

مصاحبه

مجموعه سوالاتی که در جلسه مصاحبه با مشتری نیاز است پرسیده شوند شامل چند بخش می‌باشند :

- I. مجموعه سوالاتی که بر روی مشتری و سهامداران و اهداف کلی پروژه و منافع آن تمرکز دارد .
- II. مجموعه سوالاتی که باعث ایجاد درک بهتری از مساله (پروژه) میشود و به مشتری این اجازه را می‌دهد تا درک خود را از راه حل (محصول) ارائه دهد .
- III. مجموعه نهایی سوالات متمرکز بر اثربخشی ارتباط است تحت عنوان meta-questions .

حال به ارائه سوالات مربوطه هر مجموعه می‌پردازیم :

مجموعه اول

- I. چه کسی درخواست چنین محصولی را داده است؟
- II. چه کسانی قرار است از این محصول استفاده کنند؟
- III. این محصول قرار است چه نیازی را برطرف سازد؟
- IV. اگر محصول با موفقیت پیاده سازی شود، منفعت اقتصادی آن چیست؟
- V. تمایز این محصول با محصولات مشابه موجود در چیست؟
- VI. بودجه و مدت زمانی برای تولید محصول مد نظر دارید؟

مجموعه دوم

- I. چه موقع خروجی محصول را به عنوان خروجی مناسب تلقی می‌کنید؟
- II. محیط تجاری ای که محصول قرار است در آن استفاده شود را در صورت امکان شرح دهید.
- III. آیا محدودیت‌های خاصی وجود دارند که امکان دارد بر روی محصول تاثیر گذارند؟
- IV. در آینده امکان تغییراتی در ویژگی‌های اساسی محصول وجود دارد؟
- V. اگر محصولی مشابه محصول خود مد نظر دارید معرفی فرمایید.

مجموعه سوم

- I. برای اطمینان از بررسی کامل نیازمندی‌ها آیا نیاز به مصاحبه با فرد دیگری هست؟
- II. آیا تمام سوالات در حوزه مساله بود؟
- III. فرد دیگری میتواند اطلاعاتی به موارد ذکر شده بی‌افزاید؟
- IV. آیا مساله دیگری که مد نظر داشته باشید و مطرح نشده باشد وجود دارد؟
- V. نیاز به جلسه دیگری وجود دارد؟