

# Análisis de la necesidad



## OBJETIVO

¿Cuál es objetivo de la experiencia?

## PÚBLICO OBJETIVO

¿Quién es el cliente vs quién es el usuario?

¿Qué tipo de conexión quiere crear con el público?

¿Hay algún contenido que espera sea comunicado a través de la actividad?

## KPI (Key Performance Indicator)

¿Cómo se mide el éxito de la experiencia?

## ESPACIO

¿Dónde y durante cuánto tiempo espera utilizar la actividad?

## MERCHANDISING

¿Espera entregar material promocional u otro beneficio a través de la actividad?