SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

TARJETA

PERSONA

¿Quiénes son?

Patty´s Antojitos de Mi Tierra es una empresa familiar colombiana, dedicada a la consolidación de negocios por medio de la fabricación, distribución y comercialización de alimentos congelados.

Nuestros clientes están conformados por restaurantes, cafeterías, fabricas, supermercados, tiendas, emprendedores y ocasionalmente nos requieren para eventos sociales. Nuestros clientes nos prefieren por la calidad de los productos, su sabor diferencial y precios al alcance de sus necesidades.

Nuestros clientes se encuentran ubicados en varios municipios del valle del cauca.

Paso 1

Liste quiénes se ven afectados positiva o negativamente por la situación problemática que quiere resolver.

- Dueños de Establecimientos que producen y comercializan comidas
- Organizadores de eventos.

Paso 2

Responda a las siguientes preguntas para cada actor identificado y registre en su libreta las respuestas.

a. **¿Cómo se llama esta persona?**

Mirian Esther Hinojosa – Tienda Playa Alta.

b. **¿Cuál es la frase más común que dice esta persona cuando se enfrenta a la situación problemática?**

Estas empanadas, no me gustan, por que no tienen carne y las hacen con papa y carve.

Me gustaría encontrar unas empanadas que tengan carne, no estén saladas y tengan un rico sabor casero.

c. **Escriba el perfil de esta persona: ¿qué edad tiene?, ¿dónde vive?, ¿qué hace para ganarse la vida? y cualquier característica que defina quién es esta persona.**

Mirian tiene 53 años, vive en Cali, tiene su negocio en el barrio Marroquín 2, llamado Tienda Mixta Playa Alta. Su familia se conforma por su marido, hija y nieto.

Para mirian, es muy importante su negocio, ya que de este depende su sustento diario y el de su familia.

Ella es trabajadora y dedicada, busca darles a sus clientes productos de excelente calidad, por esta razón y luego de haber probado diferentes productos congelados, decidió fabricarlos ella mismo, lo que ha causado la perdida de mucho tiempo o contratar a otra persona para armarlos.

d. ¿Cuáles son los objetivos de esta persona?: ¿Qué motiva a esta persona? ¿Cuáles son sus necesidades y deseos?

Encontrar productos comestibles de buena calidad, sabor, variedad, que contribuyan con el crecimiento económico de su negocio y aumentar clientes.

La motiva, hacer las cosas bien, vender sus productos, ya que son su medio de sustento.

Desea que su negocio crezca, encontrar productos que sean del agrado de sus clientes y así aprovechar el tiempo en otras cosas ya que no tendrá que cocinar.

e. ¿Cómo se ve afectado este actor por la situación problemática?

Mirian, se ve afectada por este problema, ya que no ha encontrado un producto, en especial empanadas, que satisfagan su necesidad o en la que confié, por esta razón ella se ve obligada a fabricarlas; por otro lado, se estresa porque tiene que buscar a alguien que la ayude, encargarse de las compras de los ingredientes, perdiendo tiempo en filas para pagar y esto hace que mantenga agotada y le falte tiempo para otras cosas.

f. ¿Qué caracteriza su comportamiento?, ¿qué hace?, escriba historias sobre el comportamiento

Decidió fabricar sus propios productos comestible, como empanadas, papas rellenas, papas aborrajadas etc. El motivo, es que no ha encontrado productos que cumplan las características que ella requiere, esto ha generado que el gasto sea mas grande, con el fin de satisfacer a sus clientes.

Ha probado, varios productos congelados y no se siente satisfecha con el sabor o contextura de los mismos.

g. Si puede pegue una imagen de la persona. **Paso 3**

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial



Escriba las respuestas para cada uno de los actores que identificó en el formato **Tarjeta Persona**.

Jobs to be done
Funcional: Exigen productos de excelente calidad, sabor y textura.
Funcional: Las compras son semanales, ya que sus mayores ventas son los fines de semana.
Social: Buscan llegar a sus clientes con productos variados y que satisfagan sus gustos y necesidades.
Emocional: Les gusta que el cliente, prefiera sus productos y recibir buenos comentarios sobre su sabor.

¿Cómo se llama esta persona?

h. ¿Cuál es la frase más común que dice esta persona cuando se enfrenta a la situación problemática?

i. Escriba el perfil de esta persona: ¿qué edad tiene?, ¿dónde vive?, ¿qué hace para ganarse la vida? y cualquier característica que defina quién es esta persona.

j. ¿Cuáles son los objetivos de esta persona?: ¿Qué motiva a esta persona? ¿Cuáles son sus necesidades y deseos?

k. ¿Cómo se ve afectado este actor por la situación problemática?

l. ¿Qué caracteriza su comportamiento?, ¿qué hace?,

Si puede pegue una imagen de la persona. **Paso 3**

Escriba las respuestas para cada uno de los actores que identificó en el formato **Tarjeta Persona**.

Jobs to be done
Funcional:
Funcional:
Social: Buscan economía en dinero, y atención oportuna
Emocional: Le gusta productos que beneficien al medio ambiente