

## Entendiendo al usuario

### ¿Qué le duele al cliente? ¿Cuál es su necesidad?

El usuario está lidiando con desafíos en la implementación de innovaciones sostenibles en su organización. Esto puede incluir la falta de conocimientos y habilidades necesarios, la resistencia al cambio, la falta de recursos y la dificultad para mantenerse al día con las últimas tendencias y tecnologías.

El usuario necesita una forma efectiva de implementar innovaciones sostenibles en su organización. Esto puede incluir la necesidad de asesoramiento experto, herramientas y técnicas adecuadas, y formación en innovación sostenible.

### ¿Qué espera que mi producto/servicio haga por él?

El usuario espera que los servicios de la empresa le ayuden a superar estos desafíos y a implementar innovaciones sostenibles de manera efectiva. Esto puede incluir servicios de consultoría en innovación, plataformas de colaboración, herramientas de prototipado rápido y programas de formación en innovación.

### ¿Qué le cuesta a mi cliente solucionar esa necesidad?

El costo para el cliente puede ser significativo. Esto puede incluir el costo de contratar consultores o formadores, comprar o desarrollar las herramientas y tecnologías necesarias, y el tiempo y esfuerzo necesarios para implementar las innovaciones.

### ¿Cómo lo soluciona actualmente?

Actualmente, el cliente puede estar tratando de solucionar estos desafíos por su cuenta, utilizando los recursos y conocimientos disponibles dentro de su organización. Sin embargo, esto puede no ser suficiente para superar todos los desafíos y lograr sus objetivos de innovación sostenible. Por lo tanto, los servicios de la empresa pueden ser de gran valor para el cliente.