

EL MAPA DE EMPATIA

En Ido consulting queremos compartir una serie de herramientas que te ayudaran en el manejo de los equipos de trabajo y que aumentaran su productividad



Imagínatelo, nosotros lo hacemos posible

idö



Lista de comprobación para un taller exitoso

Es un formato que busca describir el cliente ideal de una empresa por medio de análisis de 6 aspectos, relacionados a los sentimientos del ser humano. Puede ser realizado a partir de preguntas que ayudan a entender a conocer el cliente interno y como relacionarse con él.

Se basa como su propio nombre indica en la empatía y sirve para entender mejor al cliente interno o público objetivo. No es más que ponernos en los zapatos del consumidor o del empleado para tener un conocimiento más profundo sobre él, su personalidad, su entorno, su visión del mundo y sus necesidades y deseos.

Cómo hacer un mapa de empatía: Paso a paso

Paso 1: Preparar el formato

Paso 2: Segmentar el mercado (empleado o consultor, cliente o consumidor).

Paso 3: Especificar el cliente. (Mujer,Hombre)

Paso 4: ¿Qué piensa y siente?

Paso 5: ¿Qué es lo que ve?

Paso 6: ¿Qué es lo que oye?

Paso 7: ¿Qué es lo que dice y hace?

Paso 8: Esfuerzos.

Paso 9: Resultados

Sugerimos ver este video de ayuda está enfocado en el cliente externo, pero ayuda en cualquier contexto <https://www.youtube.com/watch?v=UwaCuSIDs9A>

