

# Entrevista



# Preguntas Entrevista Usuarios

1. ¿Como te llamas?
2. ¿Cuantos productos has comprado que solo has usado una vez?  
Porcentaje
3. ¿Tienes algún producto en casa que aún no has estrenado?¿Que producto?
4. ¿Cuando es la última vez que has comprado algo que no has usado?  
¿Que era?
5. ¿Cuando es la última vez que has comprado algo que no has usado?
6. ¿Que sientes cuando ves ese producto que compraste y no usas?
7. ¿Alguna ves has necesitado un producto de forma muy puntual que no tenías?¿Que has hecho para conseguirlo?
8. ¿Pides cosas prestadas a tus amigos?
9. ¿Qué es lo último que te ha prestado un amigo?
10. ¿Has pedido alguna vez algo a algún vecino?
11. Si es así ¿te ayudo, conseguiste lo que estabas buscando?
12. ¿Como fue la experiencia?
13. ¿Mejoro en algo vuestra relación?
14. ¿Conoces a alguno de los vecinos de tu edificio?  
¿A cuantos?
15. ¿Conoces a alguno de los vecinos de tu barrio?
16. ¿Alguna vez alguien te ha pedido algo prestado?  
¿Que hiciste?
17. ¿Que es lo último que has prestado?¿A quien?
18. ¿Cuál es el producto más valioso que has prestado?
19. ¿Alguna vez has tenido alguna mala experiencia prestando algo a alguien?
20. ¿Sueles alquilar algún servicio? ¿Alquilas coches?
21. ¿Alguna vez has alquilado un traje/vestido? ¿Por que elegiste alquilarlo y no comprarlo?
22. ¿Alguna vez has alquilado algún producto de tu propiedad?¿Cuál?  
¿Tuviste algún problema?
23. ¿En el caso de que alquiles, haces el alquiler por medio de vías digitales, webs o aplicaciones?
24. ¿Que aplicaciones o webs utilizas para ello?
25. ¿Alguna vez has tenido una mala experiencia?
26. ¿Compras o vendes alguno de tus productos via web o aplicaciones?
27. ¿Qué es lo último que has comprado o vendido?
28. ¿Qué aplicación o web utilizas para vender o comprar tus productos?
29. ¿Porqué vendes productos en estas webs, cual es tu principal motivación para ello?
30. ¿Sueles valorar o dejar comentarios en webs o aplicaciones en las que recibes un servicio? ¿Recuerdas a quien dejaste el peor comentario?
31. ¿Confías en las opiniones del resto de los usuarios de un servicio?
32. ¿Alguna vez has ido a cenar a un restaurante solo por los comentarios d otros usuarios?
33. ¿Alguna vez no has ido a un restaurante al que querías ir por los comentarios del resto de los usuarios?

# Entrevista Usuarios

## RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Después de realizar la entrevista a 7 usuarios distintos estos son las principales conclusiones que extraemos:

ENTREVISTA USUARIO 1

ENTREVISTA USUARIO 2

ENTREVISTA USUARIO 3

ENTREVISTA USUARIO 4

ENTREVISTA USUARIO 5

ENTREVISTA USUARIO 6

ENTREVISTA USUARIO 7



Entre un 5%-10% de sus posesiones son productos que compraron y sólo usaron una vez. La mayoría d estos productos son ropa o herramientas, verlos sin usar les causa pena y frustración. Los perciben con “dinero tirado a la basura”.

**Conclusión: Tenemos una oportunidad en el mercado, transformar esa frustración en satisfacción dándole vida útil a esos productos que ya no usan.**



Piden prestadas cosas, especialmente a amigos, la mitad de ellos prefieren comprarlo antes que pedirlo, o al menos no es la primera idea que se pasa por su cabeza.

**Conclusión: Nuestra campaña de promoción se debe centrar en “recordar” a los usuarios que también pueden pedir prestadas cosas, nos solo comprar.**



La mayoría presta objetos, especialmente a familiares y amigos cercanos, estos pueden tener un valor relativamente alto: Ordenadores, equipos de ski, ropa de fiesta, la mayoría afirma tener experiencias negativas entre sus anécdotas. Aunque el balance general sería positivo.

**Conclusión: Intentar hacer que “sus vecinos” o resto de usuarios de la app sean “sus amigos” tratar de crear una comunidad, donde reine la confianza, para ello, debemos proporcionar perfiles lo más validados posibles, debemos proporcionar un chat cómodo y todas las vías d comunicación entre ellos posibles, para fomentar la conversación y que mejore su relación.**



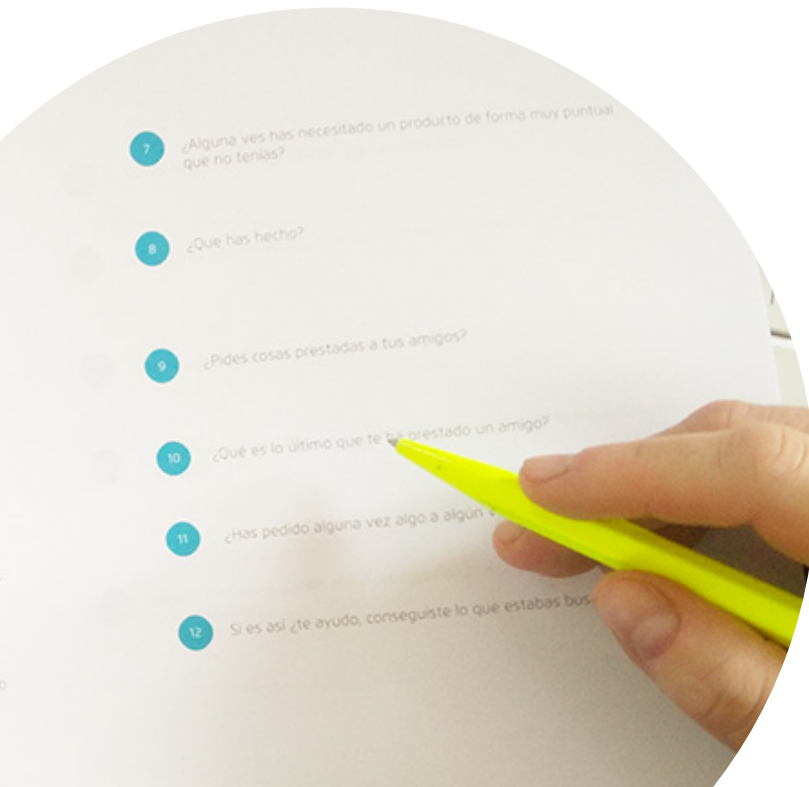
La mayoría conoce a la gente de su edificio pero no de su barrio.

**Conclusión: Mostrar el listado de productos siempre ordenado por distancia, mostrarlo tanto en forma d listado como en forma de mapa, fomentando la curiosidad de ver de los productos y los vecinos que tienes más cerca.**

# Entrevista Usuarios

## RESULTADOS Y CONCLUSIONES

VER PREGUNTAS ENTREVISTA



Todos utilizan aplicaciones de economía colaborativa, alquilan casas con Airbnb, utilizan transportes como Car2go, bicimad, bluemove y comprar y venden artículos en Wallapop y Vivo.

**Conclusión: Están acostumbrados a utilizar apps, están acostumbrados a dar sus datos personales, más íntimos como DNI (airbnb) o tarjeta de crédito. Les da confianza, con lo que nosotros podremos pedir este tipo de validaciones dentro de nuestro perfil de usuario.**



Su principal motivación para usar este tipo de aplicaciones es la agilidad, la rapidez y el gran número de personas a las que llega, haciendo más ágil su búsqueda o su venta.

**Conclusión: Debemos proporcionar un interfaz muy ágil y muy cómodo de usar, centrándonos en la búsqueda y los filtros que ayuden a encontrar lo que buscan lo antes posible, también debemos hacer un gran esfuerzo inicial de comunicación (inversión en publi) y conseguir rápido una gran cantidad de usuarios.**



Suelen dejar comentarios y valoraciones en webs y apps, confían plenamente en la opinión de otros usuarios, sobre todo si hay muchas valoraciones.

**Conclusión: Proporcionar módulos visibles y cómodos de usar para valorar y comentar a otros usuarios, también dar importancia a la visualización de la puntuación y valoración de otros usuarios.**

LOOKING

