


Estrategia
Elevator pitch



Estrategia

Elevator pitch

Esta técnica nos ayudará a enforzar y definir nuestra visión y materializar nuestra propuesta de valor.

 20 - 30 min

ACLARACIÓN

Las tareas que realiza el usuario pueden ser funcionales, emocionales o sociales.

'Para'. Deben ser elementos que está sufriendo nuestro usuario.

'Lo conseguiremos'. Deben ser las ganancias; los resultados positivos desables para el usuario.

CONTINUAR CON ESTAS ACTIVIDADES:

Como podríamos
Crazy eight
Story board

Nuestro producto / servicio Escribe el nombre de la solución y su nombre

'ViajesBien' es un sitio donde se ofrecen experiencias únicas para clientes que buscan exclusividad

Ayudara a usuarios como Describe el tipo de usuario al que va dirigida la solución

Que quieren Cita las tareas a realizar por el usuario

Para Verbos: Reducir, evitar, optimizar ... Puntos de dolor que estaban sufriendo.

y lo conseguiremos gracias Atributos de la solución

A diferencia de la competencia, la versión anterior ... que no ofrecía

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

Elevator pitch

Nuestro producto / servicio Escribe el nombre de la solución y su nombre

.....

.....

.....

Ayudara a usuarios como Describe el tipo de usuario al que va dirigida la solución

.....

.....

.....

Que quieren Cita las tareas a realizar por el usuario

.....

.....

.....

Para Verbos: Reducir, evitar, optimizar ... Puntos de dolor que estaban sufriendo.

.....

.....

.....

y lo conseguiremos gracias Atributos de la solución

.....

.....

.....

A diferencia de la competencia, la versión anterior ... que no ofrecía

.....

.....

.....