

Plantilla User-Centered Design Canvas (UCDC)

3. Problemas	4. Motivos	1. Negocio	8. Ventajas competitivas	6. Soluciones
Complete el campo con todos los problemas hipotéticos o existentes que los usuarios quieran resolver con las características o servicios que brinda el negocio analizado.	Este campo debe completarse con todos los posibles impulsos emocionales que puedan motivar a los usuarios a ponerse en contacto con el negocio analizado.	Este campo debe contener el nombre o breve descripción de la empresa, organización, marca o producto analizado.	Este campo debe contener cualquier rasgo o característica que distinga al negocio analizado de sus competidores.	Describa las formas existentes e hipotéticas en las que el negocio analizado puede resolver los problemas del usuario especificados en el campo 3.
		2. Usuarios		
	Complete este campo con todos los tipos de usuarios objetivo, potenciales o existentes del negocio analizado.			
	5. Miedos	7. Alternativas		
Rellene este campo con todas las posibles inquietudes que puedan sentir los usuarios al contactar o utilizar el negocio analizado.	Este campo debe ser completado con todas las posibles alternativas que los usuarios pueden elegir en lugar del negocio analizado.	9. Proposición de valor		
		La propuesta de valor única debe ser una sola frase que describa la promesa comercial a sus usuarios. Es un resumen de la filosofía del futuro empresarial en términos de construir una experiencia de usuario positiva.		