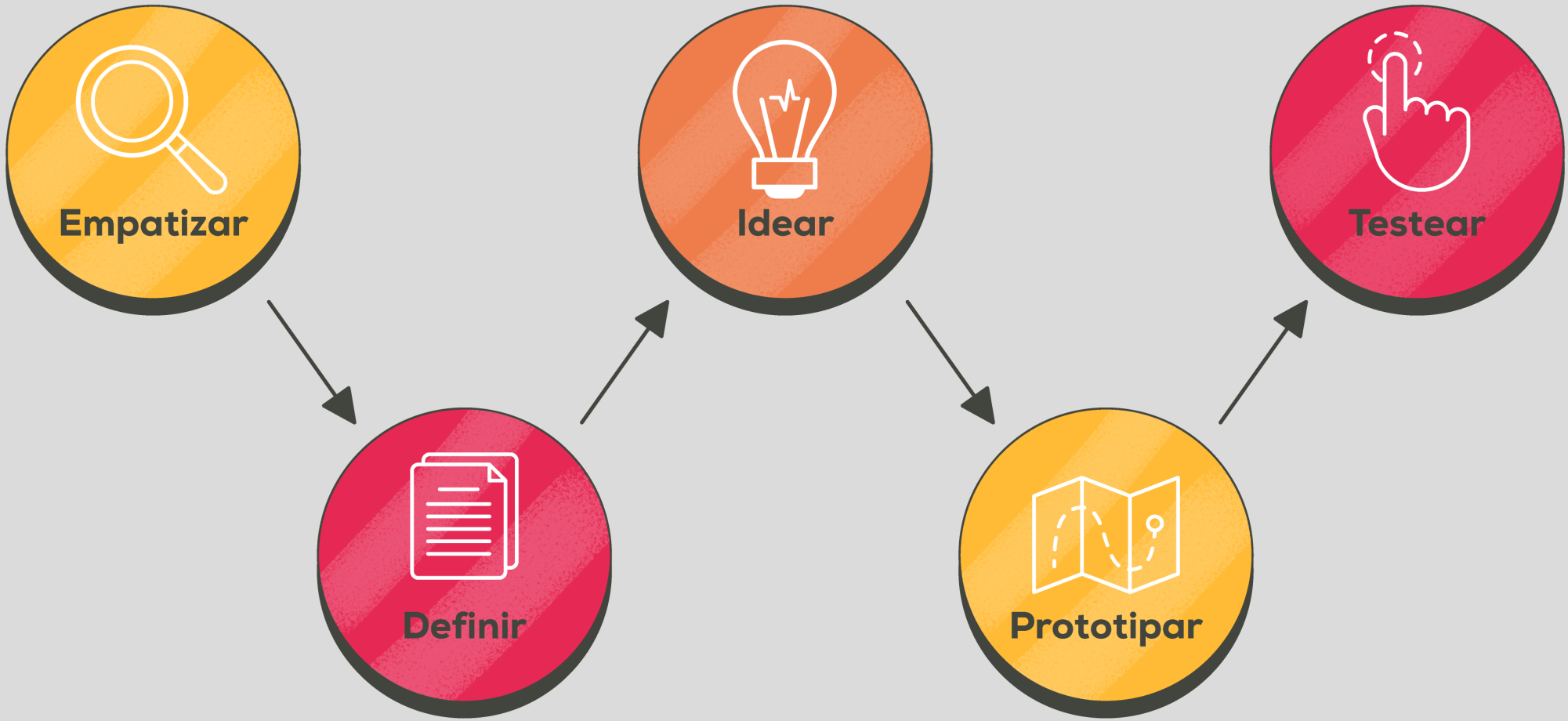
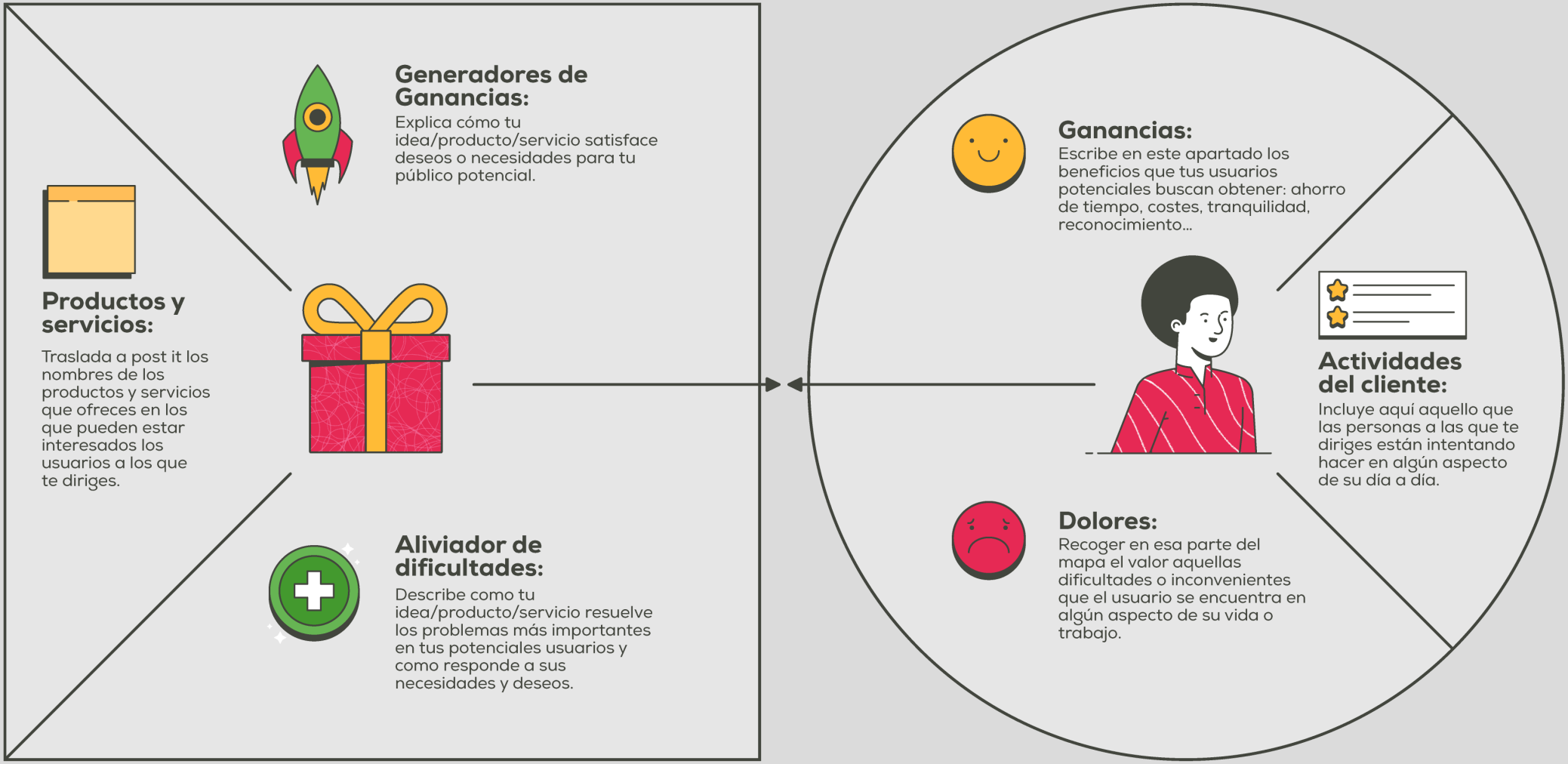


Etapas de Pensamiento de Diseño o Desing Thinking


Generadores de Ganancias:
Explica cómo tu idea/producto/servicio satisface deseos o necesidades para tu público potencial.
Productos y servicios:
Traslada a post it los nombres de los productos y servicios que ofreces en los que pueden estar interesados los usuarios a los que te diriges.
Aliviador de dificultades:
Describe como tu idea/producto/servicio resuelve los problemas más importantes en tus potenciales usuarios y como responde a sus necesidades y deseos.
Ganancias:
Escribe en este apartado los beneficios que tus usuarios potenciales buscan obtener: ahorro de tiempo, costes, tranquilidad, reconocimiento...
Actividades del cliente:
Incluye aquí aquello que las personas a las que te diriges están intentando hacer en algún aspecto de su día a día.
Dolores:
Recoger en esa parte del mapa el valor aquellas dificultades o inconvenientes que el usuario se encuentra en algún aspecto de su vida o trabajo.