Quem são os clientes?

Como eles lidam com o problema?

Quais as coisas que elas valorizam?

Quais as coisas que elas temem?

Pelo o que ele pagaria?

Pelo o que ele não pagaria?

Mapear todos os públicos envolvidos, Definir onde buscar os públicos, preparar roteiro:

Experiencias marcantes:

Pontos Positivos e Negativos:

Usando a varinha mágica:

Perguntas abertas trazem mais valor:

Use Como, Quando, Por que:

Foque no passado;

---------------------------------------------------------------------

Entrevista de 3 pontos:

Você tem problema com...

Quando foi a ultima vez que passou pelo problema?

Conte pra mim sobre uma vez quando você teve este problema: como foi? O que você fez?

O que aconteceu? O que você pensou?

Se você tivesse uma varinha mágica, qual seria a solução ideal que você daria para o problema?

Entrevista Completa:

Há quanto tempo você ...

Como faz para ...

Mas e se ....

Já aconteceu de ... como foi?

Qual é o maior problema por tras de não se saber onde estão as oportunidades?

E já aconteu de você ter uma ideia, investir tempo e dinheiro nela e no final não ter mercado? Como foi?

Como você decide se ....

Mas e se ....