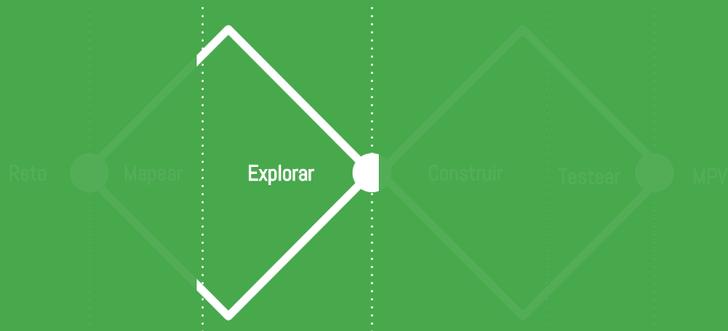


ENTREVISTA CUALITATIVA.

Itinerario Creación de Modelos de Negocio.
Fase Explorar.
Ejemplo.



ENTREVISTA

- 1)Objetivos y límites del proyecto.
- 2)Descripción del tema a tratar.
- 3)Preguntas a realizar.

USUARIO/CLIENTE

- 1)Nombre/edad/profesión
- 2)Nivel cultural.
- 3)¿Cuál es su relación con el tema a tratar?

OBSERVACIONES

¿qué has descubierto que no supieras?

¿qué crees que te falto por descubrir?

¿qué te ha impactado?

Después de la Entrevista, ¿dónde te gustaría profundizar? ¿qué dudas te han quedado?

Para profundizar más en nuestro usuario y no hablar desde la inventiva nuestro primer contacto fue con las entrevistas. Aquí hablamos con 6-7 personas parecidas a nuestro perfil de usuario y comprender realmente qué pensaba sobre la Artesanía.

ENTREVISTA

- 1)Objetivos y límites del proyecto.
- 2)Descripción del tema a tratar.
- 3)Preguntas a realizar.

Entender qué opina la gente joven sobre la Artesanía.

Artesanía como regalo especial.

*¿Qué es Artesanía para tí?
¿Has comprado alguna vez artesanía?
¿por qué? ¿Cómo fue la experiencia?
¿qué es un regalo especial para tí?
¿regalarías Artesanía?¿por qué?*

USUARIO/CLIENTE

- 1)Nombre/edad/profesión
- 2)Nivel cultural.
- 3)¿cuál es su relación con el tema a tratar?

Nivel ingresos: medio.

Freeland

Es graduado universitario, tiene alto nivel cultural.

OBSERVACIONES

¿qué has descubierto que no supieras?

Valora mucho entender el proceso, el producto en sí no.

Especial es algo hecho por el usuario no algo caro.

Cuanto más personal, más especial.

¿qué te ha impactado?

Que aunque valora mucho la artesanía, nunca a regalado nada.

Para él, la Artesanía es lo más. Pero la desconoce totalmente.

¿qué crees que te falto por descubrir?

Entender el valor de único.

Entender el valor de lujo para ellos.

Después de la Entrevista, ¿dónde te gustaría profundizar? ¿qué dudas te han quedado?

¿Cómo le gustaría relacionarse con la Artesanía?