

# Aula 9 - Plataformas



# Conteúdos do Trabalho até aqui

- Pesquisa Exploratória:
  - Hipóteses levantadas
  - Concorrentes
  - Oportunidades
  - Problemas existentes no mercado
- Visão do Produto (Template aula 3)
- Problem Solution Fit Framework (template aula 4)
- Lean Canvas - Aula 5
- Protótipo de baixa e alta fidelidade - Aula 6
- Árvore de oportunidades + Customer Journey (Aula 7)
- Roadmap

**Apresentação em Slides e Protótipo**

# Revisão - Roadmap

## O que é?

- Uma quebra, em partes menores, da estratégia da empresa. Tangibiliza essa visão.
- Uma ferramenta de comunicação estratégica**
- Um direcionamento, um mapa para declarar a intenção e direção a ser seguida, com objetivos de curto e longo prazo
- Um caminho traçado para atingir a “**visão do produto**”



# Roadmap - Componentes

Visão do Produto

Objetivos do negócio

Linhas do tempo

Hipóteses e temas

Observações

# Roadmaps - Governo Britânico

**Be available, accessible and accurate**

Improve site resilience, security, navigation and publishing

## Recently shipped

- Made continuous updates and improvements to the most used content on GOV.UK
- [Launched a new menu bar](#) to appear at the top of all GOV.UK pages, which structures pages by topic, department and government activity
- [Improved translations](#) of page labels and headings on non-English language pages
- Improved the way we manage subdomains of GOV.UK for the rest of government
- Completed cookies work, including guidance for other government departments

## Working on now

- Update the most used content on GOV.UK, such as [guidance on visas](#), immigration, benefits, tax and the environment
- Iterate our postcode lookup tool, to improve how we provide content that's different based on the user's location (for example, contact details for local councils)
- Run the annual accessibility audit and make necessary changes
- Test a new hosting platform for GOV.UK applications with GOV.UK developers who will be affected by the move
- Improve our site-wide monitoring and alerts so we spot problems faster

## Exploring

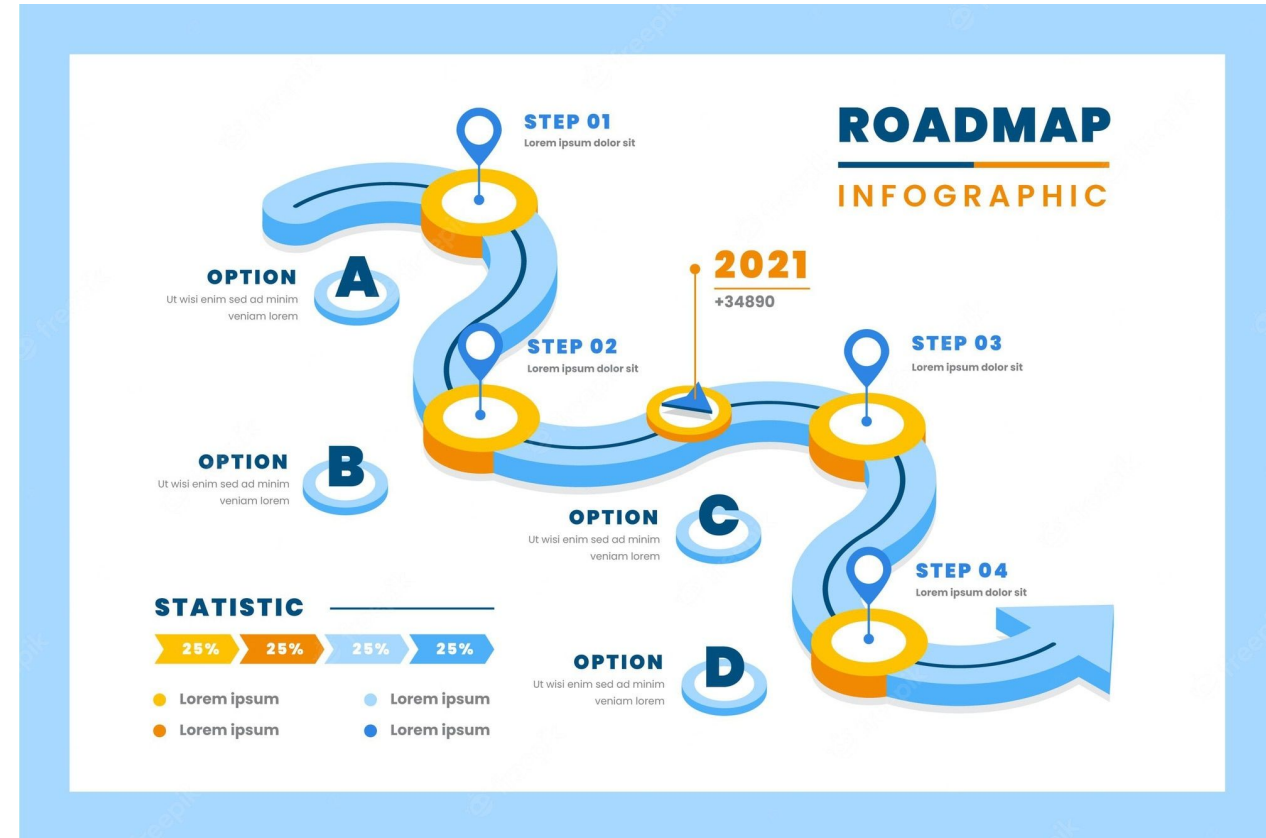
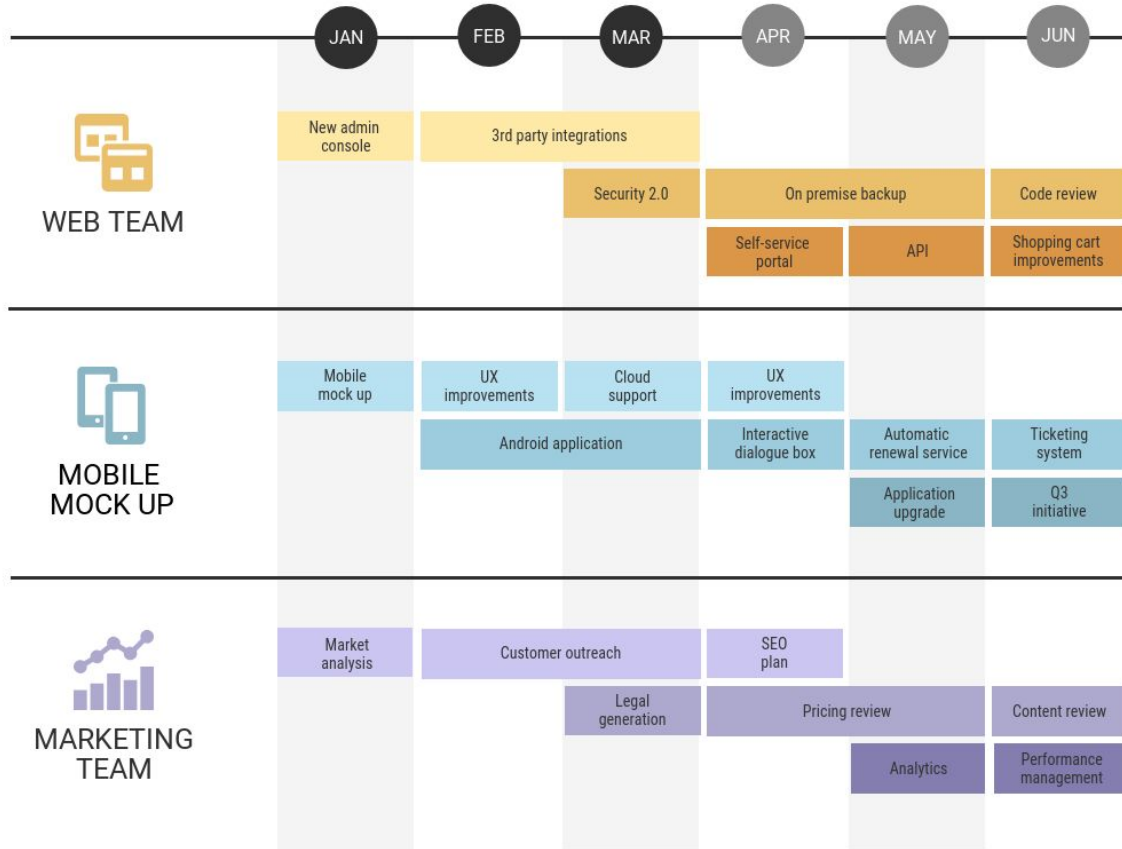
- Test designs for improving our taxonomy to simplify the navigation system
- Identify applications that can be retired to reduce the support burden and make future enhancements to GOV.UK quicker and easier
- Test the new design for topic pages including mainstream browse (for example [benefits](#))
- Design and test improvements to content page navigation including related links and breadcrumbs



# Roadmap - Exemplos

ADVENT CO. // ENVISION 6.0 // PRODUCT ROADMAP

● Q1 ● Q2





# Plataforma

**Como definiriam uma plataforma?**



# Plataforma

## Como definiriam uma plataforma?

Um modelo de negócio que usa a tecnologia para conectar pessoas, organizações e recursos em um ecossistema interativo, no qual podem ser criadas e trocadas quantidades incríveis de valor.

Viabiliza interações que criam valor entre produtores e consumidores. Oferece uma infraestrutura e condições para que aconteçam.





Plataforma

**Plataformas sempre existiram?**

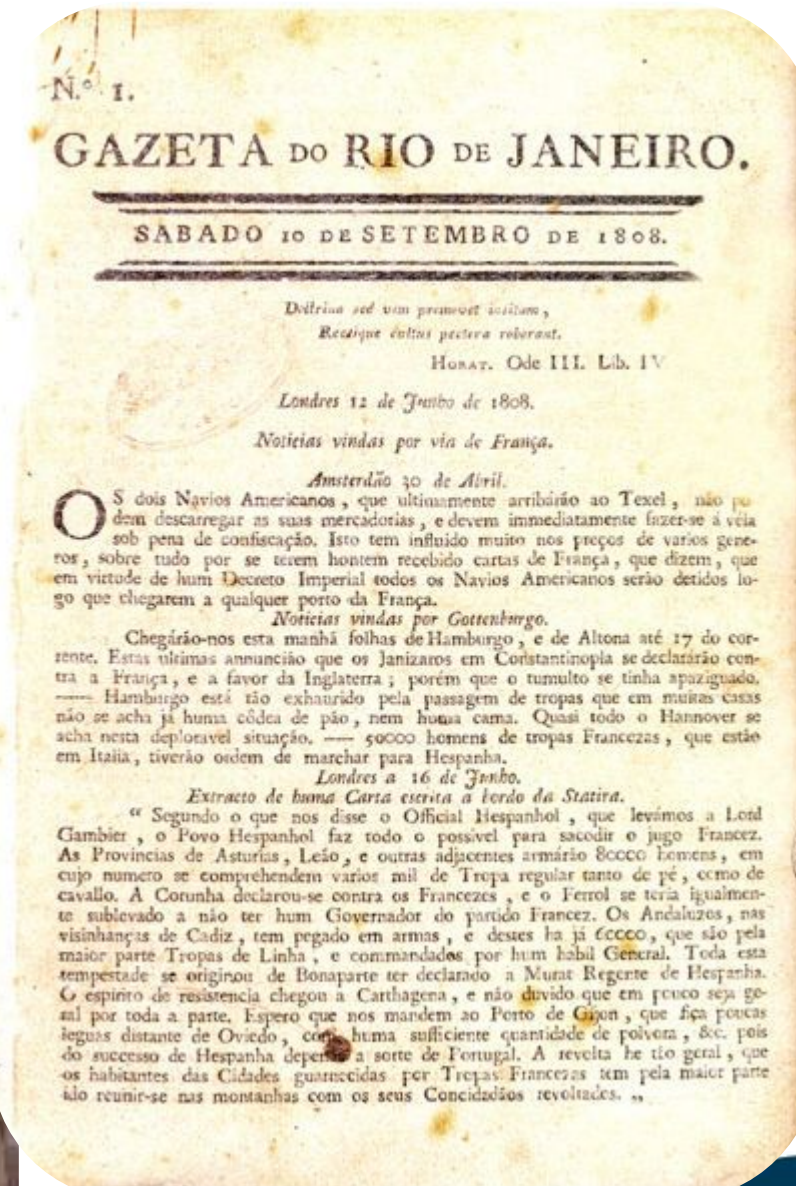


# Plataforma

## Plataformas sempre existiram?

Sim, elas sempre existiram. A diferença atual é que com tecnologia da informação a velocidade e o alcance aumentaram **muito**.

# Plataforma



N.º 1.

## GAZETA DO RIO DE JANEIRO.

SABADO 10 DE SETEMBRO DE 1808.

*Doltrius sed vim praevost insilium,  
Rectique collus pectora roborant.*

HORAT. Ode III. Lib. IV

Londres 12 de Junho de 1808.

*Noitias vindas por via de França.*

*Amsterdão 30 de Abril.*

OS dois Navios Americanos, que ultimamente arribarão ao Texel, não podem descarregar as suas mercadorias, e devem immediatamente fazer-se à vela sob pena de confiscação. Isto tem influido muito nos preços de varios generos, sobre tudo por se terem hontem recebido cartas de França, que dizem, que em virtude de hum Decreto Imperial todos os Navios Americanos serão detidos logo que chegarem a qualquer porto da França.

*Noitias vindas por Gottenburgo.*

Chegarão-nos esta manhã folhas de Hamburgo, e de Altona até 17 do corrente. Estas ultimas annuncião que os Janizaros em Constantinopla se declararão contra a França, e a favor da Inglaterra; porém que o tumulto se tinha apaziguado. — Hamburgo está tão exaurido pela passagem de tropas que em muitas casas não se acha já humm côdea de pão, nem humma cama. Quasi todo o Hannover se acha nesta deploravel situação. — 50000 homens de tropas Francezas, que estão em Italia, tiverão ordem de marchar para Hespanha.

*Londres a 16 de Junho.*

*Extracto de humma Carta escrita a bordo da Statira.*

“ Segundo o que nos disse o Official Hespanhol, que levámos a Lord Gambier, o Povo Hespanhol faz todo o possível para sacudir o jugo Francez. As Provincias de Asturias, Leão, e outras adjacentes armário 80000 homens, em cujo numero se comprehendem varios mil de Tropas regular tanto de pé, como de cavallo. A Corunha declarou-se contra os Francezes, e o Ferrol se teria igualmente sublevado a não ter hum Governador do partido Francez. Os Andaluzes, nas vizinhanças de Cadiz, tem pegado em armas, e destes ha já 60000, que são pela maior parte Tropas de Linha, e commandados por hum habil General. Toda esta tempestade se originou de Bonaparte ter declarado a Mutat Regente de Hespanha. O espirito de resistencia chegou a Carthagena, e não duvido que em pouco seja geral por toda a parte. Espero que nos mandem ao Porto de Giron, que fica poucas leguas distante de Oviedo, com humma sufficiente quantidade de pólvora, &c. pois do successo de Hespanha depende a sorte de Portugal. A revolta he tão geral, que os habitantes das Cidades guarnecidas por Tropas Francezas tem pela maior parte ido reunir-se nas montanhas com os seus Conciudadãos revoltados. ”



# Plataforma

**São o modelo de negócio que levou a maioria das gigantes atuais até o topo:**

- Google
- Alibaba
- Facebook
- YouTube
- Wikipédia
- iPhone
- Windows



# Plataforma

## **Modelo anterior ao de plataforma era o Pipeline**

É um tipo de negócio que segue um passo a passo para criar e transferir valor. Primeiro a empresa concebe o produto/serviço, então ele é fabricado e colocado a venda, e aí busca-se um cliente.

**Cadeia Linear de valor.**



# Plataforma

Numa plataforma, diferentes tipos de usuários - alguns produtores, alguns consumidores conectam-se e interagem.

Não é rígido. Um consumidor pode ser produtor também e vice versa.

O **valor** pode ser criado, modificado, trocado e consumido de diversas formas.



# Plataforma - Porquê do Sucesso

Superam os pipelines porque eliminam gatekeepers.

Exemplo:

Uma editora de livros: O Editor tem um limite grande de quanto consegue filtrar de bons livros. Ele tenta apostar nos corretos para vender bem.

O Editor é o gatekeeper (diminui a cadeia de valor)



# Plataforma - Porque do Sucesso

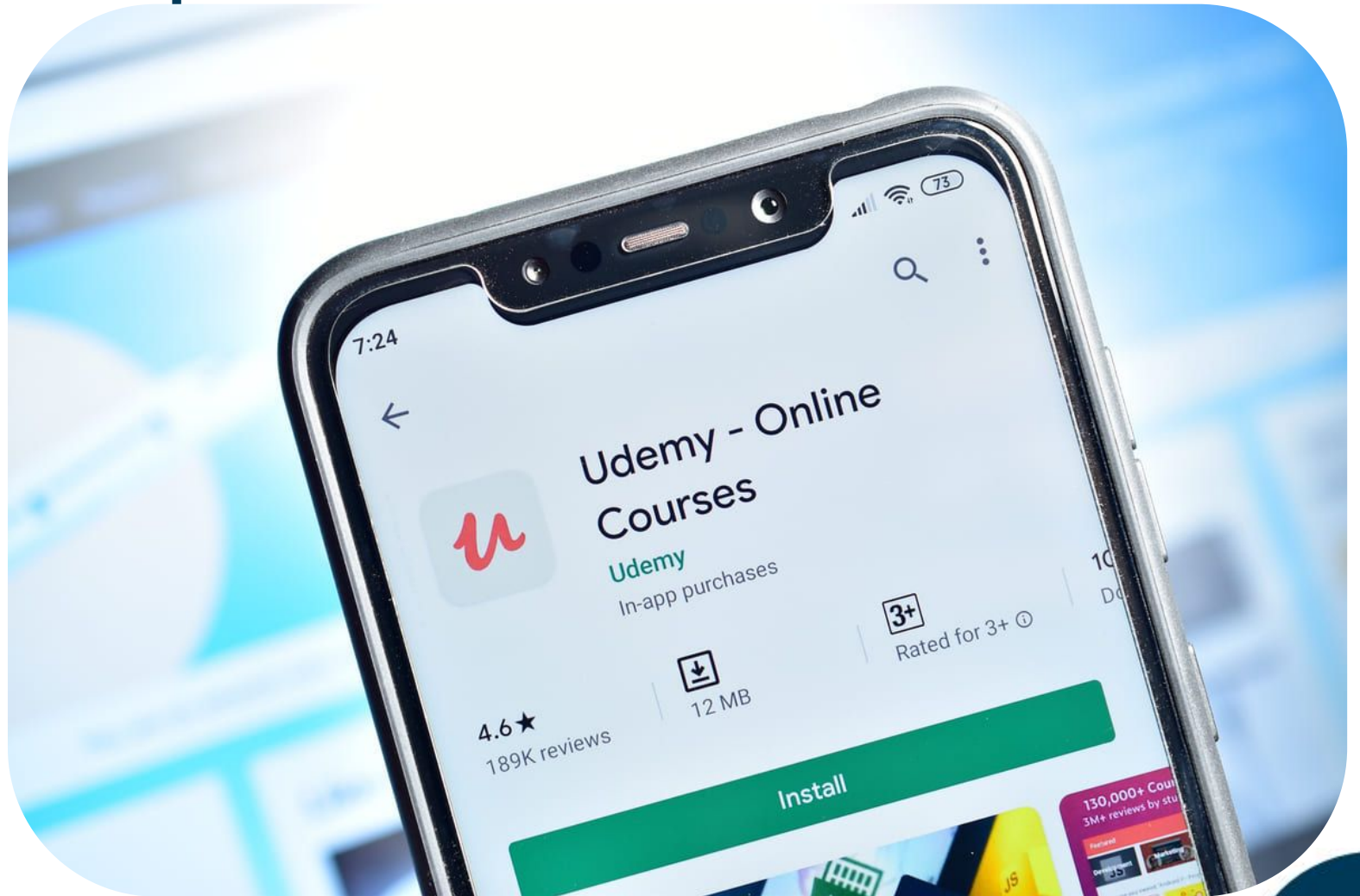


Na plataforma do Kindle, é muito fácil criar um ebook e disponibilizar para venda.

Caso tenha sucesso, pode-se imprimir para vender também em mídia tradicional

# Plataforma - Porque do Sucesso

Na Udemy ou coursera, os próprios usuários dizem para qual caminho os produtos devem seguir. Sem gatekeepers.



# Plataforma - Porquês do Sucesso

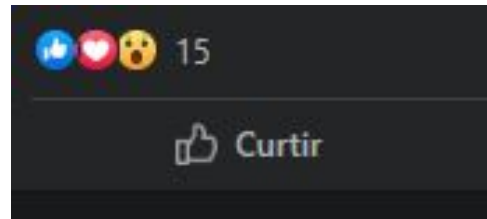
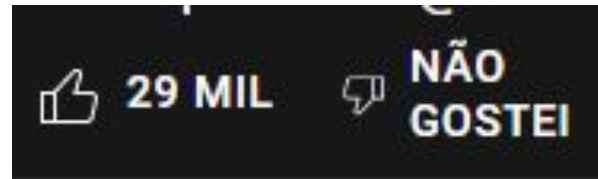
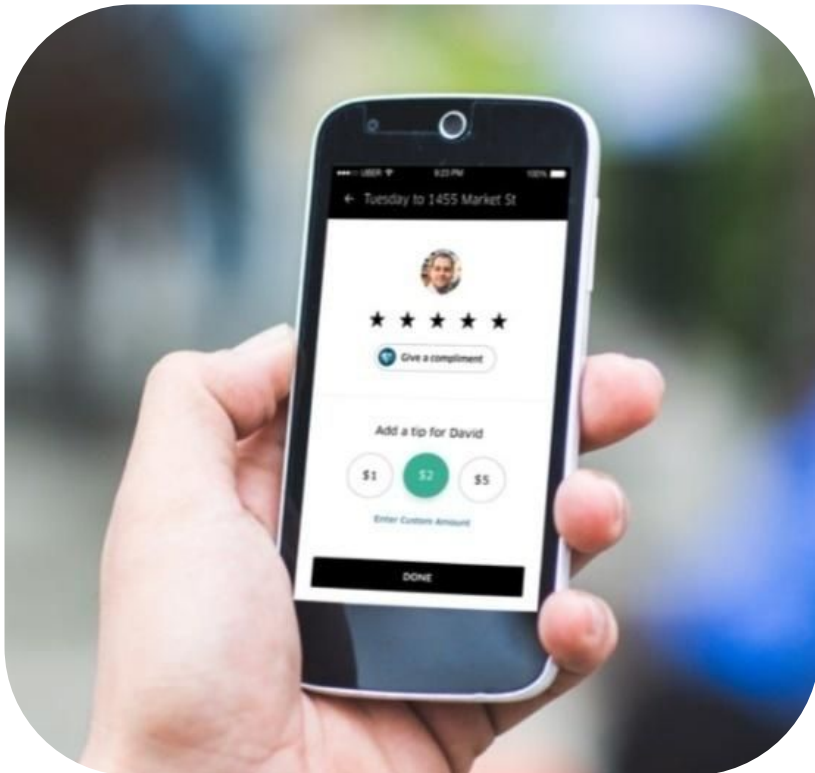
Nos mercados de plataforma, a natureza do fornecimento muda.

Capacidades ociosas são descobertas, e a comunidade, que antes costumava apenas demandar, passa também a contribuir. *Just-in-time* vira *Not-even-Mine*



# Plataforma - Porquês do Sucesso

Plataformas superam pipelines ao empregar ferramentas baseadas em dados e também por criar ciclos de feedback da comunidade.



Produtos bons sobrevivem e crescem, produtos ruins desaparecem. E no modelo de pipeline? Prejuízo

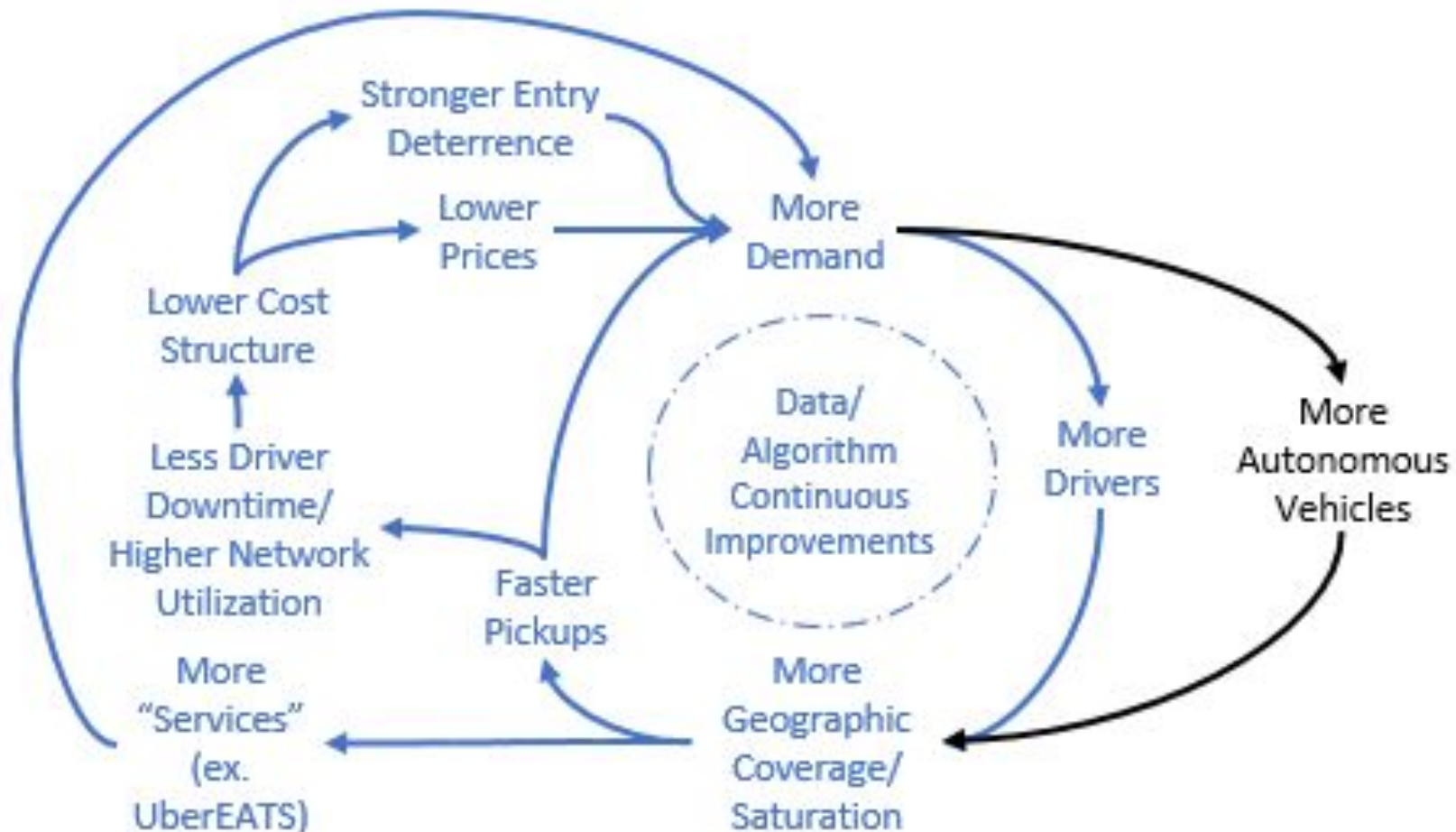


# Plataforma - Porquês do Sucesso

SETOR	EXEMPLOS
Agricultura	John Deere, Intuit Fasal
Comunicação e mídia social	LinkedIn, Facebook, Twitter, Tinder, Instagram, Snapchat, WeChat
Bens de consumo	Philips, McCormick Foods, FlavorPrint
Educação	Udemy, Skillshare, Coursera, edX, Duolingo
Energia e indústria pesada	Nest, Tesla Powerwall, General Electric, EnerNOC
Finanças	Bitcoin, Lending Club, Kickstarter
Assistência médica	Cohealo, SimplyInsured, Kaiser Permanente
Jogos	Xbox, Nintendo, PlayStation
Mão de obra e serviços profissionais	Upwork, Fiverr, 99designs, Sittercity, LegalZoom
Serviços setorizados	Yelp, Foursquare, Groupon, Angie's List
Logística e entrega	Munchery, Foodpanda, Haier Group
Mídia	Medium, Viki, YouTube, Wikipédia, Huffington Post, Kindle Publishing
Sistemas operacionais	iOS, Android, MacOS, Microsoft Windows
Varejo	Amazon, Alibaba, Walgreens, Burberry, Shopkick
Transporte	Uber, Waze, BlaBlaCar, GrabTaxi, Ola Cabs
Viagens	Airbnb, TripAdvisor

Fonte: livro Plataforma, a revolução da estratégia

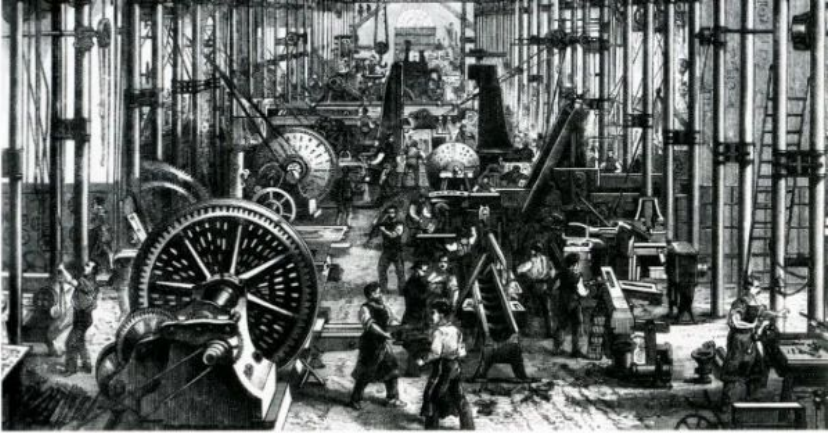
# Plataforma - Efeitos de Rede Positivos



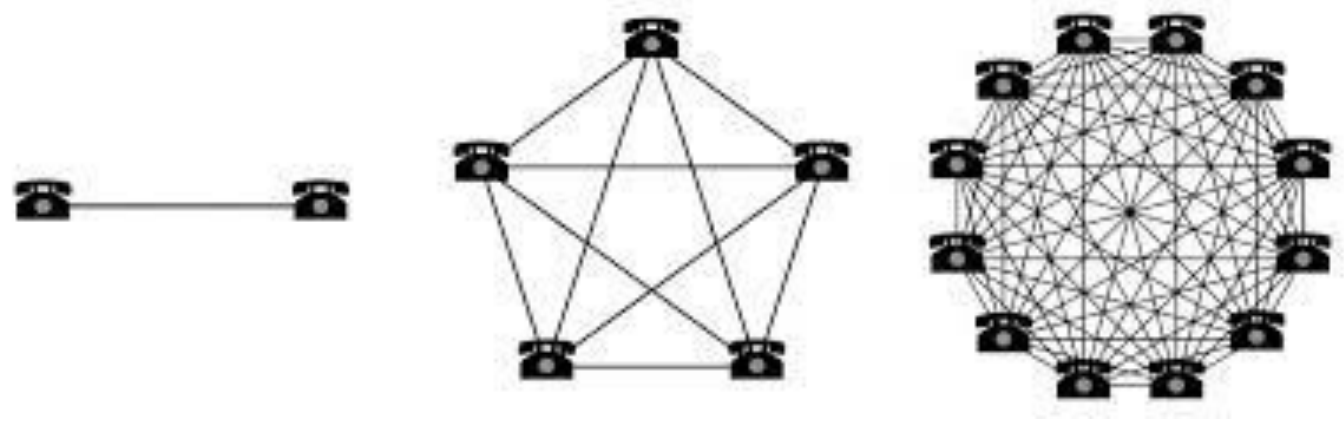
Efeitos de rede positivo, ciclo virtuoso.

Esses efeitos retêm os consumidores dentro da plataforma, pois entrega valor

# Plataforma - Economia de Escala



Revolução industrial marcou pela economia de escala no lado da produção.



As plataformas revolucionam pela economia de escala pelo lado da **demanda**.

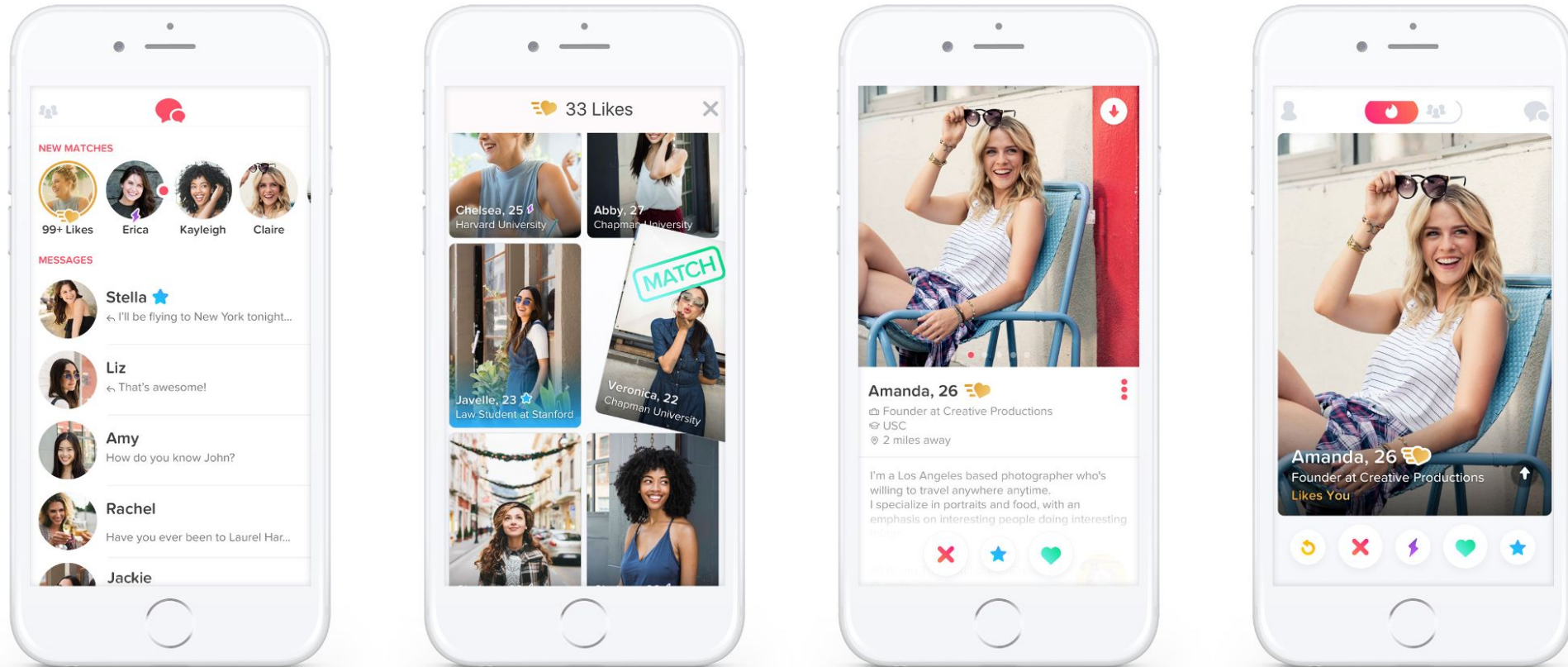


# Plataforma - Economia de Escala



Crescimento em escala, sem precisar de equipe gigante

# Plataforma - Efeitos de Rede Negativo



Tendência natural dos homens é abordar as pessoas mais bonitas. Com muita abordagem, essas pessoas mais bonitas saem, e quem aborda se sente frustrado. Todo mundo insatisfeito. A curadoria com algoritmo resolve isso. Encontram pessoas “médias”, mas tem mais matches. Aumenta valor.



# Plataforma - Efeitos de Rede

No mundo dos efeitos de rede, os ecossistemas de usuários são a nova vantagem competitiva e de domínio de mercado. Saber aproveitar os dados.

Essa vantagem competitiva pode ser até local.

Se preocupar com adesão descomplicada e outros recursos de escalabilidade.



# Plataforma - Arquitetura

A criação de qualquer sistema complexo costuma esbarrar na dificuldade de identificar um ponto inicial lógico.

Uma empresa de pipeline, tem um design claro e linear.

Uma plataforma tem complexidade para esclarecer.

Começar focando nos pontos fundamentais: permitir troca de valores entre produtores e consumidores.

Facilitar a troca de informações.

Meta de uma plataforma consiste em permitir que os lados se encontrem e troquem informações, bens e/ou serviços e moedas (atenção, influência...)



# Plataforma - Arquitetura

**Participantes + Unidade de Valor + Filtro = Interação Básica**

Ao criar uma plataforma, sua primeira e mais importante missão é decidir qual é a interação básica.

Unidade de valor é a criação de algo pelo lado produtor.

O passo seguinte é definir os participantes, unidades de valor e os filtros que viabilizarão esse mecanismo.



# Plataforma - Arquitetura

**Quem cria unidades de valor não é a plataforma!**

Embora sejam “fábricas de informações”, não tem controle total sobre o estoque.

Plataformas estabelecem a infra estrutura para que os valores sejam produzidos.

**Atrair usuários:** Usuário só se filiam a uma plataforma que ofereça valor, mas só tem valor quando tem filiação de usuário.

**Facilitar:** Não controlar a criação de valor. Tornar o mais simples possível. Como era antes do Instagram? Tirar foto com câmera, fazer upload para aí postar.



# Plataforma - Arquitetura

**Parear:** utilizar dados para que um lado da plataforma encontre o outro lado adequado o mais rápido possível, de acordo com a própria utilização dele.

Equilibrar essas 3 funções (Atração, Facilitação e Pareamento)

Atividades que não são essenciais da rede, mas que se mostram valiosas para certos usuários, devem ser localizadas nas extremidades, não no ponto central.

É inevitável que usuários usem a plataforma por jeitos nunca imaginados por quem criou. Aproveitem isso!







# Plataforma - Lançamento

Lançar uma forma de pagamento, como o Paypal. Como fariam?

# Plataforma - Lançamento

Lançar uma forma de pagamento, como o Paypal. Como fariam?



# Plataforma - Lançamento



Dessa forma, dando dinheiro para as pessoas, conquistavam clientes.

Mas como fazer o cliente ficar retido?

*Comprometimento > aquisição*

# Plataforma - Lançamento



Criaram um bot para fazer compras e solicitar pagar via paypal.  
Ao notar a demanda, muitos vendedores começaram a aceitar Paypal.

Vendo isso, começaram a anunciar que aceitavam essa forma de pagamento. Em 3 meses saiu de 100 mil usuários para 1 milhão.



# Plataforma - Lançamento

Em plataformas, estratégias de atração funcionam melhor que estratégias de pressão.

No caso de plataformas de negócio, o comprometimento e regularidade de uso são os verdadeiros indicadores da adoção.

Criar incentivos de participação.

No caso, do Paypal, criar incentivos funcionou melhor que empurrar o produto via comerciais, emails ou propagandas.

# Plataforma - Lançamento

## Estratégia 1: Seguir o coelho

Projetar algo a partir do mundo dos negócios tradicionais que possa servir de modelo.

Amazon primeiro criou a loja virtual, e depois se tornou marketplace.



### **Podem compor essa estratégia:**

- Apresentação criação de valor (base pequena)
- Direcionamento a uma base específica
- Assimilação simultânea (a plataforma cria unidades de valor, conforme vai crescendo, eles mesmos geram)



# Plataforma - Lançamento

## Estratégia 2: Carona no sucesso alheio

Paypal usou o ebay (espécie de mercado livre dos EUA).  
Justdial, da Índia, começou reunindo anúncios de jornais, transformando em anúncios online.

The logo for Justdial, featuring the word "Justdial" in a sans-serif font. "Just" is in blue and "dial" is in orange. The logo is centered within a light blue square.

# Plataforma - Lançamento

## Estratégia 3: Semear

Crie unidades de valor que sejam relevantes para pelo menos um conjunto de usuários. Quando estes ingressarem primeiro, outros usuários virão.

Em alguns casos, a própria plataforma assume essa tarefa inicial de criar valor.



**Google pagava 5 milhões em prêmios para desenvolvedores criarem apps nas categorias principais no começo do Android.**

# Plataforma - Lançamento

## Estratégia 4: Marquise

Alguns grupos da plataforma são tão importantes para atrair outros usuários que precisam ser chamados primeiros. Caso dos consoles com a EA.



**Fabricantes de consoles se aliam a produtores de jogos para que lancem junto com as novas gerações de aparelhos**

# Plataforma - Lançamento

## Estratégia 5: Focar um único lado

Criar um serviço que beneficie inicialmente somente um lado. No caso da OpenTable, se não tivessem restaurantes, não teriam acessos ao site. Se não tivessem acesso ao site, não teriam restaurantes entrando.



**Primeiro criaram uma ferramenta para restaurantes controlarem a reserva de mesas, e depois colocaram online para reservas.**

# Plataforma - Lançamento

## Estratégia 6: Produtor Evangelista

Construir a plataforma de forma que o grupo inicial divulgue para os outros.

The image shows the Kickstarter logo, which consists of the word "KICKSTARTER" in white, bold, uppercase letters on a green rectangular background.

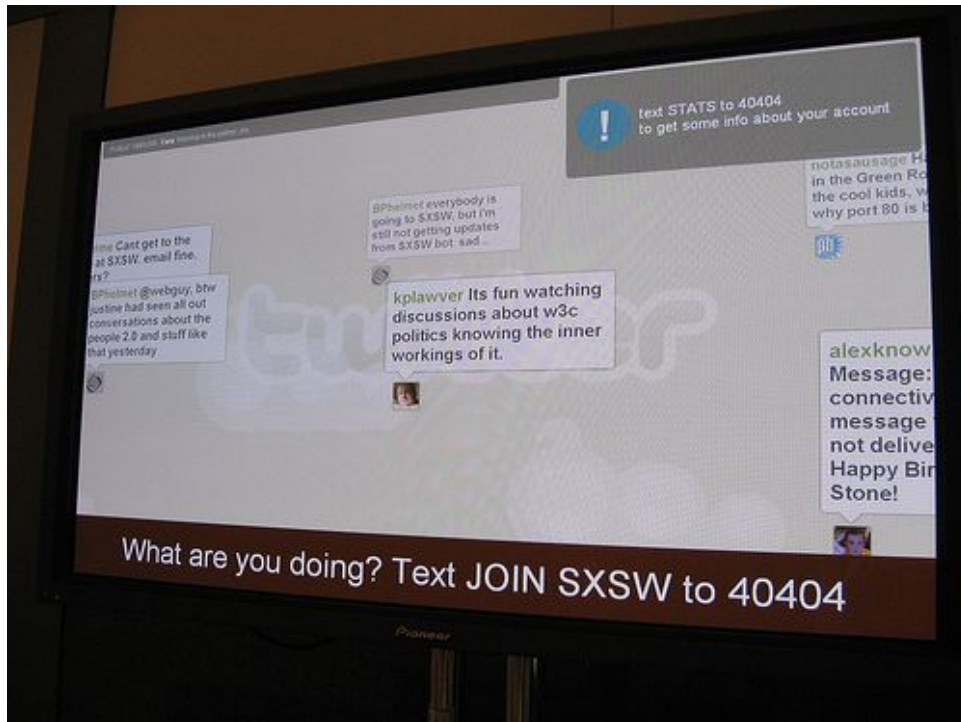
**KICKSTARTER**

O usuário inicial, depois que cria um projeto divulga para que as pessoas possam ajudá-lo a atingir o objetivo.

# Plataforma - Lançamento

## Estratégia 7: Big Bang

Em momentos específicos pode ser interessante adotar meios tradicionais de marketing para fazer pressão.



**Twitter instalou telões na sxsw para que as pessoas enviassem SMS e pudessem ver suas mensagens aparecendo.**

**Outros casos: Foursquare, tinder**

# Plataforma - Lançamento

## Estratégia 7: Estratégia do Micromercado

Concentrar-se em um mercado onde as pessoas já estejam acostumadas a interagir umas com as outras. Isso torna mais fácil melhorar o pareamento.



**Facebook começou com os alunos de harvard apenas. Porém, 500 usuários ativos, extremamente concentrados numa área geográfica foi positivo.**



# Plataforma - Monetização

1-Taxar por transação

2-Cobrar pelo acesso

3-Cobrar pelo acesso incrementado

4-Cobrar por curadoria (Exemplo: site de babás com avaliação dos pais)

**Se preocupar com quem será cobrado!**

**Desenhar muito bem o modelo do grátis ao pago, caso seja a estratégia adotada.**

# Plataforma - Métricas

Durante a fase inicial:

Liquidez (menor número possível de falhas, levando ao propósito)

Qualidade de pareamento (Precisão do algoritmo)

Durante a fase de crescimento:

*Lado produtor:*

Frequência de participação do produtor

Registros criados

Resultados atingidos

Falhas na interação

*Lado consumidor:*

Frequência de consumo

Buscas

Taxa de conversão