

# 用户访谈怎么做

## 为什么要做用户访谈？

用户访谈帮助产品经理更快速的代入用户角色，看清痛点，暴露问题本质，从而更合理地去思考解法，最后做业务抽象，避免闭门造车。

我们的动机可以是这些：

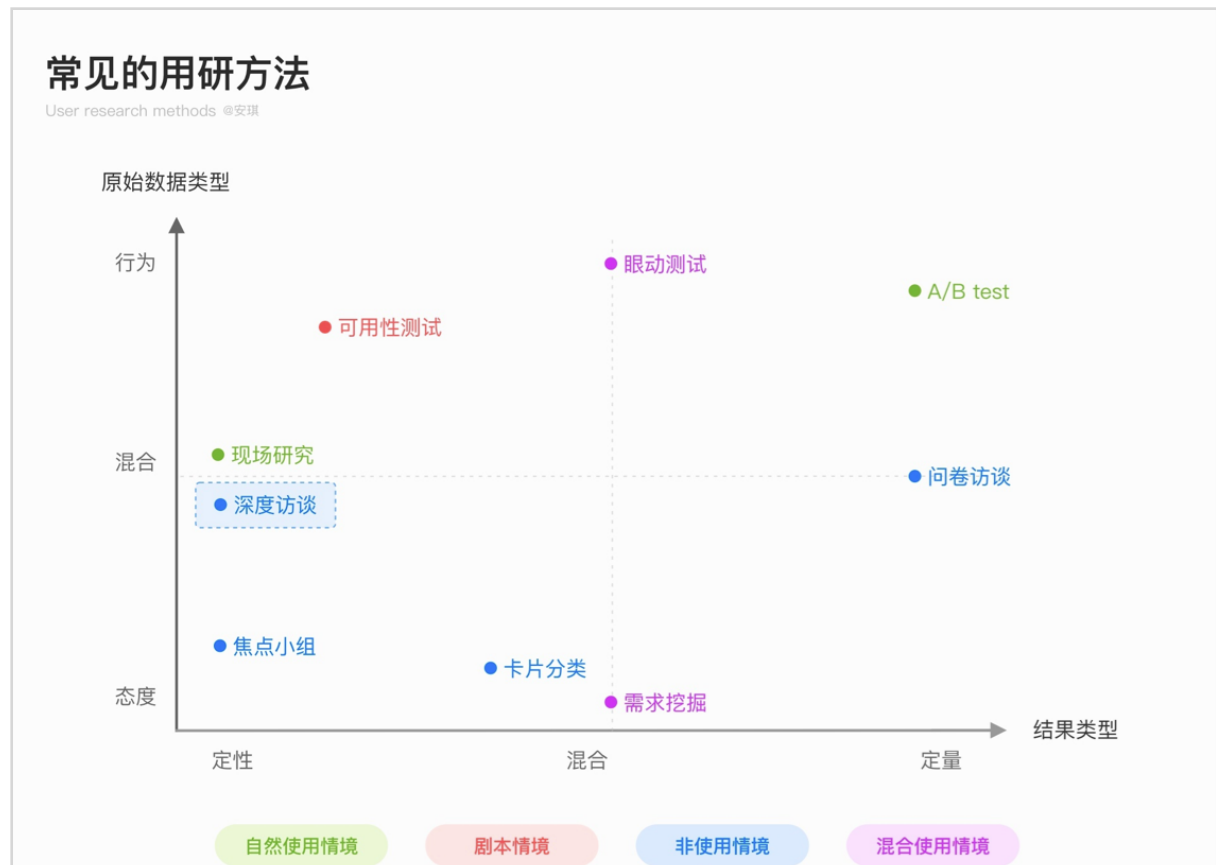
- 想做个新功能；
- 想改一个功能；
- 业务表现不佳，但在自身充分理解业务的情况下没办法清晰地理解用户的心理和行为。

我们的收益可以是这些：

- 做出决策，做或者不做一些事情；
- 统一标准，同步到各职能团队，让大家朝着一个对的方向一起努力，减少沟通成本；
- 养成从用户角度思考的习惯；
- 暴露出问卷这样的定量数据不能暴露的问题，从定性的角度更能理解用户

## 用户访谈怎么做

一篇值得细读的文章



## 小结

访谈最重要的是获得用户体验过程的一手数据，通过分析体验过程能找到未曾发掘的潜在需求。

提示：

- 不要把自己的习惯、知识、技能强加给用户
- 个人认为问卷的价值小于访谈类型的用研方式，问卷走量，访谈走心
- 学习尼尔森十大原则
- 体验结果是可被衡量的，学习Heart模型