Tem 3 estratégias que podem ser usadas para esse tipo de reunião:  
  
Primeiro Método, Cliente ocupado, fazer com ele reunião de tempo limitado

2, 3 horas para ter o máximo de conhecimento possível para criar um briefing

Reunião é sobre cultura, desafios e objetivos

Perguntas de exemplo: 10 minutos por resposta

1 - Como este produto se encaixa na estratégia geral? – Analise de competição

2 - Quem são os maiores concorrentes e o que os preocupa sobre eles? - Analise de competição

3 - Como você espera diferenciar este produto? – Diferenciação de produto, ou seja, mercado e solução

Como você deseja que as pessoas vejam a sua marca? - branding

Qual o público alvo do seu produto? - Úsuario

O que você espera resolver com o seu produto? – Solução

Exercicio para ajudar no workshop:  
Business model canvas

Exercicio de preferencia visual.

Mostraremos vários concorrentes diretos e indiretos, além de outros produtos e soluções que existem no mercado

Todos votam secretamente em seus 2 favoritos e 2 que não gostaram

Discuta com o grupo quais foram os mais votados e os menos votados, tente descobrir as razões do resultado

Segundo método

Cliente tem um dia todo disponível

Tempo aqui vai ser importate, até 8 horas

Visão geral rápida

Vamos definir um stakeholder, quem vai tomar a decisão final. Ele vai descrever o que eles querem, quem são, quais são seus objetivos em 15 minutos.

Quebrar gelo

2 minutos por pessoas para apresentações

Nome, titulo, o que a pessoa ama e odeia, o que esperam no final desse workshop

30 segundos para desenhar a pessoa

Precisam sentar de frente a frente

O pitch

Esse exercício vai fazer com que o cliente veja o posicionamento do produto quanto ao usuário final

Para quem é o produto? – cliente ou grupo de usuários, quem é a audiência desse produto?

O que esse produto resolve? Qual beneficio principal ou resultado que o produto entrega?

Diferente – Competidores ou como usuários resolvem o problema

Seu serviço, o que vocês fazem melhor?

Medida de sucesso

Quais são as medidas de sucesso?

Como esse projeto vai te ajudar a resolver o seu problema?

Quais pontos positivos esse projeto tenta alcançar?

Anotar respostas:

Agrupar ideias por categoria e assuntos

Quando ideias de medida de sucesso se parecem, começar a agrupar, se um ponto positivo for similar, começar a agrupar

Personas

Personas representam usuários típicos, agrupados por necessidades, interesses, padrões de comportamento comuns ou semelhanças demográficas e geográficas.

Jorney Mapping

O mapa envolve uma descrição passo a passo da experiência do usuário, com diferentes pontos de contato e canais com os quais os usuários interagem e os principais pontos problemáticos.

Quando o usuário tem o primeiro contato com a sua empresa, qual método de acesso ao cadastro da empresa ou serviço? Como ele acha seu serviço?

Lightning demos

Esse exercício é simples, 3 minutos cada pessoa, vai até o computador abre QUALQUER website ou produto online que goste, você pergunta e questiona o porque aquele exemplo é bom e ruim, o que chama atenção.

Desenhar as coisas que chamam atenção nas pessoas

Métodos de trabalho

Aqui você vai definir e entender como o cliente gostaria de trabalhar com sua agencia ou você em especifico.

Exemplo: ligações semanais, relatórios mensais, google docs ou email, reuniões cara a cara...

No final é para ter anotado e tido muitos insights para o produto

Terceiro método

Cliente tem meio dia, você busca respostas rápidas

Definir metas, publico alvo, analise de tarefas, prioridades, usabilidade, expectativas, requisitos, design e cronograma.

Metas

Qual é a definição de objetivo e visão do produto?

Como vocês definiriam um produto de sucesso?

Como você vai saber quando um produto foi bem sucedido?

Publico alvo

Quem são os usuários do produto? Usuarios primários e secundários

Como vocês descreveriam esses usuários? Quais são as características desse usuário? Idade, experiência, comportamento e frustração.

Necessidades, interesses e objetivos desses usuários? Persona montada

Analise de tarefa e priorização de tarefa

Como eles vão usar o produto?  
Quais as funcionalidades que vão deixar eles aptos a utilizar o produto?

Quais tarefas são criticas para o sucesso do usuário e o sucesso do negocio?

Quais recursos são propensos a problemas de usabilidade? – O que vocês acham que é um problema

Determinar objetivo de usabilidade mensurável

Quais tarefas os usuários devem ser capazes de realizar?

Discutir expectativas requisitos e preferencias

O que motivou a criar esse projeto?

Existem algumas restrições, mandatos ou diretrizes para esse produto? Qual restrição precisa ter

Identificar recurso disponível e necessidade de treinamento

Que nível de recurso esta disponível para atualização e manutenção do produto? Produto precisa de atualização, ele tem pessoas para atualizar esse serviço?

Design

O que é necessário em um design?

Como os usuários vao definir o que é bonito e o que não é bonito?

Quais as plataformas que o produto pretende atingir?

Cronograma e plano de projeto

Quais seus prazos?

Quem será o responsável por gerenciar o plano de projeto, o cronograma e a assinatura final?