

ToolKit: Guía de prototipado

PRIMERA CLIENTELA DE REFERENCIA

Nombre del proyecto emprendedor: _____



Asigne un etiqueta para que te resulte fácil de identificar:

Por ejemplo: Urbanitas, Hortelanas, Ecofriends, Gamers, etc

Deberás desarrollar esta ficha de forma individual por cada perfil que identifiques

¿Quién es esa persona?
PERFIL DEMOGRÁFICO:
edad, sexo, profesión, lugar de residencia

FRUSTRACIONES
¿Cómo se manifiestan sus dificultades respecto al problema /deseo insatisfecho que estás intentando resolver?



Sobre esfuerzos,
sensaciones negativas,
sobre costes

¿A través de qué productos / servicios está intentando dar solución a este problema /deseo insatisfecho?
¿Qué alternativas existen en el mercado?

¿Quién es esa persona?
PERFIL PSICOGRÁFICO:
intereses, estilo de vida, valores de consumo, relación con su entorno

ALEGRÍAS
Describe los beneficios que espera, desea o le sorprendería encontrar



Ahorro de tiempo, esfuerzo o dinero
sensaciones positivas, mejora de su experiencia, mejora de su salud

¿En que entornos sociales se desenvuelve?

Lugares que frecuenta, comunidades, redes sociales, tribus urbanas etc...
Esta respuesta te ayudará a identificar los espacios físicos y virtuales para acceder a ella en la fase de testeo y validación










ToolKit: Guía de prototipado

MAPA DEL VIAJE DEL USUARIO

Nombre del proyecto emprendedor: _____

Prototipo número: _____ Descripción: _____

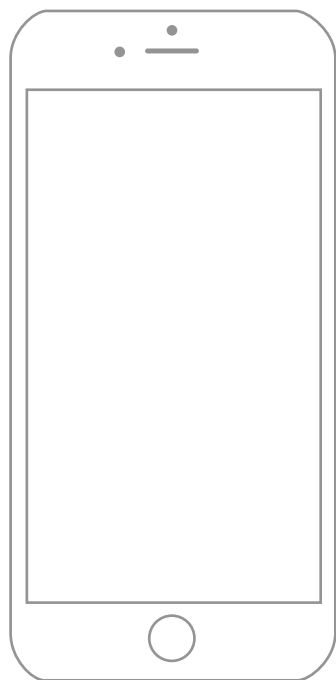
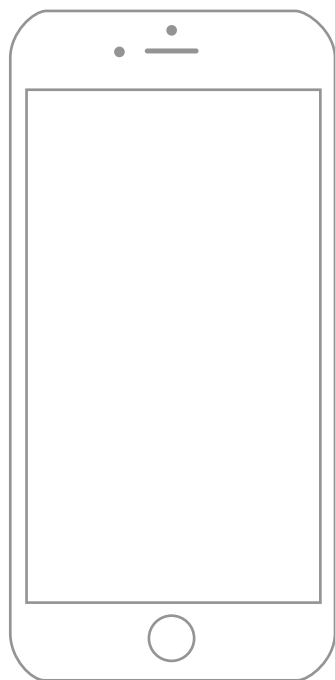
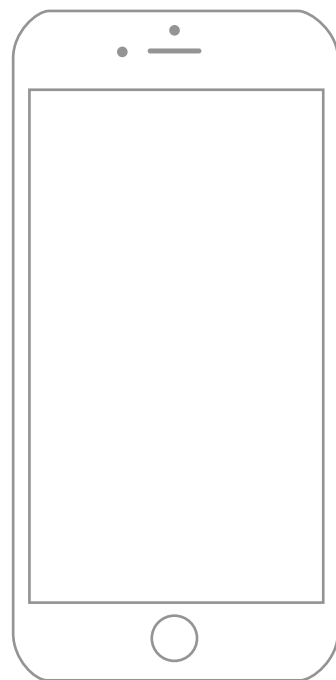
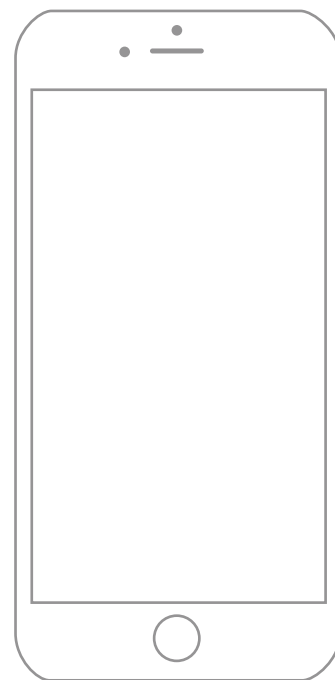
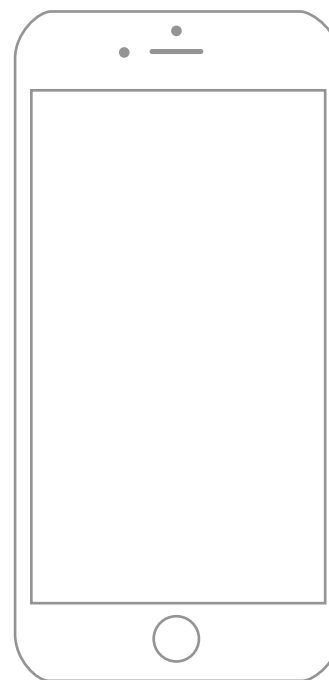
	Pre-servicio	Servicio	Post-servicio
Acciones de la persona usuaria 	Describe la situación que provoca que la persona usuaria necesite del servicio	Describe cómo la persona usuaria busca o accede al servicio	Describe paso a paso la prestación del servicio. Especialmente aquellos puntos relevantes en la experiencia de la persona usuaria
Puntos de contacto <i>Ejemplos: la web donde busca información el local comercial donde compra, la atención del personal</i>			
Estados de ánimo de la persona usuaria      			



ToolKit: Guía de prototipado

PLANTILLA WIREFRAME APP

Nombre del proyecto emprendedor: _____

				
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____



ToolKit: Guía de prototipado

GUÍA ENTREVISTA DE PROBLEMA

Bienvenida: Explica cómo funciona la entrevista y el objetivo de la misma. *¿Me ayudas a ver si lo que yo creo es verdad o no en tu caso ? Nos gustaría saber si el producto/servicio que tenemos en mente realmente merece la pena ser construido ... Al final de la entrevista te cuento de qué va. No me gustaría condicionarte*

Perfil de usuario: Pregunta la potencial persona usuaria sobre su historia y que se describa personalmente: **edad, trabajo, responsabilidades, intereses**. Esto te dirá si entra dentro de la descripción que tienes hecha de los adoptadores tempranos.

Toma buena nota de estos datos. Al avanzar con las entrevistas podrías darte cuenta de que existen varios tipos de usuarios con necesidades diferentes. Es habitual que al inicio no hubieses tenido en cuenta segmentos más específicos.

Principales problemas: Pregúntale sobre los **problemas o deseos insatisfechos** que se encuentra en su día a día en el área que quieres abordar con tu idea de negocio. Puede ser el trabajo, en casa o en su tiempo libre.

Con ayuda de tu prototipo, llévale mentalmente al momento en el que tú crees que puede necesitar tu producto o servicio y haz una lista con los problemas que verbalice, si verbaliza alguno. Si no ha verbalizado ningún problema o no coinciden con los que tu has detectado, coméntale los problemas que tu crees haber detectado y pregúntale si para él o ella son un problema real o no y por qué.

Profundiza: Pregúntale si puede ordenar todos los problemas detectados anteriormente por relevancia. Ve llevando a la persona usuaria por cada uno de los problemas y establece una conversación para entender el proceso que le lleva realizar las tareas en las que se encuentra con los problemas detectados.

Utiliza siempre preguntas abiertas del tipo: por qué, cuándo, dónde. Evita las preguntas de Si/No y no interrumpas.



- ¿Qué objetivos persigue al hacer esas tareas?
- ¿Qué soluciones está usando actualmente?
- ¿Cuán complicados son los procesos actuales?
- ¿Qué le suponen a nivel de gastos económico?
- ¿Cómo se entera de nuevos productos?

Algunos Consejos:

- Pregunta siempre por comportamientos pasados nunca futuros.
- Deja que te cuente todo en profundidad.
- Si ves que estás hablando más que el entrevistado en este punto, significa que la entrevista no va bien.

Compromisos: Aquí deberías ser capaz de conseguir que te dirija a otras personas con quienes hablar.
Si es de tu interés puedes pedirle una reunión futura: Entrevista de solución, demo de producto, presentación prototipo...**Que muestre interés en continuar la relación es un buen indicativo de que la entrevista ha ido bien.**



ToolKit: Guía de prototipado

GUÍA ENTREVISTA DE SOLUCIÓN

Bienvenida: Explica cómo funciona la entrevista y el objetivo de la misma. *Estamos trabajando en un producto/servicio que ayuda a personas como tú a ... (describe lo que hace tu producto/servicio). Nos gustaría saber si el producto/servicio que tenemos en mente realmente ayuda de manera eficaz a solucionar esto. ¿Te parece que te enseñemos cómo tenemos pensado hacerlo y nos explicas si realmente esto es útil para tí?*

Perfil de usuario: Si ya has tenido una entrevista con esta persona previamente, salta este paso. Pregunta la potencial persona usuaria sobre su historia y que se describa personalmente: **edad, trabajo, responsabilidades, intereses**. Esto te dirá si entra dentro de la descripción que tienes hecha de los adoptadores tempranos.

Toma buena nota de estos datos. Al avanzar con las entrevistas podrías darte cuenta de que existen varios tipos de usuarios con necesidades diferentes. Es habitual que al inicio no hubieses tenido en cuenta segmentos más específicos.

Principales problemas: Cuéntale qué problemas habéis detectado y una historia de cómo los habéis encontrado. Explícale uno a uno los problemas y pregúntale si a él le pasan también. Si ninguno de los problemas que le contáis le resultan familiares, pasa a hacer la entrevista de problema y no continúes con la de solución.

Testeo de solución: Ahora ve por cada uno de los problemas detectados y explica cómo los solucionas apoyándote en tu prototipo.



- De lo que has visto, ¿qué es lo que más útil te ha parecido?
- ¿Qué partes te resultan secundarias?
- ¿Qué características son las que no te importaría que faltasen?
- ¿Crees que estamos pasando algo por alto?
- ¿Deberíamos añadir algo más a la solución?

Testeo de precio: Deberías probar el precio que crees que te van a pagar. Para testar el precio diles lo que vale y anota su reacción cuando lo escuche ... Explícale que en breve tendrás lista la primera versión del producto y pregúntale si pagaría el precio que tienes en mente.

Utiliza siempre preguntas abiertas del tipo: por qué, cuándo, dónde. Evita las preguntas de Si/No y no interrumpas.

Compromisos: Pregunta si cuando tengas lista la solución puedes venir a verle para que la empiece a utilizar. El compromiso en esta fase es clave. En la siguiente reunión deberán empezar a utilizar el Producto Mínimo Viable o prototipo funcional, lo cual ya supone una inversión de tiempo mayor para el usuario.

Toma nota de todas las reacciones y agradécele el tiempo dedicado.

