

SCOUTPASS

Guía de entrevista semiestructurada

Validación de producto con usuarios · Diamond F.C.

Universidad EAN · Curso de Innovación · 2025

1. Objetivo de la entrevista

Comprender cómo el cuerpo técnico y directivo de Diamond F.C. registra, accede y usa la información de sus jugadores hoy — y validar si el perfil de proyección digital de ScoutPass resuelve un dolor real, genera confianza en ojeadores y tiene potencial de adopción sostenida.

2. Perfiles a entrevistar

El equipo debe buscar personas que cumplan con los siguientes roles dentro del club. Se prioriza calidad de conversación sobre cantidad — una entrevista profunda vale más que cinco superficiales.

| # | Persona | Rol en el club | Por qué entrevistar |
|---|--------------------|-------------------------------------|--|
| 1 | Juan Pablo Ramírez | Presidente y DT Sub-16/17 · 8 años | Usuario + cliente: toma decisiones y paga. Es el caso de uso central del producto. |
| 2 | Hellman Rodríguez | Gerente deportivo · 4 años | Decisor estratégico: valida si ScoutPass responde a necesidades institucionales. |
| 3 | Moisés Rodríguez | DT Sub-13 · 6 años | Usuario operativo con más experiencia: valida si el flujo de carga de datos es adoptable. |
| 4 | Jhon Franco | DT categoría femenina · 5 años | Usuario con contexto diferente: valida si el producto sirve más allá del foco masculino. |
| 5 | Tatiana Almanza | Fisioterapeuta Sub-16/17/20 · 1 año | Proveedora de datos médicos: valida si el perfil médico del jugador es representable sin comprometer privacidad. |

3. Guión de introducción

Leer en voz alta al inicio de cada sesión. Duración aproximada: 2 minutos.

Qué decir (texto sugerido):

"Hola [nombre], muchas gracias por recibirnos. Somos estudiantes de la Universidad EAN y estamos desarrollando un proyecto de innovación para clubes deportivos formativos en Colombia. No estamos vendiendo nada — queremos aprender de tu experiencia para entender mejor cómo funciona el día a día de un club como Diamond F.C."

"La conversación dura unos 30-40 minutos. No hay respuestas correctas ni incorrectas — nos interesa lo que realmente pasa, no lo que debería pasar. Vamos a tomar notas y, si estás de acuerdo, nos gustaría grabar el audio para no perder ningún detalle. La grabación es confidencial y solo la usamos dentro del equipo. ¿Te parece bien?"

"En un momento te vamos a mostrar algo que estamos construyendo, pero antes queremos escucharte a ti — sin contaminarte con nuestras ideas. Cualquier cosa que digas, aunque parezca crítica, es exactamente lo que necesitamos escuchar."

Checklist antes de empezar:

- Celular o grabadora en modo grabación activa
- Un integrante del equipo toma notas (no habla, solo observa y registra)
- Prototipo abierto en el computador o celular pero pantalla hacia abajo o apagada
- Agua disponible para el entrevistado
- Notificar que se puede detener la entrevista en cualquier momento

4. Preguntas sobre el problema actual

Hacer ANTES de mostrar el prototipo. No mencionar ScoutPass ni ninguna solución. Objetivo: revelar comportamientos reales, no opiniones abstractas.

P1. Contame cómo hiciste la última vez que tuviste que buscar información de un jugador con urgencia. ¿Qué pasó exactamente?

- ▶ *Profundizar: ¿Cuánto tiempo tardaste? ¿A quién tuviste que llamar? ¿Qué encontraste al final?*

P2. Si mañana un ojeador te pide el perfil completo de tu mejor jugador Sub-17, ¿qué harías paso a paso?

- ▶ *Profundizar: ¿Dónde está esa información hoy? ¿Cuánto tardarías en tenerla lista? ¿Qué no podrías incluir?*

P3. ¿Cuándo fue la última vez que sentiste que perdiste una oportunidad para un jugador por no tener la información a tiempo o en el formato adecuado?

- ▶ *Profundizar: ¿Qué pasó exactamente? ¿Qué información faltaba? ¿Qué hubieras necesitado?*

P4. Mustrame cómo guardas la información de tus jugadores hoy — o descríbeme el proceso si no tienes el dispositivo a mano.

- ▶ *Profundizar: ¿Quién más tiene acceso a esa información? ¿Qué pasa cuando ese dispositivo no está disponible?*

P5. ¿Qué información de un jugador crees que debería ver un club o agente europeo para tomarlo en serio — y cuánta de esa información tienes hoy documentada?

- ▶ *Profundizar: ¿Qué hace falta? ¿Qué sería imposible de conseguir con los recursos actuales del club?*

5. Tareas con el prototipo

Presentar el dispositivo con el prototipo abierto en la landing. No explicar nada. Decir: "Voy a pedirte que hagas algunas cosas con esto. Si en algún momento no encuentras cómo hacerlo, no te preocupes — lo que nos interesa es ver qué haces, no que lo logres perfecto."

Tarea 1. "Imaginá que sos Juan Pablo y acabas de recibir un mensaje de FUTLAB PRO pidiéndote el perfil de un jugador. Hacé lo que harías normalmente para enviárselo."

- *Observar: ¿Encuentra el perfil de Sebastián sin ayuda? ¿Ve el botón de compartir? ¿Entiende el link? ¿Usa WhatsApp o Email? ¿Tarda más de 2 minutos?*

Tarea 2. "Ahora mirá el perfil que recibiría el ojeador. Contame en voz alta qué ves, qué te llama la atención y qué faltaría para que lo tomaras en serio."

- *Observar: ¿Lee el perfil de arriba a abajo o salta directo a algo? ¿Pregunta por información que no está? ¿Hace scroll hasta el video? ¿Hace clic en 'Contactar al club'?*

Tarea 3. "Supongamos que tenés que actualizar los datos de talla y peso de un jugador después de la valoración mensual. Intentá hacerlo."

- *Observar: ¿Encuentra el panel del DT? ¿Entiende la diferencia entre vista interna y pública? ¿Le resulta natural el flujo de edición? ¿En qué punto se frena o se confunde?*

6. Preguntas de reacción al prototipo

Hacer DESPUÉS de las tareas. Dejar que el silencio trabaje — no apurar las respuestas.

R1. ¿Qué es lo primero que pensaste cuando viste el perfil del jugador?

- ▶ *Observar si la primera reacción es de sorpresa positiva, escepticismo o indiferencia.*

R2. ¿Hay algo en este perfil que cambiarías, eliminarías o agregarías para que un ojeador profesional lo tomara en serio?

- ▶ *Identificar qué datos son percibidos como críticos y cuáles como irrelevantes o potencialmente comprometedores.*

R3. ¿Cómo crees que reaccionarían los directores técnicos de tu equipo si les pidiera que actualizaran estos datos una vez al mes?

- ▶ *Detectar la percepción de barreras de adopción colectiva — no solo individual.*

R4. ¿Qué te genera más confianza en un perfil como este? ¿Y qué te generaría desconfianza si lo recibieras de otro club?

- ▶ *Explorar los criterios de credibilidad del producto desde los ojos del ojeador/receptor.*

R5. Si pudieras agregarle una sola cosa que haría este producto indispensable para Diamond F.C., ¿qué sería?

- ▶ *Capturar el deseo latente más fuerte — puede revelar una funcionalidad no contemplada en el MVP.*

7. Preguntas de cierre

C1. Si esto existiera hoy y costara entre \$50.000 y \$150.000 COP al mes, ¿lo considerarías para Diamond F.C.? ¿Por qué sí o por qué no?

- ▶ *No defender el precio — registrar la reacción espontánea. Si dicen no, preguntar: '¿A qué precio lo considerarías?'*

C2. ¿A quién más en el mundo del fútbol formativo en Colombia le recomendarías esto — y qué le dirías para convencerlo?

- ▶ *Si no puede nombrar a nadie o no sabe qué decirle, la propuesta de valor aún no es clara. Si nombra a alguien específico, es una señal fuerte de validación — pedir contacto.*

8. Señales de validación

Si observamos estas señales durante la entrevista, vamos por buen camino.

Señales de que el producto resuelve un problema real

Dice algo como: 'Esto es exactamente lo que necesito' antes de que termine la demo.

Nombra espontáneamente a un ojeador o agente específico al que le enviaría el link inmediatamente.

Identifica por nombre un jugador del club al hablar de quién se beneficiaría del perfil.

Se inclina hacia adelante o toma el dispositivo para navegar por su cuenta sin que se lo pidan.

Pregunta cuándo estará listo o cómo puede conseguirlo — no si existirá.

Menciona un caso pasado de oportunidad perdida que ScoutPass hubiera evitado.

Nombra a alguien concreto a quien le recomendaría el producto y dice qué le diría.

9. Señales de invalidación

Si observamos estas señales, hay que reevaluar el concepto antes de seguir construyendo.

Señales de que hay que pivotar

Los ojeadores ya tienen sus propios sistemas de evaluación y no necesitan que el club les envíe perfiles.

El equipo técnico no actualizaría los datos porque 'ya tienen suficiente trabajo' — sin importar cuán fácil sea el proceso.

Juan Pablo dice que ya tiene una solución que 'funciona bien' (WhatsApp + Excel) y no ve razón para cambiarla.

El precio de \$50.000 COP/mes es percibido como demasiado alto sin hesitación ni negociación.

Ningún entrevistado puede nombrar una oportunidad concreta de proyección que ScoutPass hubiera habilitado.

El perfil público genera desconfianza en el ojeador por parecer 'hecho por el club' sin validación externa.

Los datos médicos generan resistencia por privacidad — nadie quiere que estén en un link abierto.

Notas del entrevistador

Fecha: _____ Entrevistado: _____ Entrevistador: _____

