

Atividade

Construa a demonstração e conduza entrevistas de solução

1. CONTEXTO

Nesta tarefa, você criará a demonstração da solução que foi discutida e planejada na atividade anterior.

Você vai:

1. Construir um modelo de solução, usando a estrutura tecnológica para testá-lo com seus clientes potenciais. Por exemplo, se você estiver desenvolvendo um site, crie seu layout como um site em vez de criar uma imagem do site usando o Photoshop.
2. Realizar a entrevista usando o script fornecido neste documento.
3. Receber feedback dos prospects.

Os objetivos da tarefa são:

- Construir modelos da solução usando o framework tecnológico.
- Ajudar os possíveis clientes a entrevistar para visualizar sua solução.
- Analisar o feedback recebido de seus clientes em potencial.
- Categorizar cada elemento do seu modelo em uma das seguintes categorias "deve ter" "bom, mas opcional" ou "não é necessário".

2. INSTRUÇÕES

Para esta tarefa você precisa:

1. Formar equipes.
2. A duração exata da tarefa será de 3 horas. Você terá:
 - a) 2 horas para criar ou construir o modelo da solução.
 - b) 1 hora para realizar as entrevistas.
3. Construir o modelo usando o quadro tecnológico para apresentá-lo aos seus clientes potenciais.
4. Agendar entrevistas com 10 dos seus clientes potenciais.
5. 0078 Faça as entrevistas e apresente sua demonstração para ajudar os clientes potenciais a visualizar sua solução.
6. Pergunte ao seu facilitador como e quando entregar a tarefa.

Depois de concluir esta tarefa:

1. Recolha os resultados das entrevistas.
2. Descubra se você conseguiu o ajuste da solução de problema.
3. Gire ou reinvente sua solução, caso você não tenha atingido esse ajuste.

Atividade

Construa a demonstração e conduza entrevistas de solução

3. DICAS PARA CONDUZIR ENTREVISTAS DE SOLUÇÕES

Cuando realices las entrevistas, mantén en mente los siguientes puntos:

1. Quando você fizer as entrevistas, tenha em mente os seguintes pontos:

Acompanhe os seus clientes potenciais, somente se você tiver permissão deles. Se essas perspectivas ainda atenderem às características de seus primeiros usuários, agende uma entrevista de acompanhamento com eles.

2. Combine com algumas novas perspectivas

É uma boa idéia incluir novas perspectivas em cada rodada de entrevistas para que você possa testar todas as hipóteses com uma mentalidade de "iniciante". Suas primeiras entrevistas devem ter gerado algumas referências de novos clientes em potencial que você pode usar para essa tarefa. Este também é um bom momento para começar a testar outros canais que você identificou em sua última iteração.

Realize suas entrevistas usando a seguinte estrutura:

Agenda para la entrevista



Atividade

Construa a demonstração e conduza entrevistas de solução

Nota: Os passos para a entrevista são explicados com o exemplo do CloudFire, criado por Ash Maurya. Leia o exemplo para entender como criar um script para sua entrevista

1. Bem-vinda (Establece o rapport)

"Muito obrigado por tomar o tempo para conversar conosco hoje.

Estamos trabalhando em um serviço projetado para pais de família compartilhar fotos e vídeos. Eu tive a ideia quando meu filho nasceu e fiquei frustrado com as soluções existentes.

Começarei descrevendo os principais problemas que estamos resolvendo e, em seguida, perguntarei se alguns deles fazem sentido para você. Eu também gostaria de mostrar uma demonstração que está apenas no estágio inicial.

Eu gostaria de lhe dizer que ainda não temos um produto acabado, e nosso objetivo é aprender com você, não se trata de vender nada a você. O que você acha?

2. Coletar dados demográficos (testar o segmento do cliente)

Faça algumas perguntas para reunir informações básicas (idade, origem, etc.) sobre seus clientes potenciais, para ajudá-lo a determinar seu segmento e qualificar os primeiros adotantes. Se você já entrevistou este cliente em potencial, você pode pular esta seção, a menos que haja perguntas adicionais que surgiram desde sua última entrevista.

"Antes de continuar e falar sobre os problemas, gostaria de saber um pouco sobre você:

- Quantos filhos você têm?
- De que idade?
- Você compartilha fotos online?
- Você compartilha vídeos online?
- Com que frequência?
- Com quem?"

3. Represente os 3 principais problemas com uma história

"Ótimo, obrigado. Ok, agora eu falo sobre os problemas que estamos tentando resolver.

Quando nossos filhos nasceram, percebemos que tirávamos muito mais fotos do que antes e, principalmente, mais vídeos. Além disso, começamos a receber pedidos de avós e outros membros da família para compartilhar as fotos / vídeos de nossos filhos, muitas vezes (às vezes diariamente). No entanto, percebemos que é difícil compartilhar todo esse conteúdo com frequência porque o processo demorou muito e algumas vezes foi frustrante.

Tivemos que organizar os arquivos, compactá-los e estar cientes do processo de upload. O vídeo foi ainda mais difícil porque muitas vezes precisávamos converter o vídeo primeiro (transcodificação) em um formato amigável para a Web. Como a maioria de pais de família, no contávamos com muitas horas de

Atividade

Construa a demonstração e conduza entrevistas de solução

Como a maioria dos pais, não tivemos muitas horas de sono e não tivemos tanto tempo livre quanto antes. Ter filhos nos deu uma nova apreciação do tempo livre e gostaríamos de passar mais tempo em outras atividades. Isso faz sentido para você? Você compartilha algum desses problemas?"

Nota: Se você perceber que o cliente potencial não sente uma forte ressonância com o problema, não continue a entrevista. Melhor, use o script de entrevista com problema para entender melhor como os clientes potenciais resolvem esses problemas hoje.

4. **Demo (teste a solução)** – Este é o centro da entrevista.

Analise cada problema e mostre como você os resolve usando sua demonstração.

"Ok, é assim que nosso aplicativo parece neste momento. Estamos tentando priorizar o que devemos concluir e publicar primeiro. Gostaríamos de lhe fazer mais algumas perguntas:

- Que parte da demonstração fez mais sentido?
- Quais partes você poderia excluir?
- Existem alguns recursos adicionais que você acha que são necessários? "

5. **Teste de fixação de preço (fonte de renda)**

Encontrar o preço certo é mais que uma ciência. Normalmente, o preço correto é o preço que a perspectiva aceita, mas com uma leve resistência. Teste o preço usando o "preço inicial" determinado anteriormente para esse segmento de clientes em potencial.

Não peça ao cliente em potencial um preço aproximado, explique melhor seu modelo de precificação (aproximadamente) e meça sua reação imediatamente após receber as informações. Se você aceitar o preço, tome nota se você hesitou ou se aceitou sem hesitação.

"Agora, vamos falar sobre o preço.

Vamos lançar o serviço usando um modelo de assinatura.

Você pagaria US \$ 49 por ano pelo serviço ilimitado de compartilhamento de fotos e vídeos?"

6. **Close (O pedido)**

Acabamos com todas as perguntas sobre as hipóteses, mas você ainda tem mais duas perguntas a fazer.

A primeira é pedir permissão para manter contato e testar o serviço quando estiver pronto. Se possível, tente garantir um compromisso mais firme que apenas verbal. A segunda é perguntar se eles têm um conhecido que você poderia entrevistar que atenda às características que você está procurando.

"Muito obrigado pelo seu tempo. Como mencionei no início, este não é um produto acabado, mas estamos perto de lançar algo no mercado em breve. Você estaria interessado em experimentar o produto quando tivermos algo pronto?

Atividade

Construa a demonstração e conduza entrevistas de solução

Finalmente, continuamos procurando pessoas como você para entrevistar. Você conhece algum outro pai com filhos pequenos que possamos entrevistar? "

7. Documente os resultados

Use 5 minutos imediatamente após a entrevista para documentar os resultados enquanto eles permanecem frescos em sua mente.

É muito útil usar um formato como o apresentado abaixo para escrever rapidamente as respostas às suposições que você colocou em teste.

Primeiro, permite que cada entrevistador preencha o formulário de forma independente. Em seguida, realize uma sessão de encerramento para comparar notas e fazer um último registro no sistema que você está usando para registrar seus resultados.

4. FORMATO PARA OS RESULTADOS DA ENTREVISTA DO DOCUMENTO

Este é o formato usado por Ash Maurya para entrevistar as perspectivas do CloudFire. Personalize este formato para trabalhar com sua solução.

Data:

Informação do contato:

Nome:

E-mail:

Informação básica

Quantidade de filhos: Idades:

Compartilhe fotos on-line: Compartilhe vídeos on-line:

Quantas vezes: Com quem

Solução:

Ranking de prioridade: Nível de dor:

Comentários adicionais:

Atividade

Construa a demonstração e conduza entrevistas de solução

Solução:

Ranking de prioridade: **Nível de dor:**

Comentários adicionais:

Solução:

Ranking de prioridade: **Nível de dor:**

Comentarios adicionales:

Preço

Disposto a pagar (\$X/mês):

Notas:

Referências:

O conteúdo é atribuído a Ash Maurya e seu livro, Running Lean, Second Edition (O'Reilly). Copyright 2012 Ash Maurya, 978-1-449-30517-8.