Emprendedor
Cliente

Mapa De Empatía **MIPYME dedicada a la comercialización de productos de belleza**

¿Qué piensa y siente?

Se siente asustado. Piensa que no maneja tecnologías que faciliten sus procesos de ventas

Se siente confundido son productos interesantes, pero tiene poca información

¿Qué oye?

Que los datos se deben aprovechar para mejorar las ventas

La marca y productos son poco conocidos

¿Qué ve?

Actualmente observa que los negocios y empresas están actualizándose en la forma de vender.

Productos variados en empaques genéricos

¿Qué dice y hace?

Dice que quiere actualizar su negocio y busca tecnologías que le ayuden.

El proceso de compra es sencillo y guiado por whatsapp

¿Qué le duele?

- Endeudamiento.
- Falta de un buen capital para invertir.
- Asesoramientos para dar la empresa.
- Comprender la relación costo - beneficio

¿A qué aspira?

- Dar a conocer la empresa y consolidarla en el mercado para mejorar la venta de los productos.
- Estrategias para dar a conocer la empresa.
- Aspira a tener mejora en su piel al usar los productos
- Que