Insereix el teu logotip

Plantilla “Llista de verificació per validar el teu MVP”

Abans de començar...

Nom del MVP / projecte: com s’anomenarà.

Hipòtesi principal a validar: la suposició clau sobre el teu MVP que vols comprovar o refutar amb aquesta entrevista.

Perfil de la persona usuària entrevistada: qui és la persona i per què representa el teu client objectiu real.

Data i núm. d’entrevista: quan es fa i quin número ocupa dins la sèrie, per ordenar i comparar sessions.

Persona entrevistadora / observadora: qui condueix la conversa i qui pren notes i observa l’usuari.

Canal (presencial / videotrucada / telèfon): el mitjà pel qual es fa l’entrevista, ja que condiciona què pots mostrar i observar.

Objectiu d’aquesta entrevista (en una frase): què vols aprendre concretament en acabar aquesta sessió.

Aquesta plantilla ha estat elaborada per la Plataforma ONE, punt de trobada de l’ecosistema emprenedor innovador d’Espanya. Accedeix a més eines i plantilles a través de la secció de continguts del nostre lloc web one.gob.es

Insereix el teu logotip

Plantilla "Llista de verificació per validar el teu MVP"

Fase 1 – Preparació de l'entrevista (½ dia)	Fase 2 – Execució de l'entrevista (durant la sessió)	Fase 3 – Registre d'evidències
❑ **Hipòtesi de l'MVP formulada en una sola frase:** concretar quin supòsit posaràs a prova. ❑ **Definir el perfil del client objectiu** i assegurar que la persona entrevistada representa el client ideal. ❑ **Guió de preguntes obertes preparat:** preguntes que convidin a explayar-se i no condicionin la resposta. ❑ **Senyals d'interès i barreres identificades:** identificar quines reaccions positives i quins obstacles es buscaran durant l'entrevista. ❑ **MVP / prototip llest per mostrar o utilitzar:** comprovar que el producte funciona i està disponible per a la sessió. ❑ **Consentiment per a l'enregistrament:** obtenir permís per enregistrar la conversa abans de començar. ❑ **Rols clars:** establir qui fa les preguntes i qui observa o pren notes. ❑ **Durada estimada acordada (30–45 min):** fixar un temps raonable que respecti la disponibilitat de la persona entrevistada i faciliti la conversa.	❑ Com resol avui el problema? ❑ Amb quines eines / alternatives? ❑ Què el frustra de la solució actual? ❑ És aquest un problema real i freqüent? ❑ Quina intensitat/prioritat té? ❑ Presentació de l'MVP (deixar que l'explori) ❑ Observar senyals d'interès ❑ Registrar dubtes, friccions i bloquejos. ❑ El faria servir? ❑ Pagaria / s'hi comprometria? Quant pagaria? (mesurar intenció real, no cortesia) ❑ A qui l'hi recomanaria? **Bones pràctiques:** ❑ Escoltar més que parlar (80/20). ❑ No defensar el producte. ❑ Registrar literalment les respostes.	❑ **Frases textuals:** anota cites literals de la potencial persona usuària per conservar el matís real del que va dir. ❑ **Senyals d'interès:** recull mostres d'entusiasme, peticions o intenció d'ús i de pagament. ❑ **Barreres d'adopció:** apunta els dubtes, les objeccions i les friccions que en frenarien l'adopció. ❑ **Punts de millora:** registra les funcionalitats demanades i les confusions que indiquen què cal ajustar. ❑ **Comportament observat:** documenta què va fer realment la potencial persona usuària, no només el que va dir.

Aquesta plantilla ha estat elaborada per la Plataforma ONE, punt de trobada de l'ecosistema emprenedor innovador d'Espanya. Accedeix a més eines i plantilles a través de la secció de continguts del nostre lloc web one.gob.es

Insereix el teu logotip

PLANTILLA PER A ENTREVISTES AMB PERSONES USUÀRIES EN FASE DE VALIDACIÓ DE MVP

Notes	
Positives	**Negatives**

Aquesta plantilla ha estat elaborada per la Plataforma ONE, punt de trobada de l'ecosistema emprenedor innovador d'Espanya. Accedeix a més eines i plantilles a través de la secció de continguts del nostre lloc web one.gob.es