

# Punto de vista

Ahora que conocíamos mucho más a nuestro cliente seguimos los pasos del Punto de vista para profundizar en sus **necesidades y priorizarlas**, además de entender el “por qué” de estas. Es decir, en vez de quedarnos en la superficie (“*El usuario necesita calidad...*”) quisimos entender los motivos.

- “*El usuario necesita productos saludables de calidad porque busca cuidar su salud a través de la alimentación.*”
- “*El usuario necesita elaborar productos propios porque no encuentra los productos con las características que busca en la tienda.*”
- “*El usuario necesita una tienda habitual de confianza porque no se fía de cualquiera.*”
- “*El usuario necesita buenas fuentes de información porque le gusta estar al día en las tendencias de alimentación.*”

