

Stakeholder Interview Template

PROJECT VISION

- What is your vision for this offering? | Qual é a visão que quer oferecer?
- What defines success for this project? | O que define sucesso para este projeto?
- What are the potential pitfalls (ie. what keeps you up at night about this project)? | Quais são as potenciais armadilhas (ex., o que do projeto tira seu sono)?

USERS

- Different types of users (salesperson vs supervisor vs analyst) | Diferentes tipos de usuários (vendedores vs supervisores vs analista)
- Who is primary? | Quem é o primário?
- Role(s)? | Papel (-éis)?
- Typical Background? | Contexto típico?
- Defining Attribute? | Definir atributo?

VALUE PROPOSITION

- What problems do users have that this offering solves? | Que problemas os usuários possuem que pode virar solução?
- What is the core value prop of the offering? | Qual o principal valor da proposta?
- What are the main marketing messages? | Quais são as principais mensagens de marketing?

COMPETITION

- What similar tools are in use today? | Quais ferramentas similares estão em uso ?
- Target Market? Value Proposition? | Mercado-alvo? Valor da Proposta?
- What are their relative strengths/weaknesses? | Quais são os pontos fortes/ fracos deles?
- How is this offering different? | Como são os diferenciais?

YOUR CUSTOMERS

- Target market(s)? | Mercado-alvo?
- What role is your team selling to? | Qual é o papel pra qual seu time de vendas procura vender?
- What problem do they have that *their* offering solves? | Quais problemas eles tem que a concorrência resolve?
- Who is their competition? | Quem são os concorrentes deles?
- How are they differentiated? | Como eles são diferenciados?

PROCESS & WORKFLOW (example questions here for a Salesperson role)

- What is the nature between the salesperson and their customer? | Qual a relação entre seus vendedores e seus clientes?
- How does the salesperson know when it is time to engage with a customer? Are there multiple types of engagements? Are there other key patterns (eg. cyclical

patterns, size of company, level of customer savvy-ness, industry, etc) | Como seu vendedor sabe a hora de se relacionar com o cliente? Ele tem vários tipos de relacionamento? Existem outros tipos de padrões-chave (ex., padrão-cíclico, tamanho da empresa, nível do cliente em relação à formalidade, ramo de atividade da empresa, etc)

- How do they prepare? How do they work with? What tools do they use? | Como eles se preparam? Como eles trabalham nisso? Que ferramentas eles usam?
- How do they engage? What is the first step? And the next (and so on)? How does the engagement end? | Como eles se relacionam? Qual o primeiro passo? E qual o próximo (e por assim adiante)?
- What frustrations/ pain points do they experience with their current process? | Quais as frustrações/ dores que eles experienciaram com seus respectivos processos?

CONTEXT OF USE

- What tools do they use today? Where do those tools fit? (collect screenshots, printouts, any relevant articles if possible) | Que ferramentas eles usam atualmente? Onde essas ferramentas se encaixam? (coletam captura de tela, impressões, quaisquer artigo relevante, se possível)
- What data points do they collect today? What insight are they able to share with customers today? How do they share it? What does it look like? | Quais dados eles coletam hoje? Que visão eles podem compartilhar com os clientes hoje? Como eles compartilham isso? Como que isso se parece?
- What's missing in the current process that this tool will provide? | O que está faltando no atual processo que essa ferramenta oferece?
- Where do you imagine your new (or redesigned) offering will fit? | Onde você imagina que sua novidade (ou redesenhada) ofertada vai se encaixar?

USER GOALS

- What defines success? (if an experience goes well, what happens, commission? bonus?) | O que define o sucesso? (se uma experiência é sucedida, o que acontece? comissão? Bônus?)
- What is a bad results? (If an experience doesn't go well, what happens?) | O que é um resultado ruim? (se uma experiência é bem sucedida, o que acontece?)
- If users had a "magic wand" and could wish for anything to make the process better, what would they wish for? | Se os usuários possuem uma "varinha mágica" e pudessem desejar o que quisessem fazer para melhorar o processo, o que eles desejariam?