

# Hoja de trabajo «Un día en la vida»



Profundiza en los mundos de tus clientes (potenciales) para saber más sobre sus trabajos, frustraciones y alegrías. Lo que hacen los clientes en su entorno real suele diferir de lo que ellos creen que hacen o lo que te cuentan en una entrevista, una encuesta o en un grupo focal.

## OBJETIVO

Comprender el mundo de tu cliente con más detalle

## RESULTADO

Esquema del día de tu cliente

*Plasma los trabajos, frustraciones y alegrías más importantes para el cliente que seguiste.*

Tiempo	Actividad (lo que veo)		Notas (lo que pienso)