EMPATIZAR

PLAN DE EXPLORACIÓN

PREPÁRATE PARA IR A EXPLORAR! Una entrevista explorativa es una forma de explorar la vida cotidiana de las personas para las que diseñas. Queremos entender el contexto, objetivos, intereses y su forma de hacer las cosas sin pensar en la solución.

En este ejercicio vas a identificar todo lo que quieres aprender para poder crear tu guión de entrevista.

| CONTEXTO | | A QUIÉN | | |
|---|--|--|---|--|
| ¿Qué sabes? | ¿Qué necesitas aprender? | PERFIL DE USUARIOS Qué características tienen las personas que quieres entrevistar. | ¿Dónde están? ¿Cómo las encuentras? ¿Querrán participar? ¿Habrá que incentivarlos o compensarlos? | |
| BRAINSTORMING DE PREGU | JNTAS | | | |
| POSIBLES PREGUNTAS BÁSICAS (M Háblame de tus antecedentes. | arca aquellas preguntas que quieras usar) | Crea nuevas preguntas | | |
| Cuando utiliza estos productos, | ıctos similares en nuestro espacio]? ¿se encuentra con algún desafío? | | | |
| ☐ ¿Cuáles son las tareas más impo productos? | ortantes que realiza mientras usa estos | | | |
| ¿Hay algo que le gustaría poder hacer con estos productos que actualmente no es posible? | | | | |
| ☐ ¿Qué és lo que no te deja dormir por la noche? ☐ ¿Hay alguna forma en que estos productos no cubran su necesidad actual? | | | | |
| Si tuvieras una lámpara mágica: qué le pedirás sobre | | | | |
| ¿NECESITAS CONOCER UN PROCESO? | | | | |
| □ NO □ Si, necesito entender cómo se realiza una tarea o actividad. | | | | |
| >> Consulta la ficha GUÍA DE ENTREVISTA DE JOURNEY | | | | |

EMPATIZAR

PLANTILLA DE ENTREVISTA EXPLORATORIA

PLANTILLA PARA LAS ENTREVISTAS!

- Crea una plantilla.
- Ordena todas las preguntas para las que buscas respuestas.
- Recuerda añadir mensajes de bienvenida al principio y al final

| GUÍA | | | |
|------------------|--|--|--|
| Intro | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Preguntas | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Gracias y cierre | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Una entrevista es como cualquier otra conversación. No eres un policía ;)

- Deja a un lado tus asunciones y creencias.
- Haz preguntas abiertas. Escucha y observa sin opinar.
- Toma fotos si es algo que quieras recordar. (Pide permiso!)

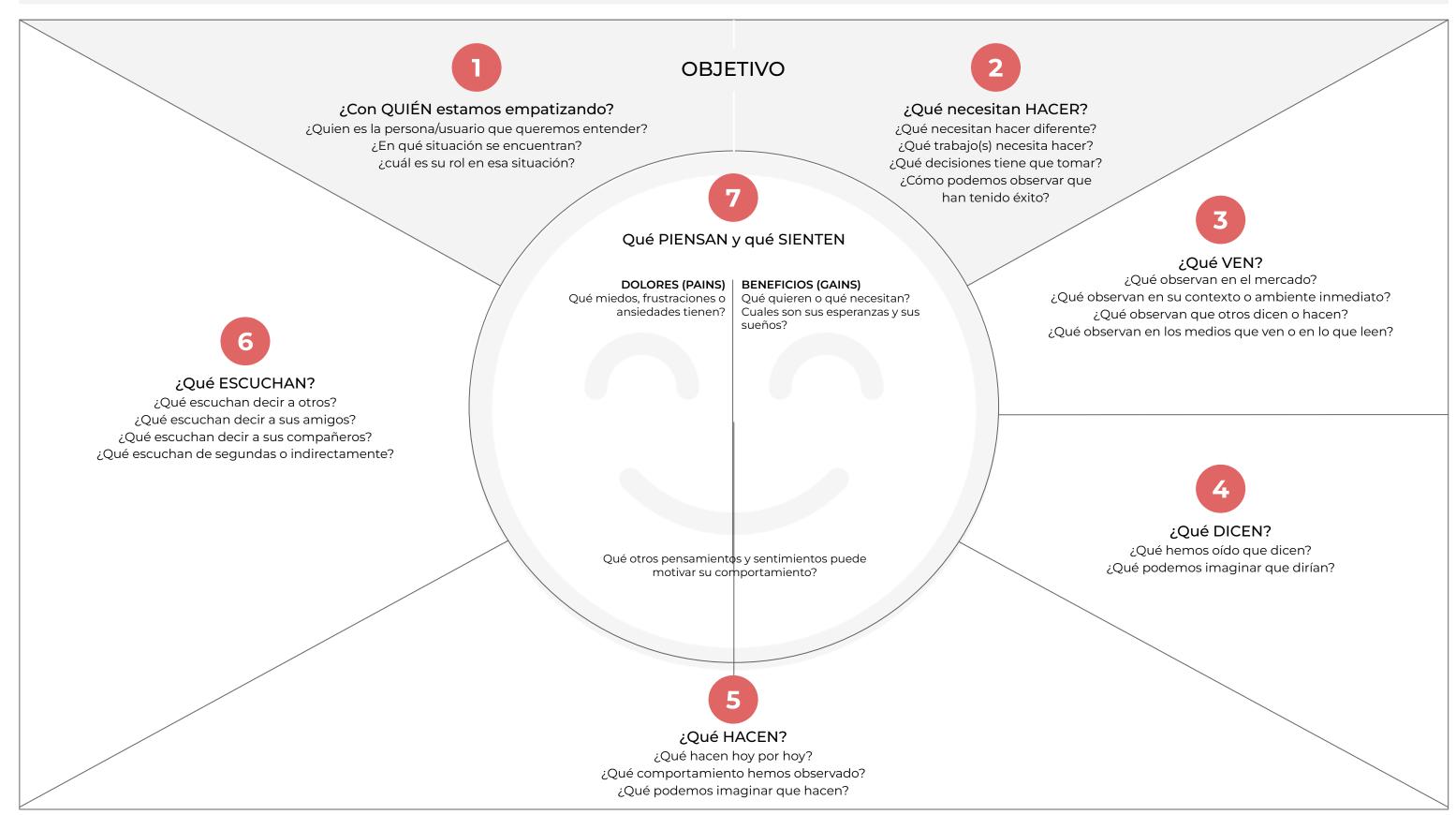
| NOTAS DE | FECHA |
|----------|---|
| | , |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | No estamos |
| | validando ideas!! Queremos saber que siente, que hace, porquë |

EMPATIZAR

PLANTILLA DE ENTREVISTA DE JOURNEY

Esta, entrevista, o esta parte de la entrevista se enfoca en los pasos de una actividad o tarea. NOTAS DE: FECHA: Deja a un lado tus asunciones y creencias. Escucha y observa sin opinar. • Toma fotos. (Pide permiso antes!) PASOS: Identifica cada momento de la actividad CONTEXTO: Describe dónde está, qué pasa. qué hace, qué piensa EMOCIONES: ¿Qué siente? ¿Por qué? (<u>.</u>. (>< 25 25 25

DEFINIR DAVE GRAY **EMPATHY MAP CANVAS**



Dave Grey. Updated Empathy Map Canvas.. https://medium.com/the-xplane-collection/updated-empathy-map-canvas-46df22df3c8a

DEFINIR

SÍNTESIS DE APRENDIZAJES

ORGANIZA Y SINTETIZA LO QUE HAS APRENDIDO!

Este es un ejercicio de calentamiento para revisar y recordar lo más importante que sabemos o hemos aprendido. Estructura en bloques lo que sabes para identificar qué es lo más importante.

QUÉ ES LO MÁS IMPORTANTE

NEGOCIO

¿Qué es lo más importante para tu negocio? ¿Qué significa tener éxito?

PERSONAS

¿Qué es lo más importante para las personas? ¿Qué significa tener éxito?

TECNOLOGÍA & RESTRICCIONES

Qué límites y condiciones tenemos que tener en cuenta?

¡¡ATENCIÓN!!

Todavía no buscamos soluciones!

QUÉ DEBE CONSIDERAR LA SOLUCIÓN

REQUERIMIENTOS FUNCIONALES

QUÉ DEBE CONSIDERAR LA SOLUCIÓN

ASPECTOS EMOCIONALES

Cómo queremos (o qué queremos evitar) que sientan los usuarios durante/después de usar la solución.

CONSEJO Si has realizado un estudio de competencia o benchmarking, añádelo aquí.

ALGUNOS EJEMPLOS PARA INSPIRARTE

Admiración, Diversión, Asombro, Incomodidad, Calma, Confusión, Anhelo, Empatía, Envidia, Miedo, Horror, Interés, Alegría, Nostalgia, Romance, Tristeza, Satisfacción, Triunfo.

DEFINIR ¿CÓMO PODRÍAMOS...? (HOW MIGHT WE...?)

El lenguaje ayudar a estimular el pensamiento creativo y la colaboración libre. Vas a desinhibir la creatividad. ¿Cómo? ¡Dándote el permiso y el poder de que existen soluciones y las vamos a encontrar!

CONSTRUYE OPORTUNIDADES

Utilizar post-its de diferentes colores para explorar oportunidades. -

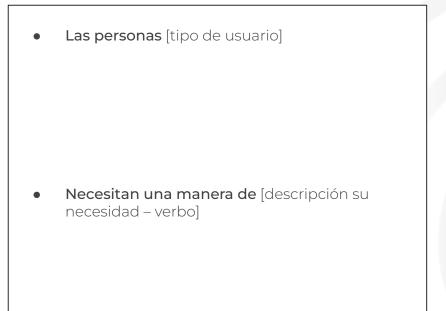
2

Crea una pregunta inspiradora.

| Las personas [tipo de usuario] | Necesitan una manera de [descripción su necesidad – verbo] | Porque [insight que hemos descubierto]. | ¿Cómo podríamos? |
|-----------------------------------|---|--|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | CONSEJOS PRO PARA ASEGURAR BUENOS 'CÓMO PRODRÍAMO Estar basados en un problema o insight. Conectarlos al resultado deseado, sin definir la solución. Escritos en positivo. Ser suficientemente abiertos para garantizar muchas ideas creativas. |

PUNTO DE VISTA **DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

SELECCIONA EL PROBLEMA - OPORTUNIDAD PARA EL QUE VAMOS A TRABAJAR Gracias a las herramientas de priorización vas a seleccionar la oportunidad o problema clave a resolver. Este va a ser un punto de vista sólido que te impulse a la innovación centrada en el ser humano.



Cómo podríamos....?

Porque [insight que hemos descubierto].

EN FORMA DE PREGUNTA ES MUCHO MÁS FÁCIL IDEAR

ESTA ES LA DESCRIPCIÓN QUE ACOSTUMBRA A ENTENDER NEGOCIO Y LOS EQUIPOS



| EXPLICA TU IDEA GRÁFICAMENTE Explica qué experiencia tiene el usuario que está usando o disfrutando de la/s idea/s que has seleccionado.en el paso anterior. | | |
|--|--|--|
| Hay un paso importante entre la ideación y la creación: definir la historia. | | |

PROTOTIPAR **QUÉ PROTOTIPAR**

ANTES DE PROTOTIPAR!

Ya tenemos una idea. ¿Qué tenemos que prototipar? Para responderlo identifica qué quieres aprender respondiendo las siguientes actividades

QUÉ QUEREMOS CONFIRMAR Qué hace la solución. Detalla tanto cómo sea posible. Qué asunciones observas. Qué riesgos hay. QUÉ Y CÓMO PROTOTIPAR ¿Con quién tenemos que validarlo? ¿Cómo vamos a validar? ¿Qué prototipo tenemos que construir? Α ROTOT Р

PLAN DEL TEST DE VALIDACIÓN

PREPARA LA EL TEST CON USUARIOS

Vas a preparar una sesión o entrevista de unos 30-40 min (incluyendo bienvenida y cierre) para hablar con futuros usuarios de nuestra solución.

CONTEXTO

ESCENARIO.

Describe el contexto necesario para que los participantes del test puedan entender el prototipo y responder a nuestras preguntas sin perderse.

ÉXITO

Qué criterios vamos a seguir para considerar que el test tenga éxito.

USUARIOS

Qué características tienen las personas con las que quieres validar el prototipo. ¿Dónde están? ¿Cómo las encuentras?

TEST

| PROCEDIMIENTO/ TIPO DE TEST | |
|--|--|
| Describe paso a paso las tareas que vas a realizar | |
| Actividad de bienvenida y contexto | |
| | |
| Actividades o tareas de validación | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| Despedida | |
| diferentes tipos | |
| de tareas, un storyboard puede ayudarte a modo de guión | |

| PREGUNTAS Y TAREAS | MATERIALES |
|--|--|
| Lista de tareas o preguntas para responder | Qué recursos vas a necesitar |
| | Papel para notasboliCinta adhesiva |
| | • tijeras |
| | □ prototipo |
| | o post-its de colores |
| | |
| | |
| | |
| | 0 |
| | |

PARRILLA DE APRENDIZAJES

ANALIZA Y ORDENA RESPUESTAS!

Seguramente ya tienes claro qué funciona y que hay que mejorar. Usa esta actividad para organizar lo que has observado y decidir los siguientes pasos.

