



**Innovación y Análisis de Datos: Proyecto integral para la creación de una
empresa líder en analítica de datos**

ANEXO 1

Jhon Freddy Tibocho Vargas

Jason Giovanni Ramírez Castillo

Nestor Fredy Celi Daza

Universidad EAN

Facultad de ingeniería

Maestría en inteligencia de negocios

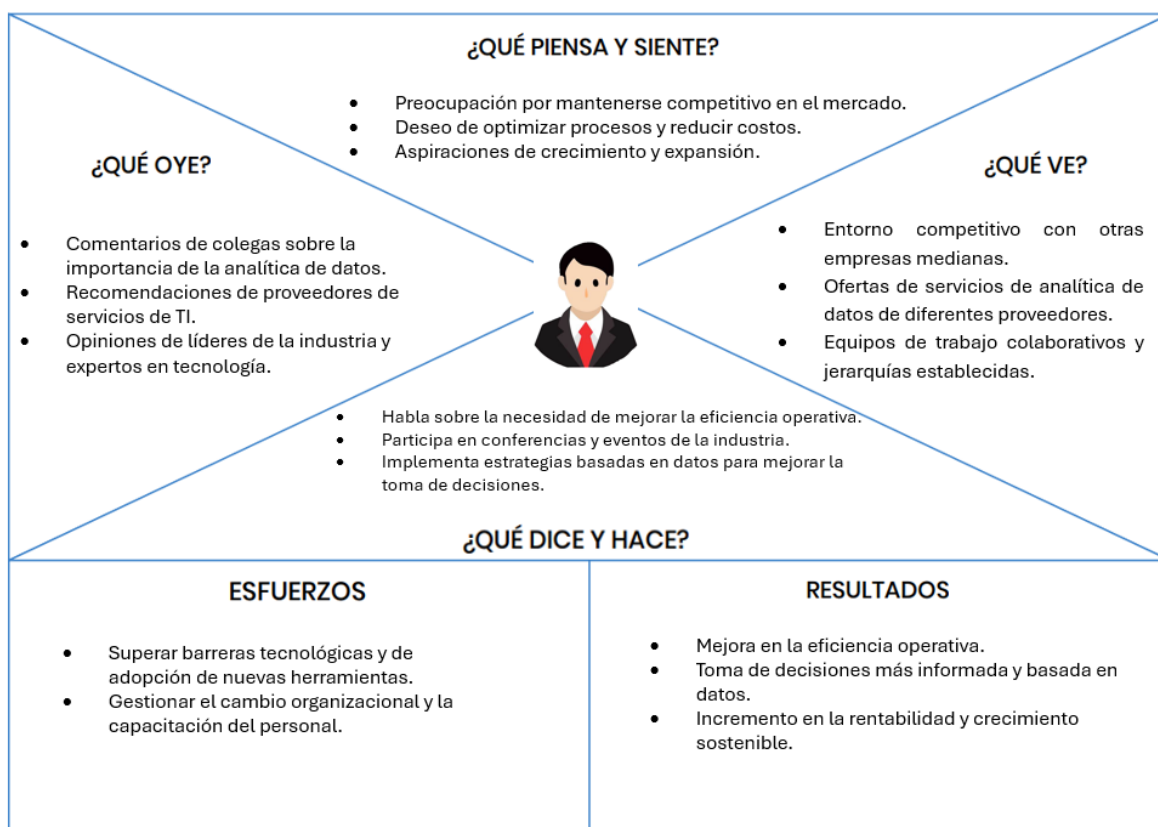
Bogotá, Colombia

Anexo 1: Mapa de empatía y perfil de persona

Hemos definido 2 segmentos o grupos de clientes potenciales, empresas medianas y Startups tecnológicas, a continuación, se mostrará el mapa de empatía y el perfil de persona para cada segmento de cliente potencial.

Segmento 1: Empresas Medianas

Mapa de Empatía



Perfil de Persona

Nombre ficticio: Carlos Martínez

Cargo: Gerente de Operaciones

Datos demográficos:

- Edad: 45 años
- Educación: Administrador de Empresas
- Estado civil: Casado

- Hijos: 2

Objetivos y necesidades que espera satisfacer con nuestro servicio:

- Optimizar procesos operativos.
- Reducir costos y mejorar la eficiencia.
- Implementar soluciones tecnológicas avanzadas.

Barreras que le impiden acceder a la oferta de servicio:

- Resistencia al cambio por parte del personal.
- Limitaciones presupuestarias para nuevas inversiones tecnológicas.

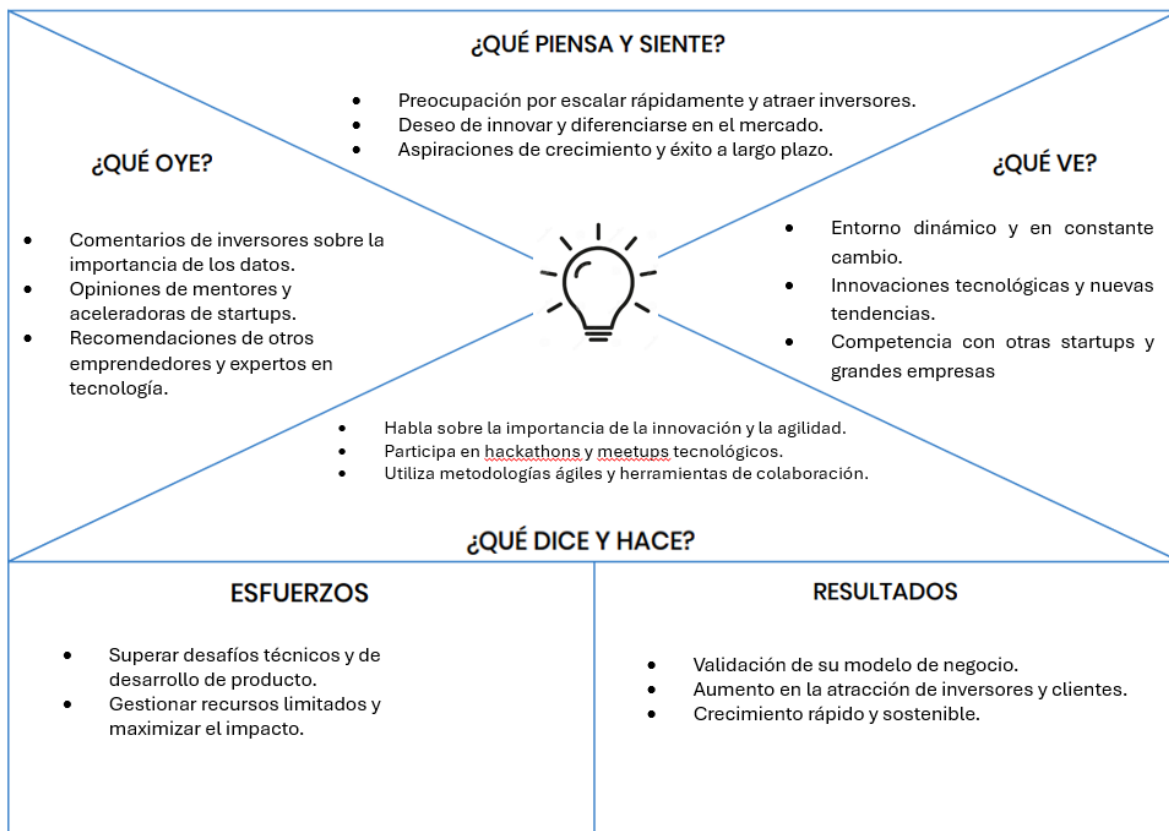
Entorno físico, social y tecnológico:

- Oficina en Bogotá.
- Red de contactos en la industria tecnológica.
- Utiliza software de gestión empresarial y herramientas de analítica básica.

Cita que resume lo que más le importa a la persona en relación con nuestro servicio: "Necesitamos soluciones basadas en datos para tomar decisiones más inteligentes y mantenernos competitivos."

Segmento 2: Startups Tecnológicas

Mapa de Empatía



Perfil de Persona

Nombre ficticio: Laura Gómez

Cargo: CEO y Fundadora

Datos demográficos:

- Edad: 30 años
- Educación: Ingeniería de Sistemas
- Estado civil: Soltera
- Hijos: Ninguno

Objetivos y necesidades que espera satisfacer con nuestro servicio:

- Escalar la startup rápidamente.
- Atraer inversores y clientes.

- Innovar y mantenerse a la vanguardia tecnológica.

Barreras que le impiden acceder a la oferta de servicio:

- Recursos limitados y necesidad de financiamiento.
- Desafíos técnicos y de desarrollo de producto.

Entorno físico, social y tecnológico:

- Oficina en un coworking en Medellín.
- Red de contactos en el ecosistema de startups.
- Utiliza herramientas de desarrollo ágil y plataformas de colaboración.

Cita que resume lo que más le importa a la persona en relación con nuestro servicio: "Necesitamos datos precisos y análisis avanzados para escalar nuestra startup y atraer inversores."