**CAPÍTULO 1. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **COMPONENTE** | **VERIFICADO** | **OBSERVACIÓN** |
| **SI** | **NO** |
| **I** | **¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?** |   |   |  |
| **1** | Cliente - Perfil - Localización - Justificación |  |  |   |
|  | Perfil del consumidor |  |  |   |
| **2** | Necesidades a satisfacer a clientes |  |  |   |
|  | Necesidades a satisfacer a consumidores |  |  |   |

**EXPLICACIÓN:**

# ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

(*Tenga en cuenta la segmentación de clientes: ¿Quiénes son sus clientes? ¿Dónde encuentra los clientes? ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado?*

¿Cómo prioriza sus segmentos de mercado?)

|  |
| --- |
| Cliente |
| * Perfil
* Localización
* Justificación
 |

Nota: si su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores, por favor complete la siguiente información:

*(Si el mercado es consumidor y cliente, diligencie ambas secciones. Si es solo cliente o solo consumidor, diligencie el que le corresponde.)*

*Esta sección está relacionada con la sección No. 4, pregunta No. 11*

|  |
| --- |
| Consumidor |
| Perfil |

*Ejemplo: si su plan de negocio es producción de fresa, su cliente puede ser un supermercado, siendo el consumidor final la persona que consume fresa.*

1. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

|  |
| --- |
| Clientes |
| Consumidores |

*En esta sección describa las necesidades y/o problemas que intenta resolver con el producto y/o servicio que va a ofrecer. Esta sección debe estar sustentada y soporta da con las herramientas de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).*