


Product Vision

Somewhere between the idea and the launch of the MVP, the product vision helps you to walk the initial path. It defines the essence of your business value and should reflect a clear and compelling message to your customers. This activity will help you to define the product vision in a collaborative way.


With a clear view of the product, you can determine how the initial "pieces" of the business will come together.

- 1



Divide the team into three groups and request that each group fill only the blanks selected in its respective template.


- 2

Ask each group to read their respective incomplete sentence and copy their post-its to the single template.


- 3

Ask the team to consolidate a homogeneous sentence, copying or rewriting the previous notes, as needed.

THE PRODUCT VISION

For: final client ,

whose: problem that needs to be solved ,

the: name of the product , is a: product category,

that: key-benefits, reason to buy it .

Different from: competition or current alternative ,

our product: key-difference .

“ Somewhere between the idea and the launching, the product vision helps to trace the initial path. ”



Activity 1: Product Vision



THE PRODUCT VISION

For:

Clientes

Prestadores
de Serviço

whose:

Para os clientes:
Dificuldade em
encontrar
prestadores de
serviços confiáveis e
valores ou prazos não
satisfatórios.

Para os prestadores
de serviços: Problemas
de comunicação e
organização de
gestionar solicitações
de argumentos e
clientes.

the:

easy-Rent

mobile
app

that:

Simplifica e agiliza
a conexão entre
clientes e
prestadores para
argumentos de
serviços.

possibilidade de
comparar
múltiplos
argumentos em
um único lugar

Different from:

our product:

simplifica e agiliza
a conexão entre o
cliente e
prestadores para o
argumentos de
serviços.



Secondary text: This is not the actual product vision, it's just a placeholder.



Lean
Inception
carol.org

The Product IS - IS NOT - DOES - DOES NOT DO

It is often easier to describe what something is not or does not do. This activity seeks classifications about the product following the four guidelines, specifically asking each positive and negative aspect about the product being or doing something.

Deciding what NOT to do is AS IMPORTANT as deciding what to do.

1

Divide the team into two groups and request that each group fill only the blanks selected in its respective template.

2

Ask a person to read a note. Talk about it. Group similar ones into a 'cluster' and place it on Canvas 1.

3

Go back to step 2, then ask the same for another person in the next group, until all notes are finished.

IS

Mobile app

Multi-platform

App

Free

Facilitator for organizing pick up soccer matches

IS NOT

FB, Twitter, whatsapp

Site

Chat

messenger (chat)

DOES

Schedule matches (agenda)

Schedule fields

List matches

Locates nearby pick-up soccer matches

Geolocation

Alert on events

Notify users

Rating user

Save reputation

DOES NOT

Organize matches

Define teams by request

Organize matches and teams

Assemble teams

Manage payments

Provide online payments of the match

Organize championship

Sometimes, it's easier to describe something by telling what this thing is not or does not.

Activity 2: IS - IS NOT - DOES - DOES NOT DO



Sometimes, it's easier to describe something by telling what this thing is **not** or does not.



IS

Uma plataforma que centraliza solicitações e pagamentos em um único lugar

Um sistema que organize e facilite a comunicação entre as partes

Um meio para os clientes, empresas e instituições organizarem suas atividades, como preços e avaliações

Uma ferramenta que ajude prestadores a gerenciarem suas solicitações de forma pública e eficiente

Um aplicativo mobile para conectar clientes e prestadores de serviços

IS NOT

Não é um marketplace com funcionalidades complexas de relacionamento, como pagamento online ou entrega de produtos

Não é um aplicativo de assinatura mensal para os usuários

Não é uma rede social para interação ampla entre prestadores e clientes

Não é um serviço exclusivo para prestadores de uma única área (ex: reformas, apenas)

Não é uma solução complexa que exige treinamento para ser usada

Não é uma plataforma de estudos onde os prestadores apenas expõem suas condições comerciais para outros clientes

DOES

Permite que os clientes solicitem orçamento de serviços de forma rápida e simples

Oferece aos prestadores de serviços uma maneira eficiente de emitir propostas, identificar seus clientes

Permite a comparação de orçamentos e a escolha da mais adequada para as necessidades do cliente

Disponibiliza notificações em tempo real para agilizar a comunicação entre as partes

Cria um histórico de solicitações e serviços para referência futura

DOES NOT

Não interfere na negociação direta de valores ou condições entre as partes

Não cobra comissões por transações realizadas fora da plataforma

Não realiza pagamentos ou transações financeiras dentro do aplicativo

Não garante a entrega dos serviços contratados, devolvendo isso a longo do cliente e prestador


Product Goals

Each participant must share what they understand as a business goal, and the various points of view must be discussed to reach a consensus on what is really important. This activity helps in raising and clarifying the main objectives.


If you have to summarize the product in three business goals, what would they be?

- 1


Divide the team into three groups and request that each group fill only the blanks selected in its respective template.

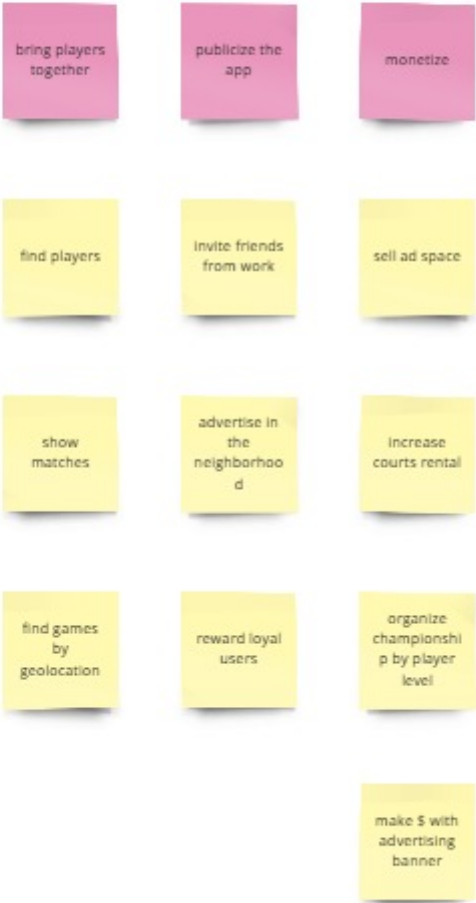

- 2

Ask participants to share what they have written, grouping them by similarity in the 'clusters'.


- 3

Define a title for each of the 'clusters'.





Activity 3: Product Goals



Personas

To effectively identify the features of a product, it is important to keep users and their goals in mind. A persona creates a realistic representation of users, helping the team to describe features from the point of view of those who will interact with the final product.

A persona represents a user of the product, describing not only his/her role, but also characteristics and needs.

- 1

Divide the team into three groups and ask each to describe ONE persona.


- 2

Each group presents its persona to the entire team.



- 3

Optionally, make more rounds to describe other personas. After each round, group them by similarity.



To effectively identify the functionalities of a product it is important to have in mind users and their goals.

Soccer dude



Profile

- 28 years old
- married
- frustrated player
- works for a bank
- graduated.

Behavior

- complainer
- competitive
- active
- picky with the field
- spends hours on social networks

Needs

- to play every week with anyone and anywhere
- but looks for high-performance matches
- plays at night on weekends

Activity 4: Personas

<div>Nome: João</div>	<div>Idade: 35 anos</div>
<div>Perfil: Busca serviços para reforma residencial.</div>	<div>Objetivo: Encontrar orçamentos de forma simples</div>

<div>Nome: Ana</div>	<div>Idade: 40 anos</div>
<div>Perfil: Autônoma na área de assistência técnica</div>	<div>Objetivo: Responder a orçamentos rapidamente para atrair mais clientes.</div>

Nome: João

Idade: 35 anos

Perfil: Busca
serviços para
reforma
residencial.

Objetivo: Receber
orçamentos de
forma simples

Nome: Ana

Idade: 40 anos

Perfil: Autônoma
na área de
assistência técnica

Objetivo: Responder
a orçamentos
rapidamente para
atrair mais clientes.

User Journeys

The journey describes a user's journey through a sequence of steps to reach a goal. Some of these steps represent different points of contact with the product, characterizing the person's interaction with it.

What goal does the persona want to achieve? Describe the journey step by step until the persona reaches it.

- 1

Divide the team into three groups and ask each to describe ONE journey.

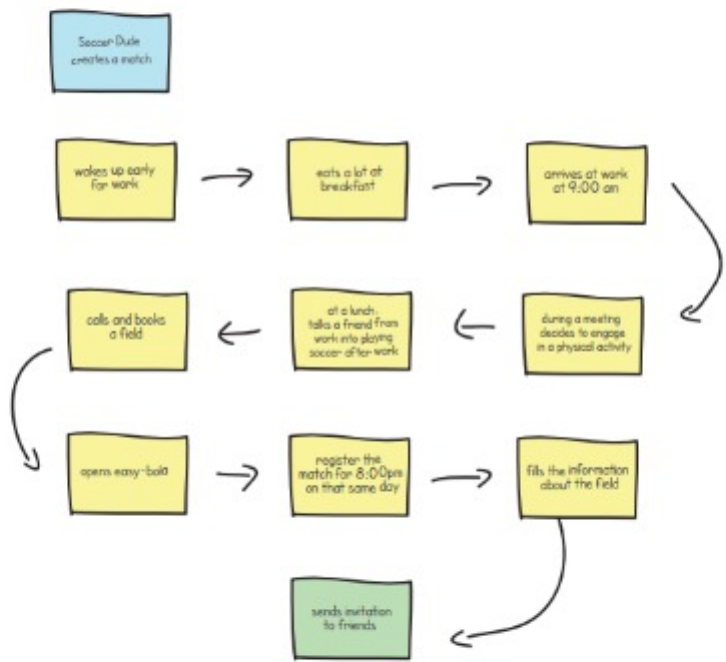

- 2

Each group presents its journey to the entire team.


- 3

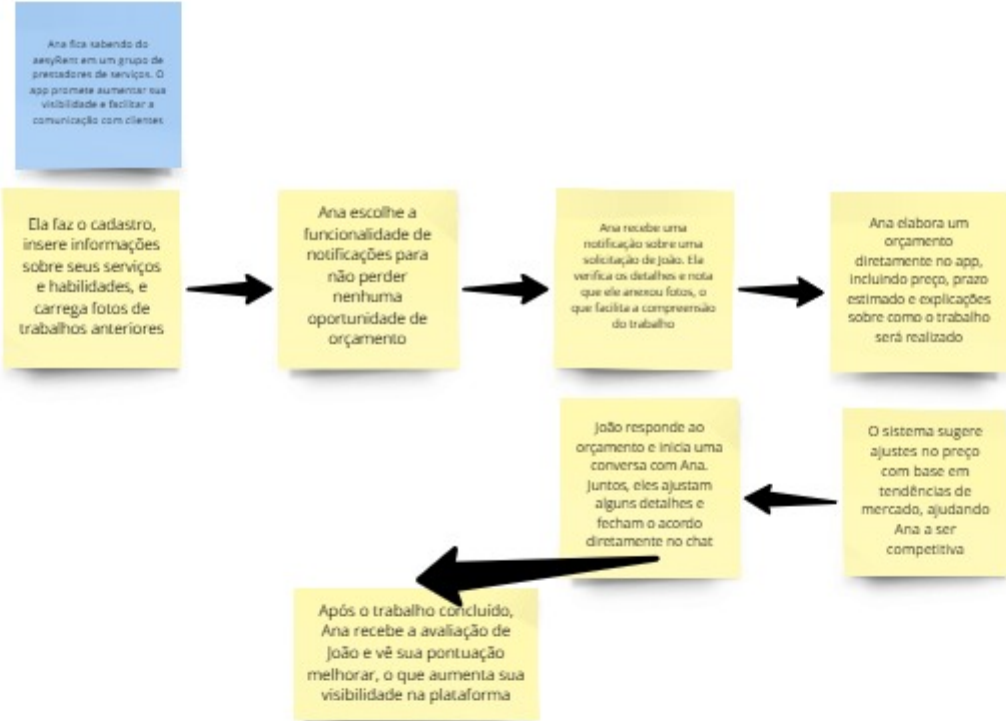
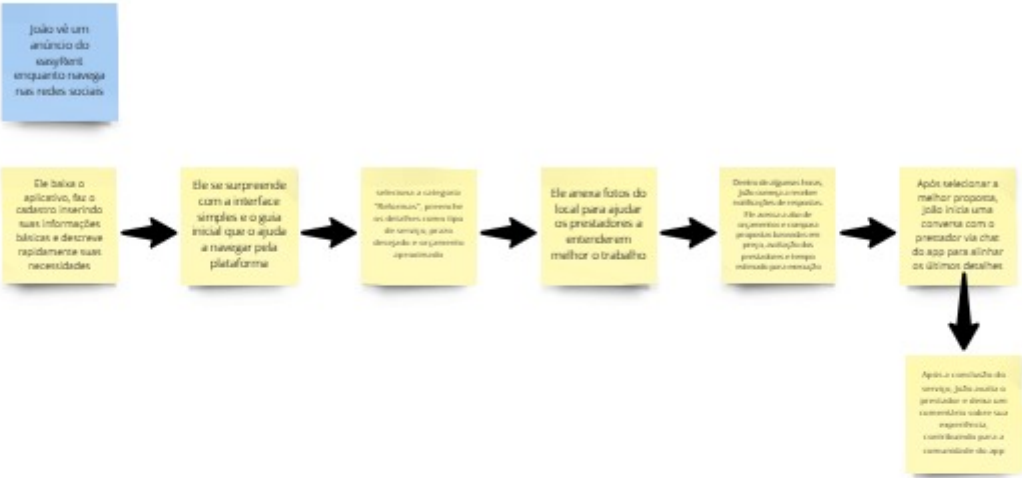
Optionally, make more rounds to describe other journeys.





The User Journey describes a sequence of steps a user follows in order to reach a goal.

Activity 5: Users' Journeys



João vê um anúncio do easyRent enquanto navega nas redes sociais

Ele baixa o aplicativo, faz o cadastro inserindo suas informações básicas e descreve rapidamente suas necessidades

Ele se surpreende com a interface simples e o guia inicial que o ajuda a navegar pela plataforma

Seleciona a categoria "Reformas", preenche os detalhes como tipo de serviço, prazo desejado e orçamento aproximado

Ele anexa fotos do local para ajudar os prestadores a entenderem melhor o trabalho

Dentro de algumas horas, João começa a receber notificações de respostas. Ele avalia a lista de propostas, compara preços, analisa os perfis dos prestadores e tempo estimado para conclusão

Após selecionar a melhor proposta, João inicia uma conversa com o prestador via chat do app para alinhar os últimos detalhes

Após a conclusão do serviço, João avalia o prestador e deixa um comentário sobre sua experiência, contribuindo para a comunidade do app

Ana fica sabendo do aasyflent em um grupo de prestadores de serviços. O app promete aumentar sua visibilidade e facilitar a comunicação com clientes

Ela faz o cadastro, insere informações sobre seus serviços e habilidades, e carrega fotos de trabalhos anteriores

Ana escolhe a funcionalidade de notificações para não perder nenhuma oportunidade de orçamento

Ana recebe uma notificação sobre uma solicitação de João. Ela verifica os detalhes e nota que ele anexou fotos, o que facilita a compreensão do trabalho

Ana elabora um orçamento diretamente no app, incluindo preço, prazo estimado e explicações sobre como o trabalho será realizado

João responde ao orçamento e inicia uma conversa com Ana. Juntos, eles ajustam alguns detalhes e fecham o acordo diretamente no chat

O sistema sugere ajustes no preço com base em tendências de mercado, ajudando Ana a ser competitiva

Após o trabalho concluído, Ana recebe a avaliação de João e vê sua pontuação melhorar, o que aumenta sua visibilidade na plataforma


Feature Brainstorming

A feature represents a user's action or interaction with the product, for example: print invoice, view detailed statement and invite Facebook friends. The description of a feature must be as simple as possible, aiming to meet a business goal, a persona need, and / or contemplating a step in the journey.


The user is trying to do something, so the product must have a feature for that. What is this feature?

- 1


Ask someone to read, slowly, the step-by-step of a user's journey.

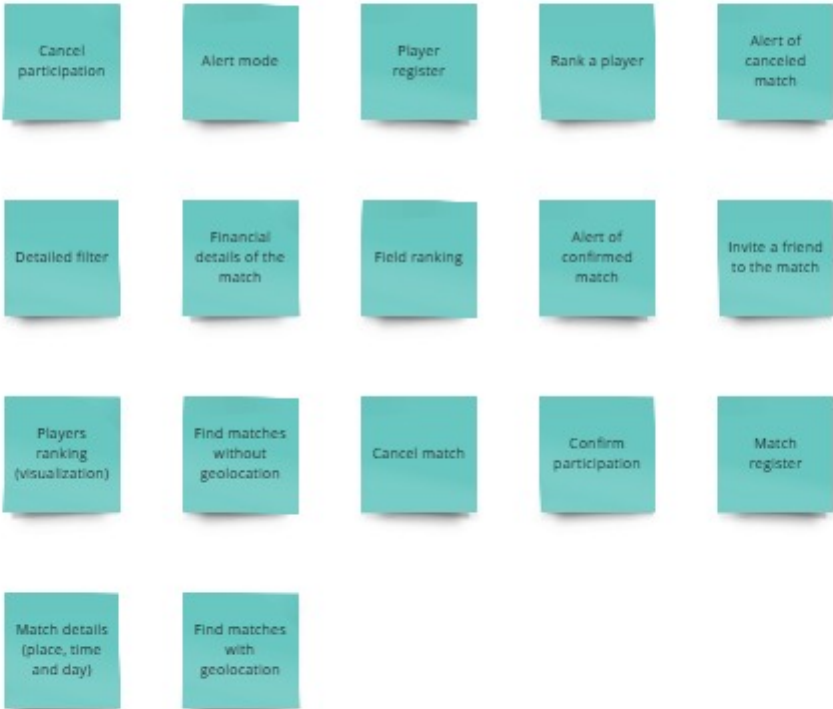

- 2

While reading, other people share feature ideas.


- 3

When a feature is identified, describe it and place it on the board. Repeat the previous steps for all journeys.





Activity 6: Feature Brainstorming





Technical, Business and UX Review


This review aims to discuss how the team feels about technical, business and UX understanding for each feature. From this activity, new clarifications will happen and the disagreements and doubts will become more apparent.

The colors and markings will assist the team in subsequent activities to prioritize, estimate and plan.

- 1

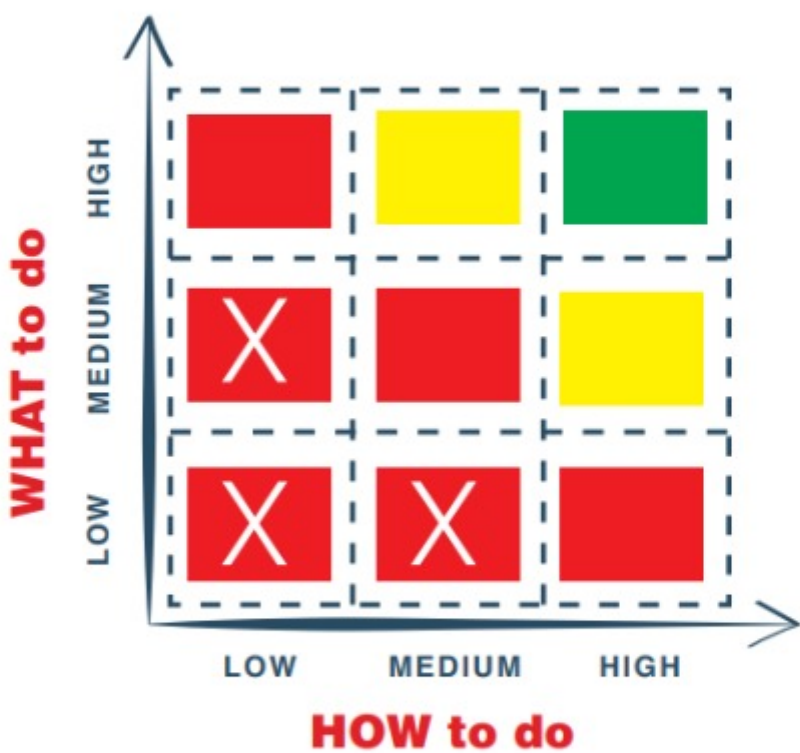
Ask a person to choose and drag a feature, going through the graph and table.

- 2

Define the color according to the confidence level and make markings (on a scale of 1 to 3) of business value, effort and UX value - \$, E and ▼.

- 3

Confirm that everyone agrees; choose the next person and return to step 1.


EE \$ <3<3<3 Cancel participation 	EE \$\$ <3<3 Financial details of the match 	EE \$\$ <3 Match register 	E \$\$ <3<3 Player register 	E \$\$\$ <3<3<3 Cancel match 
E \$\$ <3<3<3 Match details (place, time and day) 	EEE \$\$ <3<3<3 Alert of canceled match 	E \$\$\$ <3<3<3 Find matches without geolocation 	EE \$ <3<3<3 Confirm participation 	EEE \$\$\$ <3<3<3 Alert Dispatcher 
E \$\$\$ <3<3<3 Alert of confirmed match 	E \$\$\$ <3<3<3 Invite a friend to the match 	E \$\$ <3<3<3 Players ranking (visualization) 	E \$\$\$ <3<3<3 Field ranking 	

TECHNICAL, USER EXPERIENCE AND BUSINESS REVIEW



EFFORT	E	EE	EEE
BUSINESS	\$	\$\$	\$\$\$
UX	♥	♥♥	♥♥♥

The first step in organizing your work is relatively coloring and marking each item. Then you can start prioritizing your list, so that you decide what to focus on.



E\$<3

Cadastra seu perfil com dados básicos e preferências de serviços

red X

EE\$S\$<3<3<3

Faz uma solicitação de orçamento com fotos e descrições detalhadas do serviço desejado.

yellow

E\$<3

Recebe notificações instantâneas das respostas dos prestadores.

yellow

EEEE\$<3

Filtra e compara as propostas recebidas com base em preço, prazo e avaliações.

green

EE\$<3

Recebe avaliações dos clientes, aumentando a visibilidade no app

red

EE\$S\$<3<3<3

Contrata o prestador diretamente pelo app e acompanha o andamento do serviço.

red

E\$<3

Avalia o serviço prestado para ajudar outros usuários.

yellow

EE\$<3<3

Fecha a contratação diretamente no app e realiza o serviço conforme combinado.

red

EE\$<3

Envia propostas personalizadas, incluindo preço, prazo e condições.

red X

E\$<3

Recebe solicitações detalhadas de orçamento e visualiza as necessidades do cliente.

green

E\$<3

Configura alertas para receber notificações de novas solicitações relevantes.

yellow

E\$<3

Cadastra seu perfil profissional com descrição de serviços, áreas de atuação e disponibilidade

red

E\$<3

Recebe notificações

red

E\$<3

Escolhe o prestador ideal

red

EE\$S\$<3

Envia uma mensagem para o prestador

yellow

EE\$S\$<3

Envia uma proposta personalizada

red

E\$<3

Realiza o serviço conforme combinado

yellow

E\$<3

Recebe feedback e ajusta propostas

red

E\$<3

Cadastra seu perfil profissional

red


Sequencer

The Feature Sequencer assists in organizing and viewing the features and the incremental validation of the product.

Define the MVP and its subsequent increments.

- 1

Ask people to decide the first feature

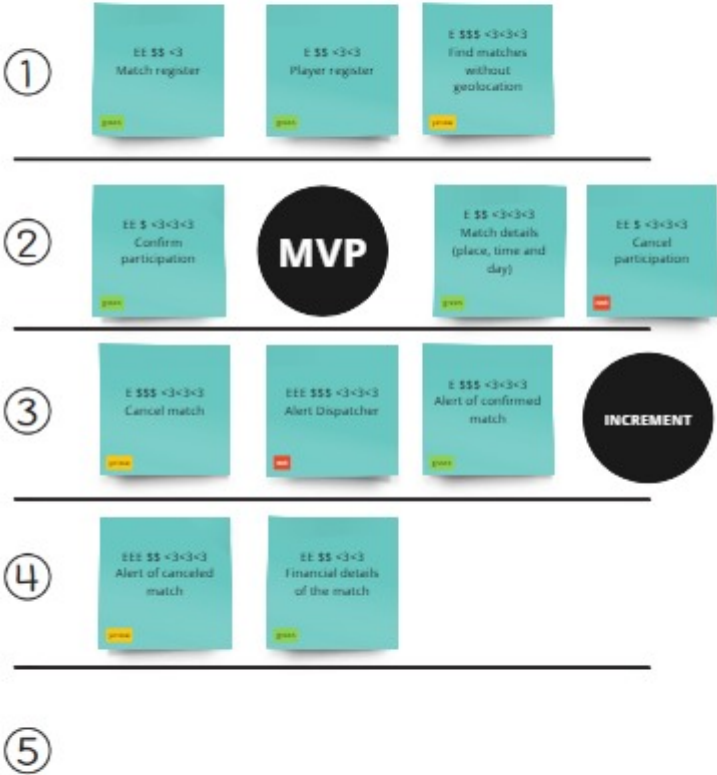

- 2

Bring more cards to the sequencer. Respect the rules.
- 3

Identify the MVP and the increments of the product.

RULES

- Rule 1:** A wave can contain a maximum of three cards.
- Rule 2:** A wave cannot contain more than one red card.
- Rule 3:** A wave cannot contain three cards, only yellow or red.
- Rule 4:** The total effort of the cards cannot exceed five Es.
- Rule 5:** The sum of the value of the cards cannot be less than four \$ s and four hearts.
- Rule 6:** If one card depends on another, that other card must be on some previous wave.



“ Get ready, plan, work and conquer! ”



SEQUENCER



“Get ready, plan, work and conquer!”


MVP Canvas

The MVP Canvas is a visual chart that helps the team to align and define the MVP, the simplest version of the product that can be made available to the business (minimum product) and that can be effectively used and validated by the end user (viable product).


The team has already discussed what makes up the MVP and has already talked about what is expected of it, the time has come to summarize everything.

- 1



Divide the team into two groups and ask each group to complete the MVP canvas in their respective template.


- 2

Ask each group to present their Canvas MVP.


- 3

Ask the team to consolidate the seven blocks of the MVP canvas, using and changing the previous notes as needed.



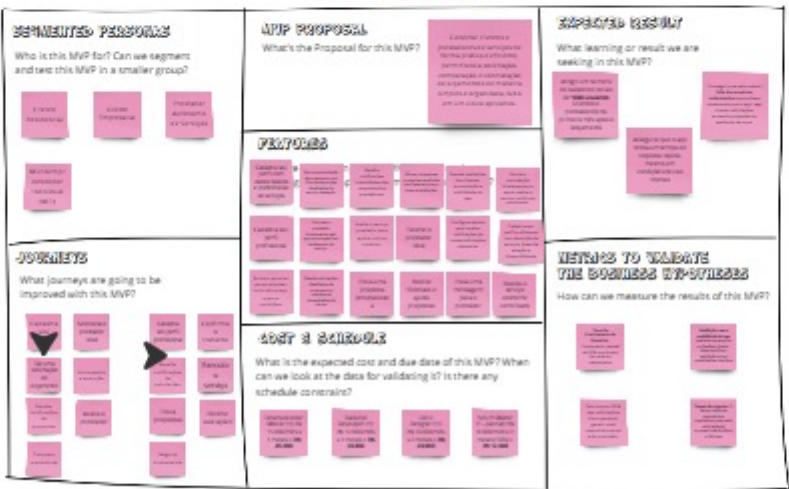
MVP CANVAS

SEGMENTED PERSONAS Who is this MVP for? Can we segment and test this MVP in a smaller group? <div>The soccer dude</div> <div>Small neighborhood in São Paulo</div> <div>The owner of the incomplete team</div>	MVP PROPOSAL What's the Proposal for this MVP? <div>Validate if the residents of the Pinheiros neighborhood will use the app to schedule matches.</div>	EXPECTED RESULT What learning or result we are seeking in this MVP? <div>50 matches in the first month</div> <div>50 matches in the first month</div> <div>200 users within a month</div>
JOURNEYS What journeys are going to be improved with this MVP? <div>Soccer dude registers a game</div> <div>Player searches, selects and confirms for a game</div>	FEATURES What are we building in this MVP? Which actions are going to be simplified or improved in this MVP? <div>Find a soccer match without geolocation, only for Android devices</div> <div>Register player, only for Android devices</div> <div>Confirm participation</div> <div>Register soccer match, only for Android devices</div>	METRICS TO VALIDATE THE BUSINESS HYPOTHESES How can we measure the results of this MVP? <div>Number of users registered in the database</div> <div>Number of app downloads in the play store</div> <div>Number of matches registered in the database</div>
	COST & SCHEDULE What is the expected cost and due date of this MVP? When can we look at the data for validating it? Is there any schedule constraint? <div>\$ 1,000.00 in online marketing and flyers in neighborhood (weekly)</div> <div>Two weeks to create the app, two developers</div>	

Do not waste time, money and effort creating the wrong product. Validate your idea and build your MVP!



MVP CANVAS



Do not waste time, money and effort creating the wrong product. Validate your idea and build your MVP!



