**Compromiso Circular**

 A3 o más grande

Para llevar su producto o servicio al mercado, necesitará identificar a las partes interesadas clave (desde inversores, empleados, partes interesadas internas y equipos de diseño) y desarrollar planes para entusiasmarlos con tu proyecto potencial. También desarrollará estrategias para involucrar estas partes interesadas a lo largo de todo el proyecto, desde la co-creación hasta mantenerlas comprometidas.

**Pasos**

1. Mapee a las partes interesadas de tu iniciativa utilizando la plantilla proporcionada. Quizás te convenga crear dos diferentes: para las partes interesadas internas (dentro de tu empresa, proyecto o startup) y otra para las partes interesadas externas (aquellos con quienes podría necesitar asociarte como parte de cualquier idea de negocio potencial).
2. Analiza a tus grupos de interés uno por uno y consideré cada una de sus perspectivas utilizando las siguientes preguntas:
* ¿Qué es lo más importante para ellos?
* ¿Qué les quita el sueño?
* ¿Cómo resuelven problemas?
* ¿Quién más tienen a su alrededor que pueda ser un apoyo para tu idea?
1. A partir de estas perspectivas, desarrolle una narrativa/tema para iniciar una conversación con cada persona. Ten en cuenta que pueden ser muy diferentes de una persona a otra. Persona a otra. ¿Qué es lo que más les importa?
2. Una vez que haya establecido tu narrativa, pregúntese: ¿Existe también la posibilidad de mostrar un prototipo inicial de algo para captar su interés? Incluso si solo es un boceto.
3. Para iniciar la conversación, puedes utilizar estas preguntas si te resultan útiles:
* ¿Se te ocurren formas de desarrollar esto?
* ¿Cómo podríamos trabajar juntos?
* ¿Qué más necesitas saber?
* ¿Cómo podríamos mostrar una prueba de concepto rápidamente y con un costo mínimo para mitigar el riesgo?

**Compromiso circular**

 A3 o más grande

Mapee a todas sus partes interesadas clave en esta cuadrícula para identificar estrategias de participación.

Alto esfuerzo

Mantener satisfecho

Establecer vínculos estrechos + generar influencia

Alto interés

Bajo interés

Mantenerse informado

Monitorear

(Esfuerzo minimo)

Esfuerzo minímo

Truco infalible: Considere hacer una versión para sus grupos de interés y otra para su cadena de valor.

**Compromiso circular**

 A3 o más grande

Ahora, ponte en su lugar para entender su punto de vista.

Administración local y nacional, proveedores, clientes (actuales y potenciales).

NOMBRE

"¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME IMPORTA?

¿CÓMO RESUELVO LOS PROBLEMAS

NOMBRE

"¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME IMPORTA?

¿CÓMO RESUELVO LOS PROBLEMAS

NOMBRE

"¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME IMPORTA?

¿CÓMO RESUELVO LOS PROBLEMAS

NOMBRE

"¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME IMPORTA?

¿CÓMO RESUELVO LOS PROBLEMAS

NOMBRE

"¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME IMPORTA?

¿CÓMO RESUELVO LOS PROBLEMAS

NOMBRE

"¿QUÉ ES LO QUE MÁS ME IMPORTA?

¿CÓMO RESUELVO LOS PROBLEMAS

Truco infalible: Las partes interesadas posibles podrían incluir a los gobiernos locales y nacionales, proveedores, clientes (actuales y potenciales).