS	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR	CANALES	BENEFICIOS



# CANVAS PROBLEMA/SOLUCIÓN - AVANZADO

<p><b>Nombre proyecto:</b></p> <p>Equipo:</p> <p>capacidad para generar ideas</p> <p>5</p> <p>Capacidad para conceptualizar</p> <p>5</p> <p>Capacidad para gestionar</p> <p>5</p> <p>capacidad para planifica</p> <p>Habilidades o competencias no cubiertas:</p>	<p><b>Principal necesidad de nuestro/a usuario/a cliente</b></p> <p>Pensar en su:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Personalidad</li> <li>- Actitud</li> <li>- Valores</li> <li>- Intenciones/hobbies</li> <li>- Estilo de vida</li> </ul> <p>¿Esas necesidades están cubiertas por otros actores en el ecosistema del usuario/a?</p> <p>dentro del ecosistema</p> <p>fuera del ecosistema</p>	<p><b>Solución</b></p> <p>¿Aportamos una solución a nuestro/a usuario/a cliente?</p> <p>¿Integral?</p> <p>¿Específica</p>	<p><b>Relaciones con ellos/ellas</b></p> <p>¿Cómo nos vamos a poner en contacto?</p> <p>¿Cuáles son los principales puntos de contacto durante el “viaje” compartido?</p> <p><b>Canales</b></p> <p>¿Cómo les vamos a contactar?</p> <p>¿Estarán integrados nuestros canales?</p>	<p><b>Nuestra propuesta de VALOR</b></p> <p>¿Estamos creando valor?</p> <p><b>Valor 1:</b></p> <p><b>Valor 2:</b></p> <p><b>Valor 3:</b></p> <p>¿Para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?</p> <p>Lista de 5 a 10 personas que coincidan con la descripción de tu segmento de usuarios/as o clientes potenciales y que puedas entrevistar.</p> <p>El objetivo de las entrevistas es sencillo: ver si lo que creemos de los clientes es cierto o no, dicho de otra manera, convertir todas las hipótesis de segmento de clientes en HECHOS.</p>
---	---	---	--	---

Autor: ..... Proyecto: ..... Versión: ..... Fecha: .....