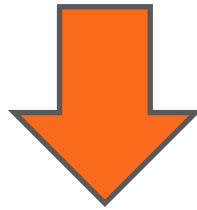


ENTREVISTA DA SOLUÇÃO

Lista de problemas



Feedbacks colhidos



Formular e testar a solução

ENTREVISTA DA SOLUÇÃO

Aliado ao já obtido na entrevista do problema, procure ter essas questões abaixo bem claras:

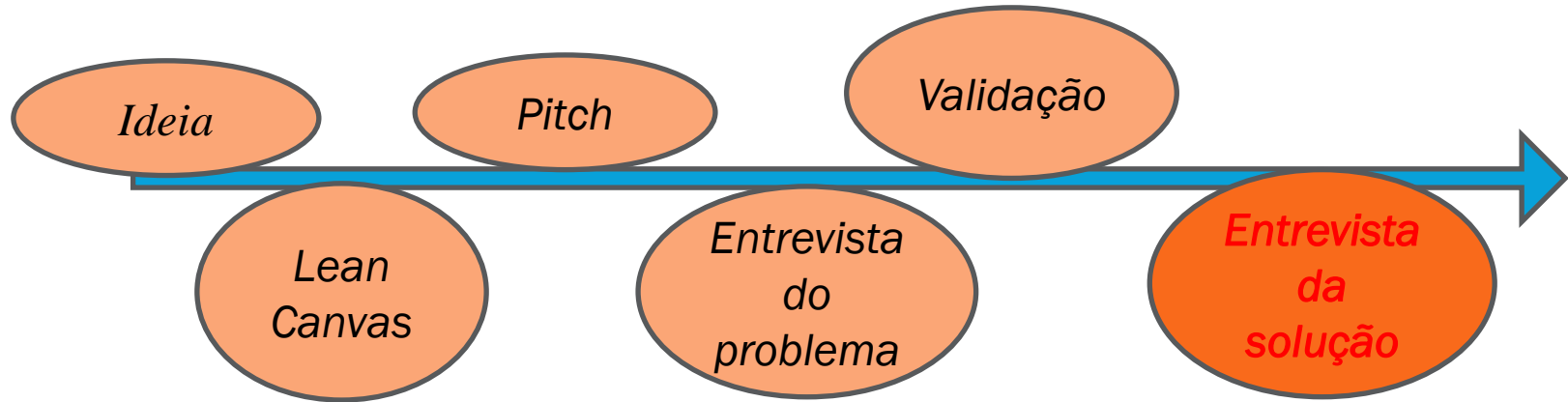
Cliente: Quem realmente sofre desse problema?

Produto: Como você resolve o problema? Quais as funcionalidades mínimas necessárias?

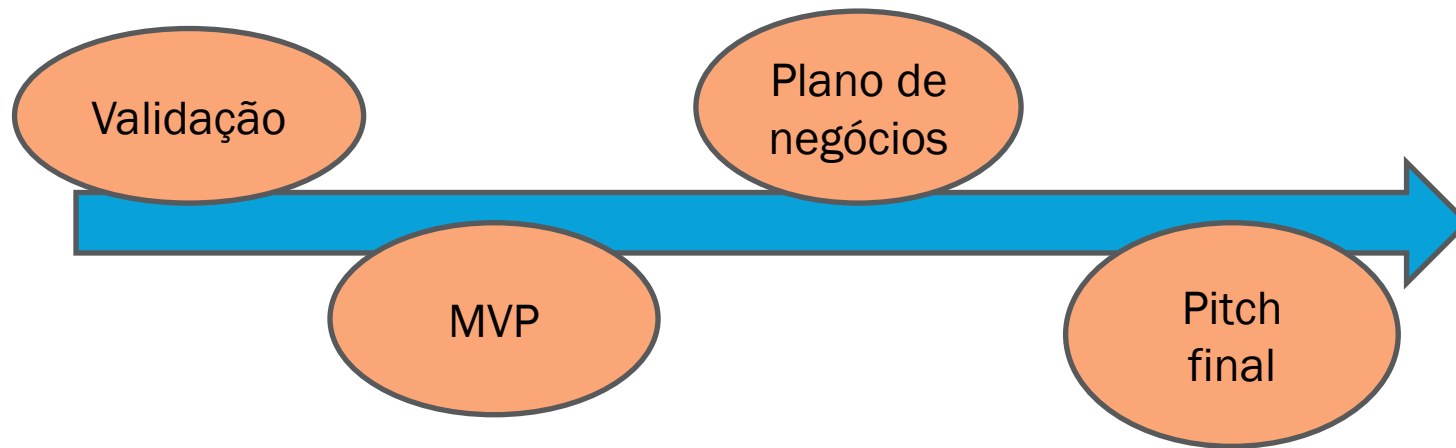
Mercado: Os clientes estão dispostos a pagar pela solução? Qual o valor? Como se dá o seu fluxo de receitas?

No desenvolvimento da ideia a entrevista da solução do modelo Lean é de grande importância, pois ela antecipa o Mínimo Produto Viável(MVP).

Até agora percorremos esse caminho:



Critérios a serem trabalhados




Na hora de desenvolver a entrevista da solução é importante que o cliente veja a solução que está sendo proposta, não de uma forma complexa porque pode implicar em desperdícios de tempo, de funcionalidades que não seja a principal.

OBJETIVO DA ENTREVISTA DA SOLUÇÃO

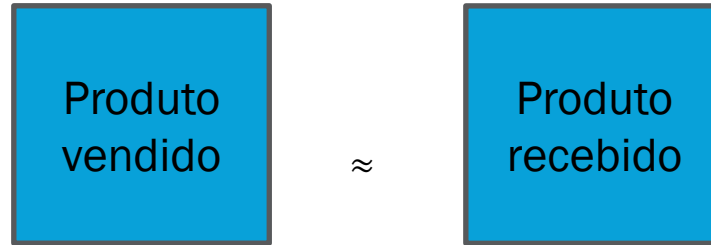
Dar uma ideia da solução usando protótipos ou o mínimo de recursos

Atentar-se para:

- ✓ Ver a reação do cliente ao estar diante do produto/serviço;
 - ✓ Verificar possíveis ajustes do MVP.
- 

CARACTERÍSTICAS DO PROTÓTIPO

- ✓ Precisa ser viável



- ✓ Precisa ser o mais semelhante ao real

Quanto mais feedbacks consegue-se retirar do clientes, melhorar as estratégias de apresentação

Evitar expressões como:

❌ Eu quis dizer isso/eu acho que precisamos melhorar o seguinte ponto.

✓ Precisa ser de fácil acesso iteração

Entrevistas cara a cara

Não terceirize essa parte pois pode influenciar os resultados

✓ Precisa minimizar o desperdício

Use ou resalte aquilo que certamente estará presente no seu MVP.

✓ Precisa usar dados de aparência real

Crie dados reais, páginas reais com o conteúdo a ser abordado.

✗ Não utilize por exemplo de lorem ipsum ou qualquer outro template pronto.

Lorem ipsum dolor si

Integer aliquam sem vitae ipsum vehicula e fringilla

Donec et nisi lorem, sed rhoncus odio. Pellentesque est nulla, commodo id accumsan ac, volutpat quis ligula. Nulla libero felis, venenatis id varius in, vehicula eu lectus. Suspendisse porttitor odio in massa luctus viverra interdum eros hendrerit. porttitor volutpat quis .

Mauris molestie consequat vulputate. Donec dignissim tempus suscipit. Sed tempor malesuada molestie. Etiam ullamcorper, orci vitae blandit malesuada, lacus orci consequat dolor, id adipiscing magna quam eu felis. Nunc sit amet turpis nisl. Cras nulla turpis, imperdiet non hendrerit vitae, ullamcorper varius ligula. Ut lacinia, risus sit amet sodales cursus,

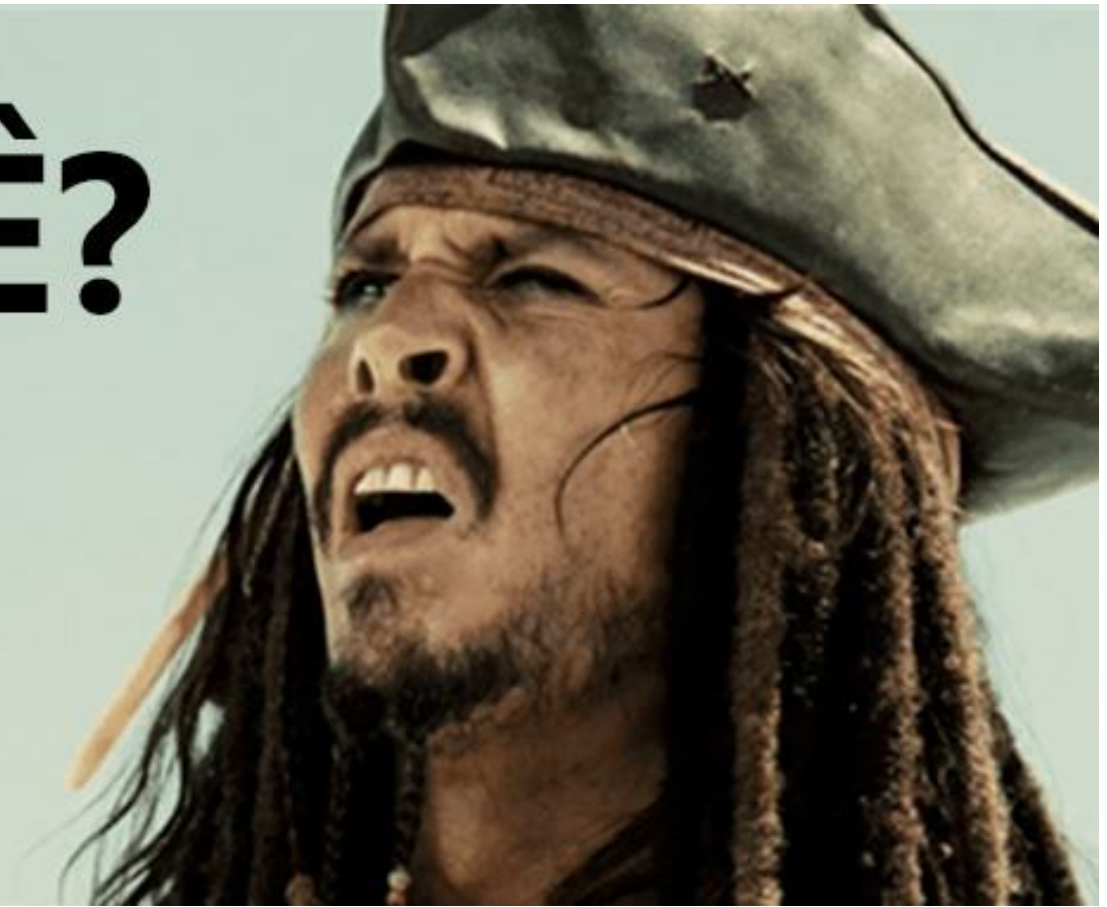
nc sit amet turpis nisl. Cras nulla turpis, imperdiet non hendrerit vitae, ullamcorper varius ligula. Ut lacinia, risus sit amet sodales cursus, sapien felis gravida nulla, ullamcorper dignissim turpis lacus sed nunc. Donec nisi sem, tincidunt eget aliquet sollicitudin, suscipit eu nulla. Suspendisse vitae risus lacus, eget euismod lectus tincidunt eget aliquet sollicitudin.

Vestibulum ante ipsum primis in faucibus orci luctus et ultrices posuere cubilia Curae; Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Vestibulum id odio lorem, in bibendum erat. Integer tristique tincidunt aliquet. Suspendisse eget magna vitae.

Fique atento aos sinais dos seus clientes durante a entrevista



QUÊ?



PITSTOP

Procure construir qual o protótipo de sua equipe:

Quais os recursos mínimos?

A solução mais adequada é o produto e serviço que vocês estão oferecendo?



ELABORANDO A ENTREVISTA DA SOLUÇÃO

Utilize as entrevistas com o foco principal em APRENDER em vez de vender, para isso:


- ✓ Seja o mais claro possível

- ✓ Não pergunte aos clientes quanto eles estão dispostos a pagar

Ninguém conhece melhor sua estrutura de custos e seu produto/serviço como você e seu time então vocês que decidem o preço;

O cliente pode se sentir incomodado com essa pergunta.



- ✓ Sabia ouvir seu cliente, muito mais que ficar falando sobre seu produto;
 - ✓ Verifique se ele já teve o mesmo tipo de problema que você;
 - ✓ Tente ser mais informal e o menos técnico, isso facilita bastante a comunicação;
 - ✓ Seja confiante, mas se o seu cliente propor algo não imaginável não tenha vergonha em aceitar, afinal isso é um teste.
- 

AValiação DA ENTREVISTA DA SOLUÇÃO

Atenção: Busque a atenção do cliente com base em sua proposta de valor e no problema principal.

Interesse: Se possível utilize o protótipo da entrevista do problema, para demonstrar sua proposta de valor e gerar interesse.




AVALIAÇÃO DA ENTREVISTA DA SOLUÇÃO

Desejo: Procure formas de incentivar o desejo do seu produto/serviço por parte do consumidor, que seja algo que vai agregar mais a ele quando adquirir.

Ação: Estabeleça uma relação de compromisso com o cliente, seja verbal, escrita para quando estiver pronto



MANEIRA DE CONDUZIR A ENTREVISTA

- ✓ Muito específica de acordo com o produto/serviço;
 - ✓ Comece com uma breve apresentação;
 - ✓ Colete informações relevantes como (idade, possui filhos, utiliza de redes sociais);
 - ✓ Apresente sua proposta de valor e o principal problema abordado;
 - ✓ Ouça e agradeça pela atenção;
 - ✓ É importante que pelo menos parte das entrevistas seja cara a cara.
- 

PITSTOP

Elabore a estrutura da entrevista da solução

Com base na técnica AIDA

