

TALLER MODULO 4

Propuesta de modelo de negocio

Entrevistas con los CLIENTES/usuarios

El modelo de negocio:

<p>Producto o servicio: ¿Le falta o le sobra algo a nuestra propuesta? ¿Qué haría irresistible a nuestra oferta? ¿Pagarían por él? ¿De qué modo sería la mejor, más justa, más cómoda...?</p>	<p>Cliente/USUARIO: ¿Será la misma persona quien compre el producto o servicio y quien lo utilice? ¿Hay un único tipo de clientes? ¿Una sola oferta es suficiente?</p>
<p>Canal: ¿Todos los clientes potenciales tienen acceso a los canales? ¿Dónde o cómo les gustaría poder adquirir el producto o servicio?</p>	<p>Servicio: ¿Podemos ofrecer algo más con nuestro producto o servicio? ¿Qué problemas podrían tener los usuarios con nuestro producto o servicio? ¿Cómo lo solucionarían? ¿Cómo solucionan problemas similares?</p>

ELEMENTOS CRÍTICOS DEL MODELO DE NEGOCIO

Producto o servicio

Volumen de unidades producidas o servicios prestados:

¿Es un producto que tiene que durar mucho tiempo? ¿Es de usar y tirar?

¿Debe tener un diseño complejo?

¿Debe tener una forma fácilmente reconocible?

¿Existe algún material de uso obligado?

Relación

Si se rompe, ¿tiene que poder arreglarse?

¿Cómo sabrá el cliente cómo utilizarlo?

¿Debe poder personalizarse?

Cliente

¿Tienen los usuarios alguna característica diferencial?

¿Precio alto, medio o bajo?

¿Existirán muchas versiones diferentes?

¿Su uso tiene que ser simple?

¿Uso en interior o exterior?

Nivel de seguridad exigible:

Canal

¿Es grande o pequeño? ¿Pesado o ligero? ¿Tiene alguna característica física remarcable?

¿Es fácil de transportar?

¿Tiene que ser muy resistente o bien puede ser frágil?

¿Estará almacenado mucho tiempo?

¿Debe ser reciclable?

Comentarios:

