



TALLER DE PROTOTIPOS E.I.

PASO 6. MOSTRAMOS EL PROTOTIPO

Un ejercicio muy gratificante y edificante es que impliqués a tu equipo, organización, clientes... en el desarrollo del prototipo. Lo puedes hacer convocando una reunión al efecto en la que declares que juntos vais a crear el prototipo del proyecto. En esta lógica obtendrás un grado de energía y empuje extra para el desarrollo del proyecto, a través de la participación de las personas. Cuando las personas participan y se sienten parte del proceso (co-creadoras del mismo), su nivel de energía y compromiso crece.

Una forma inteligente y práctica de construir tu prototipo y con él, la perfección de la oferta de tu proyecto, es hacer partícipes a otras personas, que son tus clientes en la tarea de diseño y elaboración del mismo:

- Si el cliente se siente parte del proceso de creación de la oferta que tiene que comprar, recomendar o financiar también es más propenso a adquirir la oferta o a ser parte de ella.
- El cliente se verá reflejado en el producto final y artífice o partícipe del mismo, lo verá como algo propio.
- El cliente verá como la adquisición de la oferta le resuelve problemas que tenía planteados.

Muestra el prototipo y mantén conversaciones en la siguiente lógica: *me gustaría que conocieses el proyecto en que estoy trabajando y que está dirigido a ti, para ello te traigo una muestra... Una vez que lo has visto, me gustaría que me dijese si se satisface... y por favor, me comentes las mejoras que consideres que se deben realizar...*

En el proceso de mostrar el prototipo y pedir mejoras a los clientes, usa la escucha activa; no te enojés con las propuestas de cambio que hacen los clientes, no intentes convencerles de lo contrario. Piensa que es un aporte valioso porque el proyecto no tienes que “comprarlo” tú, sino tus clientes, ahí es donde radica el éxito y por tanto el esfuerzo.



TALLER DE PROTOTIPOS E.I.

De esta manera estás convirtiendo a tus clientes en tus mejores aliados para perfeccionar tu proyecto, con la garantía de que son ellos los que están decidiendo cómo quieren que sea lo que les vas a ofrecer, y por tanto están dispuestos a aceptar. Además, es gratis !!!