SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

¿CUÁLES SON LOS JOBS TO BE DONE DE LOS ACTORES MÁS RELEVANTES?

En la siguiente tabla identifique los ***jobs*** más importantes para cada uno de sus actores y evalué qué tan importante es este ***job*** para cada uno de ellos.

Actor (Cliente)	***Jobs (Necesidades)***
Empresas públicas y privadas	1. Productos de calidad y en tendencia relacionados con la publicidad 2. Buscan posicionamiento de mercado mediante productos y servicios 3. Requieren de alianzas que den valor a su marca y los lleven a estatus comercial.
pequeños negocios de barrio y zonas periféricas de Riohacha	1. Requieren de asesorías para tener claro los productos y servicios acorde a sus necesidades 2. Buscan productos innovadores pero que se ajusten a un presupuesto no muy alto 3. Buscan agencias de marketing que les ayuden aumentar su base de clientes
Profesionales independientes	1. Requieren productos personalizados que le den estatus y reconocimiento individual 2. Generalmente buscan servicios digitales, ya que este segmento está generalmente compuesto por jóvenes entre 25 y 40 años de edad.





SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial