

Empatizar y sintetizar

Arquetipo





Empatizar y sintetizar Arquetipo

El arquetipo es una técnica que nos ayuda a definir nuestro usuario clave. Si no se han realizado entrevistas previas se recomienda que se tengan en cuenta estudios previos y/o crear conjuntamente estos arquetipos con nuestros stakeholders.





 40 - 60 min

CONTINUAR CON ESTAS ACTIVIDADES:

- Mapa de empatía
- Journey

CONSEJO

Seleccionar solo 2 o 3 perfiles máximo.

 Foto Descripción de nuestro usuario Nombre, edad, estudios, profesión ...	Características Situación familiar y relación con el producto/ servicio	Personalidad Como es nuestro usuario, alegre, optimista, aventurero, perfeccionista...
	Preferencias Precio, calidad, comodidad, ahorro de tiempo ... ☆☆☆☆☆ ☆☆☆☆☆ ☆☆☆☆☆	
	Conocimientos tecnológicos ☆☆☆☆☆	Referencias e influencias Ejemplo: Blogs, el boca a boca, familiares...
Dispositivos y sistema operativo   	Objetivos Necesidades que tiene que resolver	
	Motivaciones Palancas que activan el consumo del producto /servicio	

(*) Ejemplo de un sitio web que ofrece paquetes de viajes



Foto

Descripción de nuestro usuario

Nombre, edad, estudios, profesión ...

Conocimientos tecnológicos



Dispositivos y sistema operativo



Características Situación familiar y relación con el producto/ servicio

Preferencias Precio , calidad, comodidad, ahorro de tiempo ...



Referencias e influencias Ejemplo: Blogs, el boca a boca, familiares...

Objetivos Necesidades que tiene que resolver

Motivaciones Palancas que activan el consumo del producto /servicio

Personalidad

Como es nuestro usuario, alegre, optimista, aventurero, perfeccionista...

Qué piensa del producto / servicio

Qué percepción tiene nuestro usuario de nuestro producto/ servicio. Ejemplo: Es caro pero de gran calidad ...

Redes sociales

Redes sociales que suele mostrarse activo.