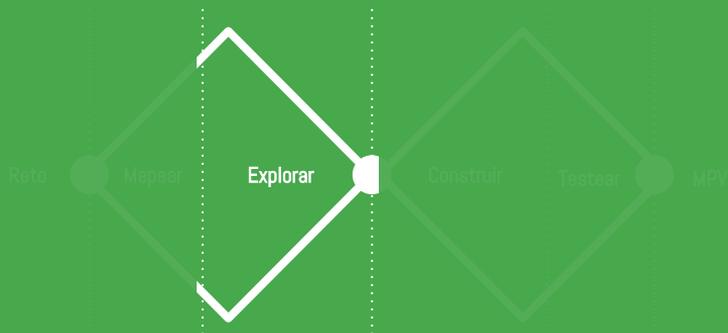


# ENTREVISTA CUALITATIVA.

Itinerario Creación de Experiencia de Cliente.  
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 faltó 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 realizamos 6-7 con un perfil parecido al que habíamos creado con el objetivo "escuchar" y "entender" a nuestro cliente para validar o desmitificar lo que creíamos de él. Estas entrevistas nos ayudaron a comprender más cómo es la relación de la gente joven con el mundo del Vino.

## ENTREVISTA

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

Entender los motivos por los que compra vino un joven.

Experiencia de compra en el sector del vino.

Situaciones que se producen alrededor del ritual del vino.

- ¿Qué es para ti cultura del vino?
- ¿Cuándo lo sueles consumirlo? ¿Por qué esos momentos?
- ¿Por qué vino y no otra bebida?
- ¿Te asesora alguien en la compra? ¿Por qué?
- ¿Qué es lo que más te llama la atención, aparte del precio en un vino? ¿Por qué?
- ¿Cuándo fue la última ocasión que compraste? ¿Por qué motivo?
- ¿Tu botella perfecta sería...? ¿En qué situación?

## USUARIO/CLIENTE

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

Comprador casual.

Ramón.  
30 años.  
Comercial Seguros

Estudios  
Universitarios

## OBSERVACIONES

¿qué has descubierto que no supieras?

No sabe de gustos, se mueve más por "la situación"

Se basa en vinos recomendados, aunque muchas veces sus amigos no tienen ni idea.

Solo conoce tinto o rosado, pero distingue ciertos vinos para distintos momentos.

Quiere saber de Vinos, pero lo mínimo.

¿qué te ha impactado?

Trata de buscar en la etiqueta composiciones para luego explicar el porqué de la compra de ese vino.

Nunca habla del vino, sino sobre el momento en el que lo tomó.

El contenido para él es lo de menos, no aprecia sabores.

Solo compra vino para momentos muy puntuales, no a diario.

¿qué crees que te faltó por descubrir?

Cuáles son los packaging que a él más le llaman la atención.

Entender si el precio era un decisor.

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

¿Por qué para saber más no acude a una Vinoteca?

¿Por qué busca vinos por Internet pero luego no compra?