

Guía de entrevista de mercado

Sistema 01 - Oferta Irresistible | Acción 10: Realizá las entrevistas

Objetivo

Comprender el problema con palabras reales del mercado antes de presentar la oferta.

1. Antes de empezar

- **Entrevista a las mismas cinco personas seleccionadas.** Usar la misma estructura permite comparar respuestas.
- **No empieces presentando tu oferta.** Primero investigá la situación y el problema de la persona.
- **Reserva 15 a 25 minutos.** Tené abierto PromptNova o esta guía para registrar respuestas apenas termine la conversación.
- **No busques respuestas perfectas.** El valor está en obtener evidencia real, incluso cuando contradice tus supuestos.

2. Apertura sugerida

“Gracias por tu tiempo. No quiero venderte nada en esta primera parte. Estoy investigando cómo viven este problema personas como vos. Me interesa entender tu experiencia real, así que no hay respuestas correctas. Si te parece, voy a tomar algunas notas.”

3. Preguntas que debes hacer

#	Tema	Pregunta sugerida
1	Situación actual	Contame cómo estás resolviendo hoy este tema en tu negocio o trabajo.
2	Principal dificultad	¿Qué es lo que más te cuesta o te frena en este momento?
3	Consecuencias	¿Qué pasa como consecuencia? ¿Qué perdés, postergás o arriesgás?
4	Intentos anteriores	¿Qué probaste hasta ahora para solucionarlo?
5	Por qué no funcionó	¿Qué faltó o qué hizo que esas soluciones no fueran suficientes?
6	Urgencia y prioridad	¿Qué tan importante es resolverlo ahora? ¿Por qué ahora y no mas adelante?
7	Resultado deseado	Si esto mejorara, ¿qué cambio concreto te gustaría conseguir? ¿Cómo sabrías que mejoró?
8	Solución útil	¿Qué tendría que incluir, evitar o permitir una solución para que te resulte realmente valiosa?
9	Pago previo	¿Alguna vez pagaste por resolver algo parecido? Si no corresponde, registralo como “no aplica”.
10	Profundización	Cuando aparezca algo importante, pregunta: ¿Me das un ejemplo concreto? ¿Cuándo pasó? ¿Qué ocurrió después?

Cómo entrevistar bien

Escucha, profundiza y registra evidencia. No conduzcas a la persona hacia la respuesta que esperas.

4. Durante la conversacion

- **Pregunta y espera.** Evita completar frases o responder por la persona.
- **Pedí ejemplos concretos.** “¿Cuándo te pasó?”, “¿Qué hiciste después?”, “¿Cuánto tiempo o dinero te costo?” cuando sea pertinente.
- **Registra frases textuales.** Las palabras exactas del mercado son más útiles que un resumen “mejor redactado”.
- **No defiendas tu idea.** Si la persona contradice tu supuesto, registralo. Esa información es valiosa.
- **No cambies las preguntas principales entre entrevistas.** Podés profundizar, pero mantené la misma base para comparar.

5. Qué NO hacer

No hagas esto	Hace esto en cambio
“¿No te parece que este problema es grave?”	“¿Qué impacto tiene este problema para vos?”
Explicar tu solución antes de investigar.	Investigar primero; presenta la oferta solo cuando corresponda en la acción siguiente.
Corregir o mejorar la respuesta.	Copiar las palabras de la persona y aclarar con preguntas.
Tomar un “suena bien” como validación.	Buscar hechos, ejemplos, prioridad y comportamientos concretos.

6. Cierre

Podés cerrar agradeciendo y confirmando que quizá vuelvas a contactarlo para una segunda parte. No prometas resultados ni intentes convertir la entrevista en una venta improvisada.

Antes de dar la entrevista por registrada

- Anotá fecha, duración y código.
- Registrá situación, dificultad, consecuencias, intentos, urgencia, resultado deseado y solución útil.
- Copiá al menos una frase textual importante.
- No inventes información faltante.
- Si algo no corresponde, escribí “no aplica”.

Regla PromptNova: la IA puede ayudarte a organizar o revisar lo que ya registraste, pero no reemplaza la voz real del mercado ni puede inventar evidencia.