

Explorar	Preguntas	Respuesta
Industrias Alternativas	¿Cuáles son las alternativas a tu producto que ofrecen otras empresas del sector?	
	¿Qué necesidades quiere cubrir el cliente al comprar el producto o servicio?	
	¿Cuál es el aspecto decisivo de compra?	
Los Grupos Estratégicos de cada Sector	¿Cuántos grupos estratégicos identificas en tu sector?	
	¿Qué variables define cada grupo?	
	¿Cuánto de diferentes son ambos grupos?	
	¿En que se diferencian los clientes de un grupo respecto a otro?	
	¿Existe una necesidad común entre los clientes de cada grupo?	
	¿Por qué los clientes optan por un grupo estratégico u otro?	
La Cadena de Compradores	¿Quién es el beneficiario del servicio o producto?	
	¿Quién es el que compra el producto o servicio?	
	¿En que grupo de compradores se centra los grupos estratégicos identificados?	
	¿A quién debe ofrecer de forma más directa su producto o servicio a los usuarios, compradores o líderes de opinión?	
	Si cambiará de grupo de compradores, ¿Cómo podría generar nuevo valor?	

Explorar	Preguntas	Respuesta
Industrias Alternativas	¿Cuáles son las alternativas a tu producto que ofrecen otras empresas del sector?	
Productos o Servicios Complementarios	¿En qué contexto se utiliza el producto o servicio?	
	Para el uso o disfrute del producto o servicio. ¿Qué otros aspectos o condiciones tienen que darse?	
	¿Puede combinarse la funcionalidad de tu producto o servicio con la funcionalidad de otro producto o servicio?	
	¿Qué aspectos negativos o molestos pueden darse al utilizarse el producto o servicio?	
El Atractivo Funcional o Emocional para los Compradores	¿Qué orientación tiene tu producto o servicio?	
	¿Qué orientación tiene tu competencia?	
	¿Cómo podrías combinar el atractivo funcional y emocional en tu producto o servicio?	
La Dimensión del Tiempo	¿Tu producto o servicio será relacionado con la tecnología, contexto o normativa social-legal?	
	¿Es tu producto o servicio versátil a los cambios tecnológicos, económicos y sociales?	
	¿Permite tu producto o servicio evolución o cambios importantes?	
	¿Es tu producto o servicio resultado de otro servicio ya existente?	

Curva de Valor Estrategia Océano Azul

