MAPA DE EMPATÍA

Nombre/s:

Proyecto:

EMPRENDIMIENTO Visual

¿Con quién EMPATIZAMOS?

Debemos identificar a nuestro cliente/usuario: su nombre, su profesión, su situación personal y familiar, los roles que asume, etc.

¿Qué necesita/quiere HACER?

Debemos identificar las necesidades/problemas que tiene nuestro cliente/usuario: ¿qué necesita/quiere hacer?; ¿cómo sabemos si ha logrado su objetivo?; etc.

¿QUÉ VE?

¿Qué ve en su entorno?
¿Qué ve en el mercado?
¿Qué ve en las pantallas o en sus lecturas?

¿QUÉ OYE?

¿Qué es lo que oye en su entorno?
¿Qué oye a sus amigos, conocidos, familiares…?
¿Qué oye a las personas que le influyen?

¿Qué PIENSA y SIENTE nuestro Cliente/Usario?

Esfuerzos

¿Cuáles son sus miedos, frustraciones, obstáculos, dolores, ansiedades…?

Resultados

¿Qué es lo que quieren, desean, necesitan, esperan, sueñan…?

¿Qué otros pensamientos y sentimientos pueden influir en su comportamiento?

¿QUÉ DICE?

¿Qué les escuchamos decir?
¿Qué podemos imaginar que dice?

¿QUÉ HACE?

¿Qué ha hecho hoy?
¿Qué comportamientos observamos que hace?

Modelo "Mapa de Empatía" con licencia Creative Commons CC-BY-NC-SA // Manuel Mojardín @manuelfol // *Adaptado de XPLANE*