

# Business Model - The Empathy Map

Designed for: \_\_\_\_\_

Designed by: \_\_\_\_\_

Date: \_\_\_\_\_

Iteration: \_\_\_\_\_

Customer Perspective:

**JOANA 1.0**

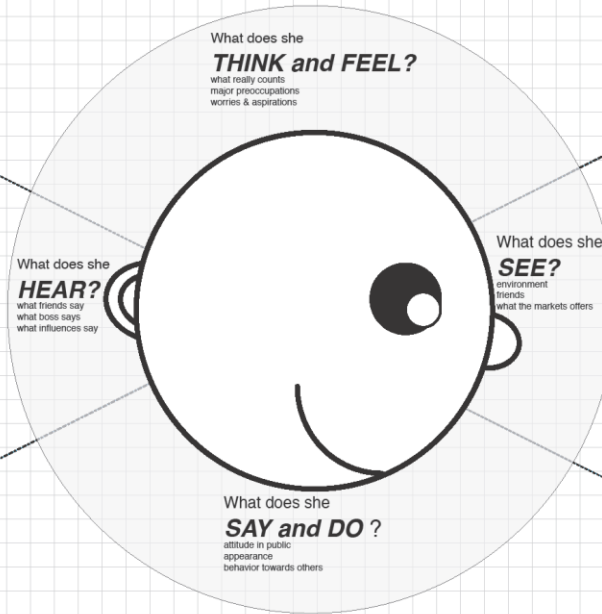
- Valoriza relações pessoais, é ambiciosa.
- Sente necessidade de adquirir bens de qualidade
- Emociona-se quando mé valorizada (gosto, opinião,

- INFLUÊNCIADA POR: (através da comparação)

- Colegas;
- Amigos;
- Superiores;
- Tendências.

- ONDE PESQUISA:

- Revistas
- Internet (Redes Sociais; Blogs; Site da Marca)



- Vista Alegre atual é diferente de Joana
- Vista Alegre não é reconhecida como JOVEM, MODERNA E NÃO E uma TENDÊNCIA

## PAIN

fears, frustrations, obstacles

- Debate-se constantemente com a necessidade de afirmação e reconhecimento

## GAIN

"wants"/needs, measures of success, obstacles

- Estatuto/Reconhecimento
- "Eu posso comprar o que é bom"