

Introducción (Qué/ Porqué)

Actividad N° 1: "Necesidad / Soluciones/¿Clientes?"

En caso de que tu emprendimiento esté YA en marcha y tenga clientes deberías realizar las preguntas de la primera parte. En caso de que tu emprendimiento se encuentre en una etapa de creación y por tanto, no tenga clientes, deberías realizar las preguntas que se encuentran en: "**Actividad para emprendimiento en creación (sin clientes)**"

Actividad para emprendimientos en marcha:

1) Responde, preferentemente con el equipo, a las siguientes preguntas sobre las necesidades que satisface el producto o servicio que ofrecen, o el problema que apuntan a solucionar :

- ¿Existe una necesidad o motivo que haga que una persona quiera acceder a tu producto/servicio? ¿Cuál es esa necesidad o motivo? ¿Cuáles son los problemas que apuntan a resolver?
- ¿Cuáles son los productos o servicios que ofrecemos a los clientes?
- ¿Por qué los clientes nos compran o nos podrían elegir a nosotros frente a otros? ¿En qué se diferencia nuestra oferta de la de otros?

2) Realizar estas preguntas al mayor número de clientes posibles.

En función de lo charlado en el taller, se pide que cada persona converse con el mayor número de clientes posibles para identificar cuál es el grado de necesidad que tiene sobre el producto o servicio que se ofrece. La idea es tener una charla abierta, pero que como resultado de la misma uno pueda determinar diferentes situaciones respecto del comportamiento frente a la necesidad / motivo de la compra (y a la solución).

Es importante que la charla se centre más en la necesidad o problema a resolver y en las diferentes soluciones, que en el producto en sí (un escucha activa puede generar nuevas ideas o mejoras en lo que hacemos).

Las preguntas deberían ser formuladas más o menos de la siguiente manera:

- ¿Existe una necesidad o motivo que haga que quieras acceder a (Tu producto/servicio, por ej. corte de pasto, reparación de mueble, pan, artesanía)? ¿Cuál es esa necesidad o motivo?
- ¿Qué producto o servicio has comprado al emprendimiento? ¿Hay otra forma de resolver tu problema / necesidad que no sea comprándonos? ¿Qué forma?
- ¿Por qué decidiste comprarnos a nosotros y no a otros? ¿En qué se diferencia nuestra oferta de la de otros?

3) Como tercer paso, contrastá o compará tus respuestas con las respuestas de los clientes.

Actividad para emprendimiento en creación (sin clientes)

1) Responde, preferentemente con el equipo, a las siguientes preguntas sobre las necesidades que apunta a satisfacer el producto o servicio que van a ofrecer, o el problema que apuntan a solucionar:

- ¿Existe una necesidad o motivo que haga que una persona quiera acceder a tu producto/servicio? ¿Cuál es esa necesidad o motivo? ¿Cuáles son los problemas que apuntan a resolver?
- ¿Cuáles son los productos o servicios que se van a ofrecer a los clientes?
- ¿Por qué los clientes nos querrian comprar o nos podrían elegir a nosotros frente a otros? ¿En qué queremos que se diferencia nuestra oferta de la de otros (hipotesis de propuesta de valor)? (Por ej. En la presentación de la entrega, en la rapidez, en la calidad, etc)

2) Realizar estas preguntas al mayor número de potenciales clientes posibles.

En función de lo charlado en el taller, se pide que cada persona converse con el mayor número de potenciales clientes posibles para identificar cuál es el grado de necesidad del producto o servicio que se va a ofrecer. La idea es tener una charla abierta, pero que como resultado de la misma uno pueda determinar diferentes situaciones respecto del comportamiento frente a la necesidad / motivo de la compra (y a la solución).

Es importante que la charla se centre más en la necesidad o problema a resolver y en las diferentes soluciones, que en el producto en sí (un escucha activa puede generar nuevas ideas o mejoras en lo que pensamos hacer).

Las preguntas deberían ser formuladas más o menos de la siguiente manera:

- ¿Existe una necesidad o motivo por la que accedería a (Tu producto/servicio, por ej. corte de pasto, reparación de mueble, pan, artesanía)? ¿Cuál es esa necesidad o motivo?
- ¿Qué producto o servicio comprás actualmente en el mercado para resolver esa situación? ¿Hay diferentes formas de resolver ese problema / necesidad? ¿Cuáles?
- ¿Por qué decidís comprar a determinado local/empresa/emprendedor-a? ¿Que es lo que valoras? ¿Te interesaría acceder a un producto/ servicio con ... (ciertas características que hacen a la propuesta de valor, lo que queremos que nos diferencie de otros)?

3) Como tercer paso, contrastá o compará tus respuestas con las respuestas de los clientes.

Recordá enviar esta actividad por la plataforma y te esperamos en la puesta en común.

(Tambien recordá ir completando la Guía N° 1 en la medida que avancemos con las reuniones. Esa guía debería estar completa al finalizar el curso)