

ENTREVISTA DE PROBLEMA

Cómo indagar en las necesidades de tus clientes potenciales

NI FU NI FOL



1 PRESENTACIÓN BREVE Y AMABLE

Explica quién eres y por qué tienes interés en hablar con esa persona.

- “Hola, soy [nombre], estudiante de [ciclo formativo].”
- “Estoy investigando sobre [tema] para un proyecto emprendedor”.
- “¿Tienes un momento para responder algunas preguntas”? Solo te llevará 10 minutos.

2 DATOS DEMOGRÁFICOS

Recopila solo datos relevantes para tu proyecto, es decir, datos útiles para validar tu idea.

- Rango de edad.
- Lugar de residencia.
- Ocupación actual.
- Situación familiar.
- Rango de ingresos.
- Hábitos relacionados con tu idea emprendedora.
- Etc.

3 EXPLORACIÓN DEL PROBLEMA

Haz preguntas para confirmar si el problema o la necesidad existen realmente en la vida de la persona entrevistada.

- “¿Has tenido recientemente alguna dificultad con...?”.
- “¿Con qué frecuencia te encuentras con este problema?”.
- “¿Qué es lo que más te frustra del proceso actual?”.
- “¿Cómo te sientes cuando ocurre esta situación?”.
- Etc.

4 SOLUCIONES ACTUALES

Indaga sobre cómo está resolviendo el problema en la actualidad, para identificar oportunidades de mejora y conocer qué valora.

- "¿Qué productos o servicios utilizas actualmente?"
- "¿Por qué elegiste esa solución?"
- "¿Cuánto gastas aproximadamente por esto?"
- "¿Qué inconvenientes o limitaciones encuentras?"
- "¿Qué cambiarías, si pudieras?"

5 CIERRE DE LA ENTREVISTA

Presenta de forma breve tu idea emprendedora (se trata de informar, no de vender). Agradece la participación en la entrevista. En su caso, pide permiso para futuros contactos.

- "Muchas gracias por tu tiempo y tus respuestas, tu opinión es muy valiosa".
- "¿Puedo contactarte si tengo alguna pregunta adicional?".
- "¿Te gustaría que te mantuviera informado?".

CONSEJOS FINALES

- ✓ Prepara tus preguntas con antelación.
 - ✓ Escucha más de lo que hablas.
 - ✓ Toma notas o pide permiso para grabar.
 - ✓ Realiza al menos 10-15 entrevistas.
 - ✗ No defiendas tu idea si la critican.
 - ✗ No hagas preguntas cerradas (sí/no).
- Recuerda: el objetivo es aprender, no confirmar lo que ya crees.