



Universidade de São Paulo  
Escola Politécnica  
Departamento de Engenharia de Sistemas Eletrônicos

PSI 2617  
Inovação em Engenharia  
Fernando Josepetti Fonseca

# ENTREVISTAS

Segundo orientações e dicas do Instituto iCorps Brasil

As **entrevistas** são a parte **mais importante** do DESENVOLVIMENTO de um novo Produto.

Saia da sua zona de conforto!

**Defina suas hipóteses**, a serem validadas ou não;

**Defina os arquétipos**, entreviste os que melhor se ajustam a estas características;

**NÃO VENDA durante entrevista!!!**

**Escute e aprenda!**

## Onde fazer as entrevistas?

Em **qualquer lugar** que o entrevistado **aceite**:

- pessoalmente,
- no seu escritório,
- numa cafeteria,
- por telefone, Skype,
- por e-mail....

## O que fazer durante a entrevista!!!

### **Dica # 1 - Lembre-se sempre:**

1-Você está fazendo a entrevista **para escutar e não para falar;**

2-Você quer obter um aprendizado com a entrevista

**3-NUNCA VENDA durante a entrevista!**

## O que fazer durante a entrevista

### **Dica # 2-Comece a entrevista com um elogio:**

“Me falaram que você é a pessoa que mais entende deste assunto...”

### **Dica # 3-Faça perguntas para ter respostas discursivas.**

“Me conte sobre o tempo quando...”

#### **Evite:**

- Respostas sim/não;
- Múltipla escolha;
- “deveria”, “poderia”, “você acredita..”
- Enquetes.

## O que fazer durante a entrevista

### **Dica # 4-Obtenha detalhes específicos sobre:**

- Orçamento;
- Quem decide a compra;
- Arquétipos.

### **Dica # 5- NÃO FALE sobre a sua tecnologia!**

(ninguém se importa com ela, só você!)

- Pergunte sobre o trabalho que ele faz;
- **Faça-o falar, e escute!**
- Tire fotos!

## O que fazer durante a entrevista

### **Dica # 6-SEMPRE TERMINE COM ...**

–“O que eu esqueci de perguntar?”

–“Tem mais alguém que você acha que eu deveria entrevistar?”

## Dez Regras de Comportamento:

- 1- **A agenda é do cliente**, não a sua;
- 2- Esteja preparado para escutar o que não quer ouvir;
- 3- **Escute**, não fale!!
- 4- Encoraje, não influencie;
- 5- **Por que?** Por que? Por que? Por que?
- 6- Siga seus instintos e se aprofunde;
- 7- **Repita para confirmar;**
- 8- **Agradeça!**
- 9- Peça para ser apresentado a outros clientes;
- 10 - Escreva suas notas ASAP.

## O que fazer depois da entrevista

- **Escreva** suas notas e comentários, **imediatamente**;
- **Discuta** cada entrevista com sua equipe, vendo o que vocês aprenderam (*key insight*).
- **Organize** os **dados**, procure por padrões.

## Procure identificar o que aprendeu:

- 1- Qual é o **arquétipo** desta pessoa?
- 2- O que ele nos **contou que nunca havíamos escutado**?
- 3- Que hipóteses **eles confirmaram ou não**?
- 4- Que **novos tipos de clientes** eles mencionaram?
- 5- O que eles falaram sobre dinheiro no seu ecossistema?

**Avalie** se você está falando com **a pessoa certa** e **defina** com quem você vai falar em seguida.

**Get out of the building!**

**“Saia do prédio”**, do seu Lab, da sua casa e vá ao encontro do seu **cliente!**

### Próximas atividades

- 1) Criar um nome fantasia, uma logomarca e um site do projeto até o dia **27/04/2018**  
O site deve conter 1 ou 2 página e necessariamente um meio de contato para que o interessado possa se manifestar ou comentar.
- 2) Plano de Entrevistas até **02/05/18**;
- 3) Vídeo do Pitch até **14/05/18**;
- 4) Relatório das entrevistas até **18/05/2018**.