

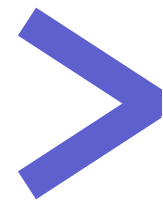
19 preguntas que deberías hacer a usuarios de tu producto o servicio



Pelantaro

**Entender las
necesidades de
los usuarios es la
clave para un
negocio exitoso.**

**Revisa acá 19 preguntas que
puedes hacer para aumentar el
éxito de tu producto o servicio.**



Contexto e historia de uso

- ¿Puedes contarme un poco sobre ti y a qué te dedicas?
- ¿Qué es lo primero que te viene a la mente cuando piensas en [Tu Solución]? ¿Por qué?
- ¿Cuánto tiempo llevas utilizando [Tu Solución]? ¿Cómo fue que empezaste a usar [Tu Solución]?
- ¿En qué situaciones específicas sueles utilizarlo? ¿Por qué?
- ¿Con qué frecuencia lo usas? ¿Por qué?

Experiencia de uso

- ¿Fue fácil usar [Tu Solución] las primeras veces?
- ¿Puedes describir cómo usas [Tu Solución] habitualmente?
- ¿Cómo describirías tu experiencia con [Tu Solución]? ¿Por qué?
- ¿Consideras que usar [Tu Solución] es fácil e intuitivo? ¿Por qué?

Utilidad y beneficios de uso

- En tu opinión, ¿cuáles crees que han sido los principales beneficios de usar [Tu Solución]? ¿Por qué?
- ¿Qué funcionalidad o característica de [Tu Solución] es la que te parece más útil? ¿Por qué?

Dolores

- ¿Has enfrentado algún desafío o frustración al interactuar con [Tu Solución]?
- ¿Hay aspectos que consideras problemáticos o muy difíciles de usar?
¿Por qué?

Análisis competitivo

- Aparte de [Tu Solución], ¿has probado alternativas similares? ¿Puedes contarnos cuáles?
- En cuanto a ventajas y desventajas, ¿cómo se comparan con [Tu Solución]? ¿Por qué?
- ¿Qué características o funcionalidades destacan en la competencia?
- Con toda honestidad, ¿recomendarías [Tu Solución] a un amigo o colega por sobre las alternativas? ¿Por qué?

Recomendaciones y sugerencias

- ¿Hay algunas mejoras o cambios sugerirías para [Tu Solución]?
- ¿Hay algo más que quieras compartir sobre tu experiencia con [Tu Solución]?

www.pelantaro.com

**Ayudamos a negocios
innovadores a aprender de sus
clientes y usuarios y crear
soluciones de más valor,
competitividad y rentabilidad.**

