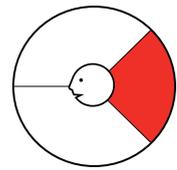


# Trabajos del cliente



## Preguntas desencadenantes

Los trabajos describen las actividades que tus clientes intentan resolver en su vida laboral o personal. Podrían ser las tareas que intentan terminar, los problemas que intentan solucionar, o las necesidades que intentan satisfacer.

*Utiliza las siguientes preguntas desencadenantes para ayudarte a pensar en varios trabajos potenciales del cliente:*

- 1.** ¿Qué es aquello que tu cliente no podría vivir sin lograr? ¿Cuáles son los trampolines que podrían ayudar a tu cliente a conseguir ese trabajo clave?
- 2.** ¿Cuáles son los contextos diferentes en los que pueden estar tus clientes? ¿Cómo cambian sus actividades y sus objetivos dependiendo de esos contextos diferentes?
- 3.** ¿Qué es lo que necesita cumplir tu cliente que implica tener que interactuar con terceros?
- 4.** ¿Qué tareas intentan realizar tus clientes en su vida laboral o personal? ¿Qué problemas funcionales intentan solucionar?
- 5.** ¿Hay problemas que crees que tienen los clientes de los que puede que no sean conscientes?
- 6.** ¿Qué necesidades emocionales intentan satisfacer tus clientes? ¿Qué trabajos, si se terminaran, darían al usuario una sensación de autosatisfacción?
- 7.** ¿Cómo quiere tu cliente que lo perciban los demás? ¿Qué puede hacer para fomentar que lo perciban así?
- 8.** ¿Cómo se quiere sentir tu cliente? ¿Qué necesita para sentirse de esa manera?
- 9.** Haz un seguimiento de la interacción que tiene tu cliente con un producto o servicio a través de su vida útil. ¿Qué trabajos de apoyo salen a la superficie a través de este ciclo de vida? Durante este proceso, ¿el usuario cambia de papel?