

Empathy map

serve a comprendere meglio i buyer personas

<p>Che cosa dice e fa?</p> <ul style="list-style-type: none">- Con chi parla?- Come si comporta in pubblico?- Come si comporta con gli amici?- Quali rapporti ha instaurato con i colleghi e i superiori?	<p>Che cosa vede?</p> <ul style="list-style-type: none">- Che cosa vede in TV?- Che cosa vede sui social?- Quali offerte vede on-line?- Quali offerte vede off-line? (per esempio per strada mentre torna a casa)
<p>Che cosa sente?</p> <ul style="list-style-type: none">- Che cosa dicono gli amici?- Che cosa dicono i colleghi?- Di cosa trattano le pagine/profili che segue sui social?- Chi lo/a influenza?	<p>Che cosa pensa e prova?</p> <ul style="list-style-type: none">- Quali sono i suoi valori?- Quali sono le sue aspirazioni?- Quali sono le sue preoccupazioni?- Che cosa prova quando lavora?- Che cosa prova durante il tempo libero?
<p>Punti deboli</p> <p>Quali sono le sue paure?</p> <p>Quali sono i suoi ostacoli?</p>	<p>Punti di forza</p> <p>Quali sono i suoi obiettivi?</p> <p>Quali sono i suoi bisogni?</p>

Empathy map

ora tocca a te compilare la mappa dell'empatia

Che cosa dice e fa?	Che cosa vede?
Che cosa sente?	Che cosa pensa e prova?
Punti deboli	Punti di forza