Template domande:

Intervista per il cliente (Operai, 1° settore)

Domande introduttive:

- Nome, Cognome, Lavoro

Domande di utilizzi tipici:

- Cosa utilizza principalmente per svolgere il suo lavoro quotidiano?

-Che tipo di attrezzo utilizza per ripulire dopo aver forato un muro?

Domande per evidenziare i lati positivi del prodotto tradizionale:

- Cosa apprezza di più dello strumento che utilizza abitualmente?

- Quali caratteristiche la fanno scegliere questo prodotto rispetto ad altri disponibili sul mercato?

Domande per evidenziare i lati negativi del prodotto tradizionale:

- Ha mai notato che qualche aspetto del prodotto limita o complica il suo lavoro? In che modo?

-Ha mai riscontrato delle difficoltà nell'utilizzo del prodotto? Mi può raccontare un'esperienza specifica o una situazione che le viene in mente?

Domande per evidenziare migliorie del nuovo prodotto:

- Quali cambiamenti apporterebbe a questo prodotto per renderlo più adatto al suo lavoro?

- Quali caratteristiche ideali dovrebbe avere uno strumento per semplificare la sua routine lavorativa?

Intervista per il cliente (Fai da te, 2° settore)

Domande introduttive:

- Nome, Cognome, lavoro

Domande di utilizzi tipici:

- Con quale frequenza esegue lavori di manutenzione?

- Che strumenti utilizza solitamente per svolgere i suoi progetti?

- Ci sono particolari sfide o problemi che riscontra durante l'uso degli attrezzi?

-Che tipo di attrezzo utilizza per ripulire dopo aver forato un muro?

Domande per evidenziare i lati positivi del prodotto tradizionale:

- Cosa apprezza di più nell'attrezzo che utilizza al momento per i suoi lavori di manutenzione?

- Quali aspetti del prodotto considera i più vantaggiosi?

Domande per evidenziare i lati negativi del prodotto tradizionale:

Ha mai notato che qualche aspetto del prodotto limita o complica il suo lavoro? In che modo?

- C'è qualcosa che migliorerebbe nella sua esperienza con questo prodotto?

Domande per evidenziare migliorie del nuovo prodotto:

- Se fosse possibile migliorare alcuni aspetti del prodotto, quali suggerimenti darebbe?

- Che caratteristiche aggiuntive potrebbero migliorare la sua esperienza d'uso durante i lavori?

Intervista per chi vende gli attrezzi di concorrenza

Domande introduttive:

- Nome, Cognome, ruolo all’interno dell’azienda

Domande per la vendita dell’oggetto di concorrenza:

- Quali sono i prodotti che vende di più in relazione agli attrezzi per il lavoro manuale, inerenti alla pulizia post-foraggio di un muro?

- Che tipo di feedback riceve più spesso dai suoi clienti sui prodotti che vendete inerenti alla pulizia post-foraggio?

Domande per evidenziare i lati positivi del prodotto tradizionale:

- Quali caratteristiche pensa siano le più attraenti per i suoi clienti quando scelgono questi attrezzi?

Domande per evidenziare i lati negativi del prodotto tradizionale:

- Secondo la sua esperienza, ci sono aspetti dei prodotti attuali che i suoi clienti trovano problematici o limitanti?

Domande per evidenziare migliorie del nuovo prodotto:

- Ha notato un interesse crescente da parte dei clienti verso soluzioni che offrono qualcosa di diverso o di nuovo rispetto a quello che utilizzano attualmente?