



DESIGN THINKING

PILAR PARDO HIDALGO



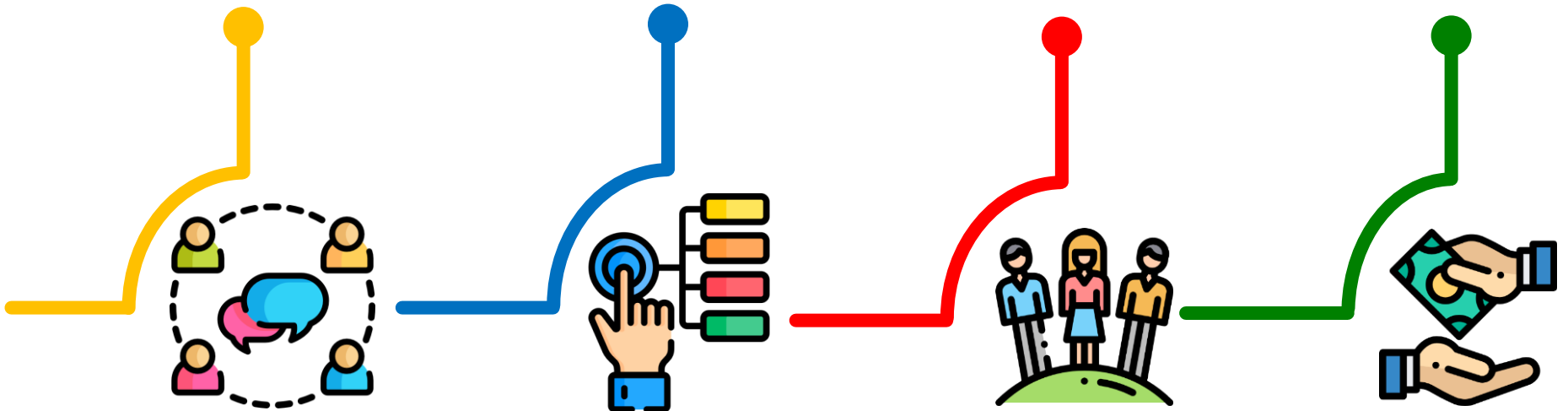
HERRAMIENTAS QUE APRENDEREMOS

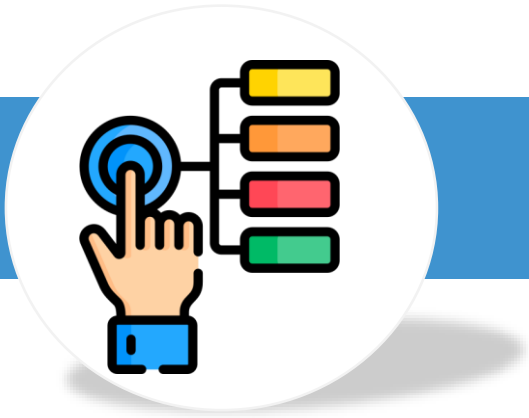
PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

LEAN STARTUP

DESIGN THINKING

CANVAS



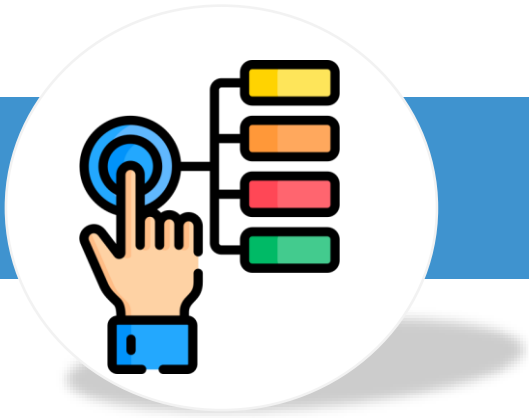


¿Qué es más Importante?

¿ El Servicio/Producto que vendes?

v/s

¿El problema que resuelves?



¿Qué es más Importante?

Es importante el Producto/Servicio que vendes, **pero aún más** el Problema que resuelves a tu cliente y la Experiencia que el vive al tomar tu Producto/Servicio

Principales reclamos de los clientes

Carta	Atención	Servicio
• Presentación • Precios • Diversidad de productos y servicios	• Rapidez • Cordialidad de los garzones	• Plato • Montaje • Sabor • Baños • Mantelería • Espacio • Formas de pago
Estacionamiento	Tecnología	Diferenciación
• Comodidad • Servicio de transporte	• WIFI • Redes Sociales • Carta Digital	• Exclusividad • Calidad • Diferenciación • Inclusión y accesibilidad

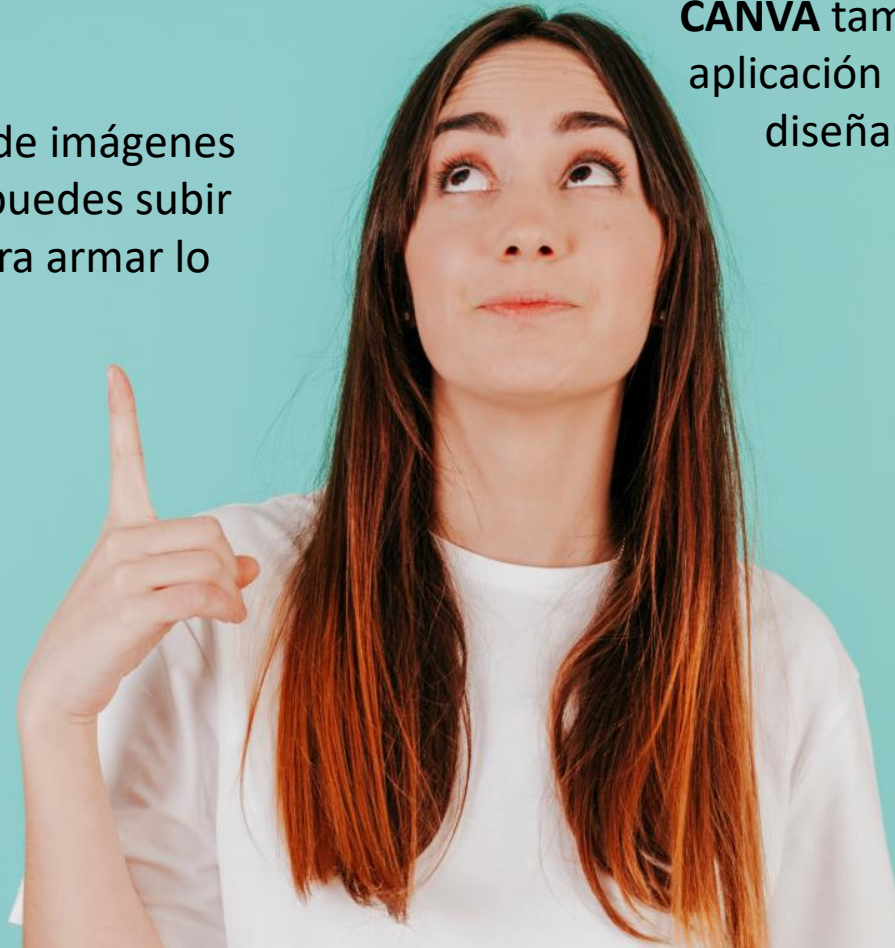
www.canva.com

Herramienta gratuita creada para democratizar el Diseño

Permite crear de una forma fácil
(sin necesidad de descargar ningún software)
infografías, afiches, presentaciones, imágenes para
redes sociales, tarjetas de presentación, etc.

Puedes acceder a miles de imágenes
gratuitas, pero además puedes subir
tus propias imágenes para armar lo
que quieras.

CANVA también se encuentra como
aplicación móvil, es decir, podemos
diseñar lo que queramos desde
nuestro celular



Ejemplo de un buen afiche creado en Canva

PACK TREKKING **SALE**

INCLUYE :

- Mochila 40 litros
- cubremochila impermeable
- 2 bastones aluminio

VALOR \$22.000

+56972622680

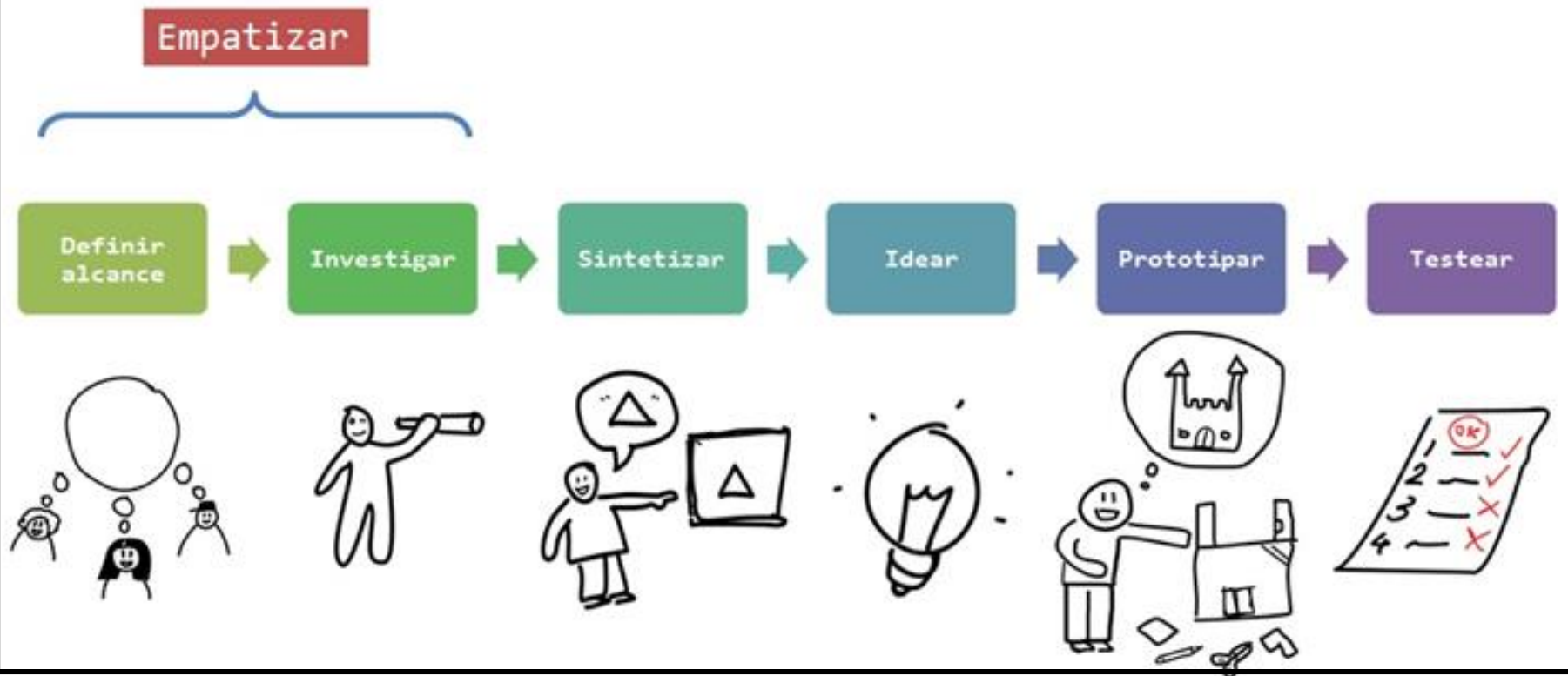
DE TODO UN POCO
OUTDOOR AWKATZ



DESIGN THINKING

ETAPAS DEL DESIGN THINKING

METODOLOGÍA (ENTRADA EN LAS PERSONAS QUE PERMITE DETECTAR LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES PARA FINALMENTE SOLUCIONARLAS)



¿A QUIÉN LE ESTOY CREANDO VALOR CON MI EMPRESA?

Antes de hacer tu CANVAS debes responder las siguientes preguntas

¿Quién será mi Cliente?

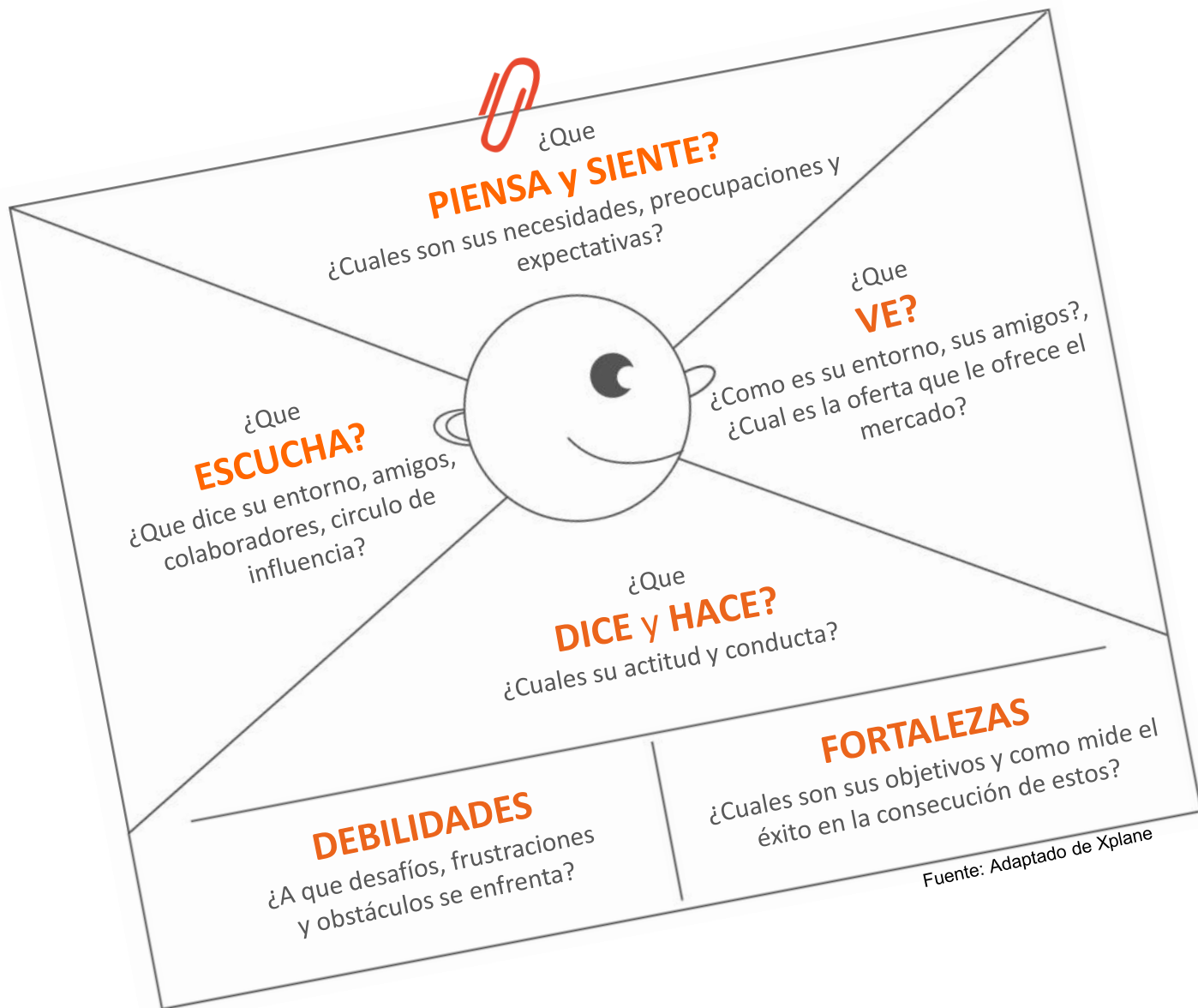
¿Qué dolor o necesidad tienen?

¿Qué necesita aumentar?

¿Qué necesita disminuir?

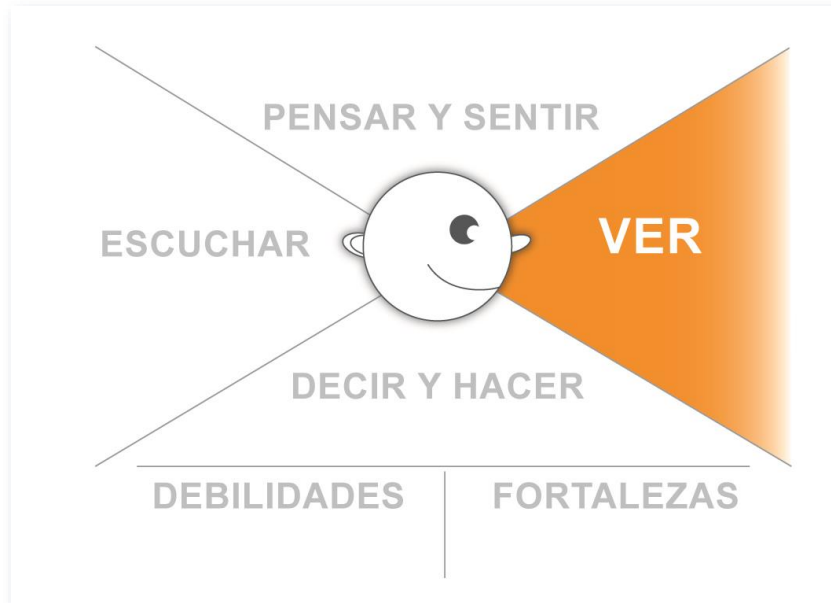
¿Con qué se sienten satisfechos?





Fuente: Adaptado de Xplane

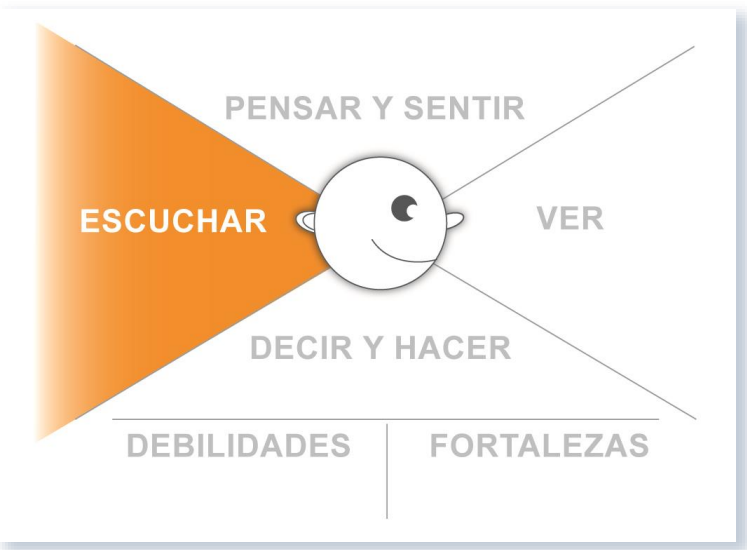
OBSERVADOR



ver

¿Que ve el cliente?

- ¿Como es su entorno?
- ¿Quienes son sus amigos?
- ¿Que tipo de oferta recibe?
- ¿A que problemas se enfrenta?

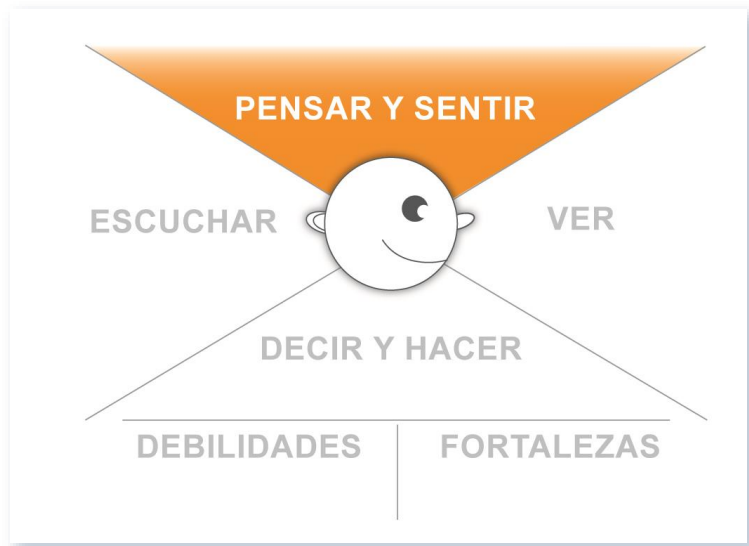


escuchar

¿Que escucha?

- ¿Cuales son las áreas de más impacto e influencia en su entorno?
- ¿Que dicen sus amigos?, ¿Su pareja?
- ¿Quien ejerce mayor influencia sobre el y cómo?
- ¿Cual es el canal de comunicación que más le atrae?

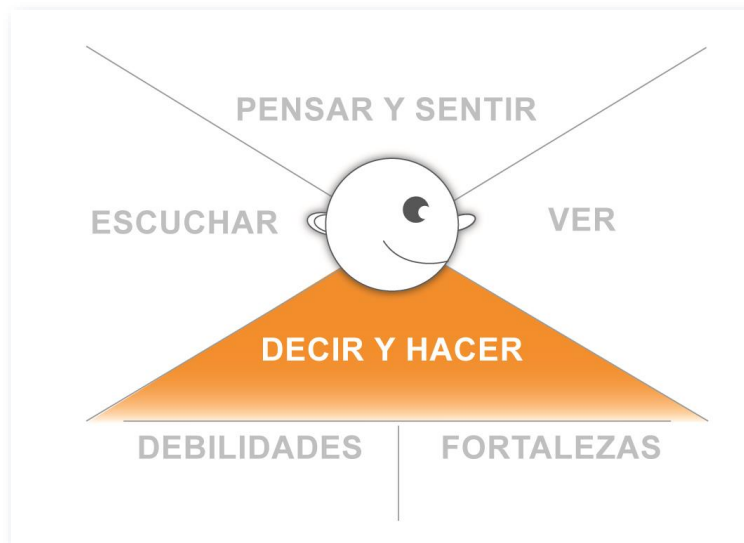
¿ QUE PIENSA Y SIENTE NUESTRO CLIENTE?



Pensar y sentir

- Identificar lo que considera realmente importante
- Conocer sus expectativas, sueños y aspiraciones
- Predecir sus emociones

LO QUE DICE NUESTRO CLIENTE



Decir y Hacer

¿Que dice y hace?

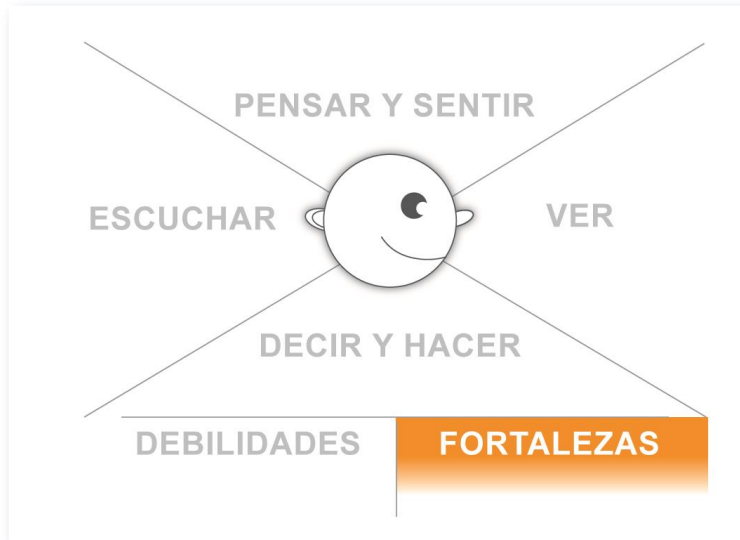
- ¿Cual es su comportamiento y reacción en público?
- ¿Que comenta con su entorno?
- ¿Se detecta algún factor diferencial entre lo que dice y lo que realmente piensa y siente?



Debilidades

¿Que debilidades tiene?

- ¿A que desafíos se enfrenta?
- ¿Cuales son sus mayores frustraciones?
- ¿A que obstáculos se enfrenta para conseguir sus objetivos?
- ¿Que riesgos teme encontrarse?



Fortalezas

¿Que fortalezas?

- ¿Que logros quiere alcanzar?
- ¿Cómo mide el éxito?
- ¿Que estrategias utiliza para conseguir sus objetivos?

¿A QUIÉN LE ESTOY CREANDO VALOR CON MI EMPRESA?

Antes de hacer tu CANVAS debes responder las siguientes preguntas

¿Quién será mi Cliente?

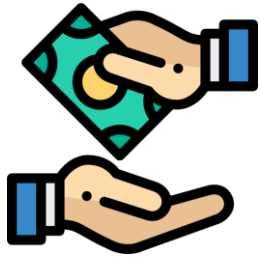
¿Qué dolor o necesidad tienen?

¿Qué necesita aumentar?

¿Qué necesita disminuir?

¿Con qué se sienten satisfechos?





MODELO DE NEGOCIO (ANVAS)

PRESENTA TU NEGOCIO DE UNA MANERA CLARA Y ORGANIZADA

SOCIOS CLAVES 	ACTIVIDADES CLAVES 	PROPUESTA DE VALOR 	RELACIÓN CON LOS CLIENTES 	MERCADO OBJETIVO 
	RECURSOS CLAVES 		CANALES 	
ESTRUCTURA DE COSTOS 		FUENTES DE INGRESO 		



UNA VEZ QUE RESPONDAS TODAS ESAS PREGUNTAS,
EN UNA FRASE DEBES PROMETER CÓMO TU EMPRESA LOGRARÁ
RESOLVER ESAS PROBLEMÁTICAS IDENTIFICADAS EN TU CLIENTE

ÉSA SERÁ TU PROPUESTA DE VALOR



PROPUESTA DE VALOR

BRINDAR UNA EXPERIENCIA GASTRONÓMICA ÚNICA A NUESTROS CLIENTES CON INSUMOS LOCALES, ECOLÓGICOS, UTILIZANDO PROTOCOLOS DE SEGURIDAD Y CON TIEMPOS ACOTADOS EN LA ENTREGA DEL SERVICIO

TAREA PRÁCTICA

<https://forms.gle/Vx2DRn7Y2PySVU5DA>