FONDOS CDBG-DR

Fase 1

Un programa del:
Fideicomiso para Ciencia, Tecnología e Investigación de Puerto Rico

Descubrimiento de cliente

La meta es encontrar **cuáles** son los clientes para tu producto y **cuán** importante es el problema que estás resolviendo para elles.

1. Identifica tu hipótesis

Mi idea resuelve **[insertar problema]** mediante **[insertar solución]**

¡Sé específico!

2. Define tus asunciones sobre:

A. El problema que quieres resolver
B. La solución que propones
C. Tu mercado/nicho

Mercado/nicho: Grupo pequeño de personas con intereses y necesidades similares.

3. Haz una guía de preguntas empáticas

Haz preguntas abiertas evitando preguntas de contestación si/no. Evita mencionar tu idea y deja que la persona te cuente sobre su solución ideal.

Ejemplo: Cuéntame. Actualmente,
¿Cómo haces esto?
¿Qué es lo más difícil de esto?
¿Qué es lo más que te gusta?

4. Evalúa y ajusta

Identifica patrones y aprendizajes nuevos.

Con tus descubrimientos, repite el proceso hasta que tu hipótesis coincida con la realidad de las respuestas.

PROGRAMA DE INCUBADORAS Y ACELERADORAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS

DEPARTAMENTO DE LA VIVIENDA