



Punto 1.

Define el stakeholder. Cual es el grupo de interés del cual estamos aprendiendo para nuestros descubrimientos.

Punto 2.

Organiza los actores en los círculos concéntricos, los más cercanos al desafío en el círculo pequeño.

Punto 3.

Insights: Son los descubrimientos, lo que más te sorprendió en tu investigación. Los insights son fundamentales y claves, pues son el punto de partida para la ideación.

Punto 4. PVP. Punto de vista.

Un punto de vista (P.VD o POV en inglés) es la forma de reformular un reto y transformarlo en el enunciado de un problema, se desarrolla a partir de los insights obtenidos durante la etapa

anterior. El punto de vista permite focalizar el reto para que las soluciones sean más efectivas.

Para formular el punto de vista ten en cuenta la siguiente estructura:

Uno de los stakeholders (personas o grupo de interés) necesitan (necesidad) porque (insight) descubrimiento o palanca para el diseño.

Luego de formular tu P.D. puedes focalizar tu reto iniciando la frase: “¿Cómo podríamos...?” seguido del PDV (Punto de vista) este será finalmente el motivo del viaje.