

# Stakeholders Map

Es un mapa visual de tus clientes priorizados según su implicación/relevancia directa e indirecta sobre tu empresa, proyecto o problema.

Su objetivo es visualizar a todos los usuarios que te gustaría que hubiese alrededor de tu proyecto para más tarde escoger uno o dos sobre los que profundizar para conocer sus necesidades.

## Modo de uso

1

Pon en el centro a aquellos grupos de usuarios de mayor relevancia para tu proyecto. Para ello realiza posibles preguntas: ¿quién podría ser el más rentable? ¿Quién te ayudará a conocer mejor el problema a resolver? ¿Quién lo sufre más menudo o lo necesita con mayor frecuencia? Trata de seleccionar dos.

2

Pon el resto más cerca o más lejos según el impacto económico que puede generar en tu negocio.

!

Primero debes escribir en postits todos los clientes actuales y los perfiles que aún no son clientes, estableciéndolos no por segmentos de mercado sino por categorías, es decir, tipologías de clientes. Colócalos desordenados sobre el mapa y de ahí procedes a priorizar los mismos.

!

Es recomendable que por cada tipología de sector o usuario uses colores diferentes.

!

Esta herramienta te ayudará a tomar la decisión de hacia qué cliente quieres enfocar tu estrategia.

