

Quiero
conocer a mis colaboradores
definiendo mejor
a quién busco alcanzar



GRUPO OBJETIVO

INSPIRADO EN

Nesta (2009) Worksheet 3a: Your Customers. En: Creative Enterprise Toolkit.

NIVEL DE COMPROMISO



ESTA ES UNA HERRAMIENTA MÁS COMPLEJA, que debe ser usada idealmente durante algunos días. Dada la naturaleza estratégica de las entradas/salidas, necesita consultarse con superiores, compañeros e idealmente necesita ser revisado después de la primera aprobación.

¿De qué se trata y por qué debería utilizarlo?

Cómo tener un mejor entendimiento de los grupos de personas que buscas atender, o el tipo de necesidades que tienen, es una pregunta fundamental para cualquier proyecto u organización. Esta herramienta conforma una manera práctica de elaborar una visión general y desarrollar un entendimiento mejor de las distintas personas que tu trabajo busca alcanzar, y los recursos necesarios para hacer eso.

El **Grupo Objetivo** es probablemente el más utilizado cuando se está tratando de elaborar algunas ideas iniciales acerca de qué población se busca atender y por qué. También es una forma agradable y eficaz de compartir esta información con otros.

¿CÓMO SE UTILIZA

Puedes llenar el formato considerando las necesidades de las personas y organizaciones que se busca atender. Continúa agregando notas y describiendo grupos potenciales que pudieran interesarse en tu trabajo, o beneficiarse de él. A su vez, piensa en quiénes pueden tener intereses o necesidades que se relacionen con tu trabajo. Estos pueden ser diferentes a tus clientes.

Es posible llenar varias fichas para diferentes grupos; al utilizar este formato es posible construir una imagen de los grupos potenciales o beneficiados. También hay que tratar de llenar los campos en la parte inferior. Esto te ayudará a tener un sentido más concreto de las figuras involucradas.

Resulta útil agregar los nombres y breves descripciones para cada uno de los grupos beneficiados. Si aún no cuentas con un nombre, piensa en uno que represente el grupo de forma útil en tu organización. Nombrar estos grupos hará que sea más fácil discutirlos con tu equipo o con otras partes interesadas. Puedes hacer esto de manera informal con tus amigos y colegas; y formalmente con socios o inversionistas. Idealmente también puedes hablar con tus clientes y beneficiarios que están en contacto con tu trabajo, y de esta forma verificar tus supuestos.

¿Cómo le llamas a este grupo?

¿Puedes dibujarlos? (o agrega una imagen que los represente)

¿Cuáles son sus necesidades?

¿Qué les podemos ofrecer?

¿Cuántos existen?

¿Cuántos de estos vamos a contactar?

¿Qué tan frecuentemente vamos a interactuar?

¿Qué obtenemos de esta interacción?

¿Cómo puede crecer nuestra relación?

Quiero conocer a mis colaboradores
definiendo mejor a quién busco alcanzar

GRUPO OBJETIVO

¿Cómo le llamas a este grupo?

¿Puedes dibujarlos?
(o agrega una imagen que los represente)

¿Cuáles son sus necesidades?

¿Qué les podemos ofrecer?

¿Cuántos existen?

¿Cuántos de estos vamos a contactar?

¿Qué tan frecuentemente vamos a interactuar?

¿Qué obtenemos de esta interacción?

¿Cómo puede crecer nuestra relación?