

# Ejemplo Stakeholders Map

En el desarrollo del proyecto necesitábamos comprender quiénes eran los **usuarios** que **afectaban a nuestro negocio**. Con esta herramienta pudimos **visualizarlos y clasificarlos** para entender qué importancia tenían dentro del proyecto. En nuestro obrador definimos tres **tipologías de clientes**:

- Personas que viven en las proximidades a la tienda.
- Personas de la tercera edad.
- Gente de paso.

En otro color planteamos **usuarios potenciales** que podrían llegar a ser nuestros clientes:

- Celíacos.
- Foodies, usuarios gourmet.
- Consumidores de dieta saludable, bio., eco., fit.
- Nuevas familias o familias jóvenes.
- Gente que busca comprar barato.
- Gente que compra online.

Ordenamos además todos estos usuarios según la cercanía que tenían con nuestro negocio.

