

Priorización del feedback

Comentarios positivo	Comentarios negativo	Nuevas ideas
Elige 3 Considera el coste y el impacto de cada punto positivo y enfócate en tres. Muevelos al siguiente nivel.	Elige 3 Considera el coste y el impacto de cada problema negativo y enfócate en tres para resolver o transformar en oportunidades para avanzar. Muevelos al siguiente nivel.	Elige 3 Considera el coste y el impacto de cualquier idea nueva y enfócate en tres. Muevelos al siguiente nivel.
Puntos positivos en los que centrarse	Cuestiones negativas a transformar	Nuevas ideas a explorar



Priorización del feedback

EVALUACIÓN DE LAS CONCLUSIONES Y LAS IDEAS

Comentarios positivos



La app es muy fácil de usar

Cero emisiones ... ¡genial!

Es mejor que el transporte público

Es una gran alternativa para conseguir un Taxi

Considera el coste y el impacto de cada punto positivo y enfócate en tres. Muevelos al siguiente nivel.

Comentarios negativos



Nunca he conducido un coche eléctrico

Vivo muy lejos

Parece que nunca hay un auto cerca

"¿Por qué debería pagar? Otros lo regalan gratis "

Elige 3

Considera el coste y el impacto de cada problema negativo y enfócate en tres para resolver o transformar en oportunidades para avanzar. Muevelos al siguiente nivel.

Nuevas ideas



Me gustaría escuchar mi música en el auto Ojalá el servicio estuviera presente en más ciudades

Elige

Considera el coste y el impacto de cualquier idea nueva y enfócate en tres. Muevelos al siguiente nivel.

NUEVO ROADMAP

Puntos positivos en los que centrarse



Es muy práctico

Los autos están siempre limpios

Cuestiones negativas a transformar



Términos y condiciones confusos

"Quiero hacerlo todo desde mi teléfono mávi!"

Nuevas ideas a explorar

Más minutos gratis es un buen incentivo Desearía poder programar mi viaje antes de usar el automóvil

Ojalá hubiera una versión de 4 puertas





Transformar puntos negativos

Aquí hay algunos ejemplos de partes interesadas clave que quizás no haya considerado.
Este grupo se conoce comúnmente como Shapers:

Ejemplo: Tus usuarios potenciales han dicho que no les gusta el registro que se necesita para incorporar tu producto/servicio.

Consejo: Puedes transformarlo como un desafío preguntando:

- ¿Cómo podemos simplificar el proceso de registro?
- ¿Cómo podríamos eliminar el paso de registro o hacerlo invisible para nuestros usuarios?

Eso significa que tú y tu equipo necesitarán replantearse el enfoque de ideas y encontrar nuevas formas de vincularse con los usuarios potenciales.