

---

---

# Produto

Definição e Etapas

---

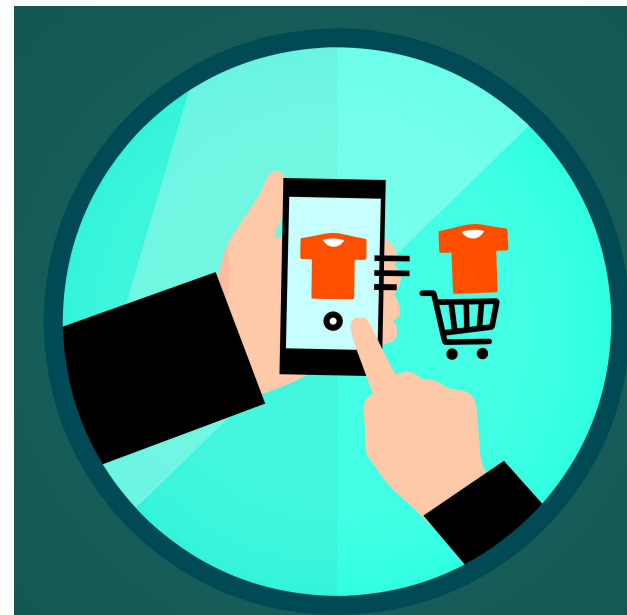
---

**Qual é o produto que você mais usa?**

**O que eles têm em comum?**

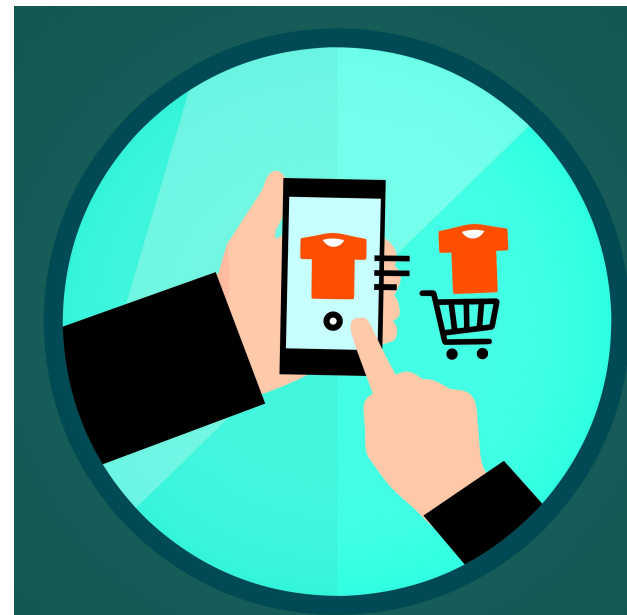
# Produtos Tecnológicos

- Serviços de consumo
  - Netflix, Airbnb, Etsy
- Mídias sociais
  - Instagram, Facebook, LinkedIn ou Twitter
- Serviços para empresas
  - Salesforce
- Aparelhos para consumidores
  - Apple ou Tesla



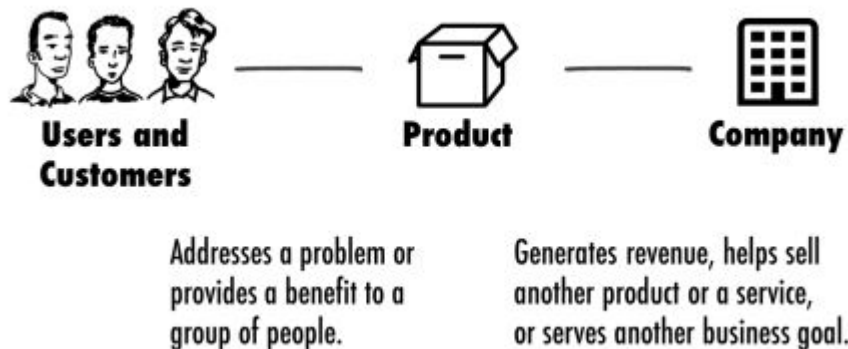
# Produtos Tecnológicos Digitais

- Serviços de consumo
  - Netflix, Airbnb, Etsy
- Mídias sociais
  - Instagram, Facebook, LinkedIn ou Twitter
- Serviços para empresas
  - Salesforce
- Aparelhos para consumidores
  - Apple ou Tesla



# Definição de Produto

*“um produto é algo que cria valor específico para um grupo de pessoas (clientes e pessoas usuárias) e para a organização que o desenvolve e fornece”* Roman Pichler



# Definição de Produto

*“Um produto é um veículo para entregar valor. Ele possui fronteiras claras, stakeholders conhecidos, usuários ou clientes bem definidos. Um produto pode ser um serviço, um produto físico ou algo mais abstrato.” – Guia do Scrum 2020*

# (Scrum Guide 2020)

O Scrum é uma estrutura que ajuda as equipes a trabalharem juntas. Semelhante a uma equipe de rugby (de onde vem o nome) treinando para o grande jogo, o Scrum e o Scrum estimula as equipes a aprenderem com as experiências, a se organizarem enquanto resolvem um problema e a refletirem sobre os êxitos e fracassos para melhorarem sempre.



# Definição de Produto

- Vamos pensar em um e-commerce
- O que é produto num caso desses?



# Definição de Produto

- Vamos pensar em um e-commerce
- O que eles vendem são os produtos?
- Na verdade, o que eles vendem são mercadorias.
- **Produto é tudo aquilo que não é mercadoria**
- Produto: disponibilizar tecnologia → experiência do usuário → restrições do negócio

# Algumas outras definições

- **Experiência:** todo o processo que o cliente passa ao interagir com o produto. É a sensação que o cliente tem ao consumir as soluções proporcionadas pelo produto
- **Mercadoria:** Parte do produto que é comercializado. É a menor parte do produto de uma plataforma que a distribui.
  - Zé delivery



# Exemplo

- Starbucks

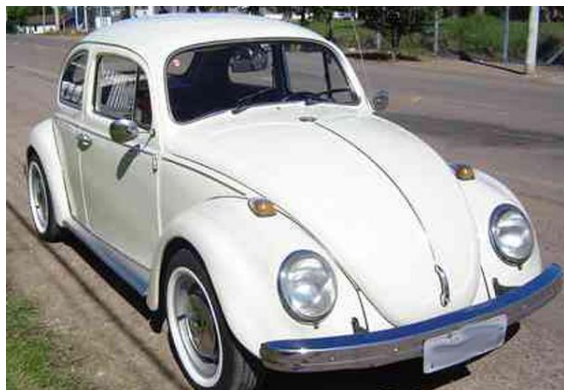


# Definição Holística de Produto

- Inclui **funcionalidades**
- Mas também inclui a **tecnologia** que possibilita esta funcionalidade
- Também inclui o design de **experiência** do usuário
- E como **monetizamos** esta funcionalidade
- Como **atraímos** e adquirimos **usuários** e clientes
- E pode incluir experiências **offline**

# Produto tradicional X Produto digital

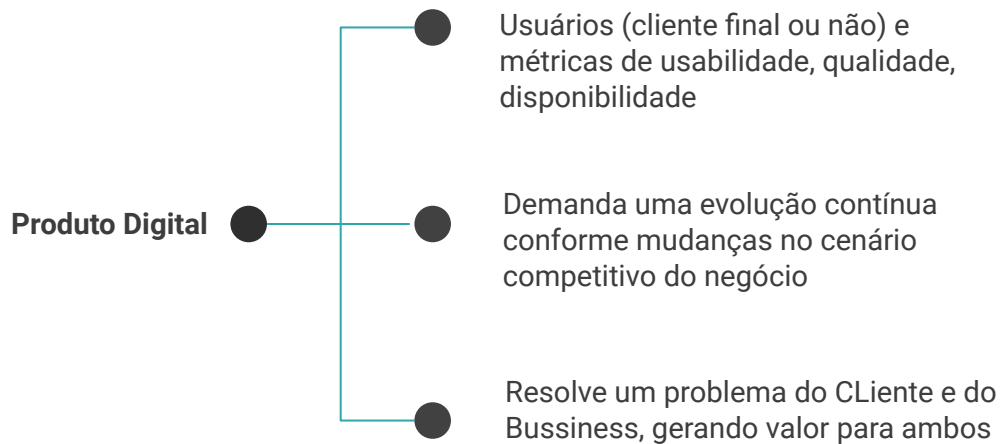
- Pode ser físico ou um serviço
- Não se beneficia do uso de dados
- Tipicamente não está conectado a internet
- Tipicamente se torna obsoleto rapidamente



- Pode ser um produto físico ou um serviço
- É habilitado por tecnologia
- Utiliza dados em todas as etapas
- Está conectado a internet
- Tem a capacidade de melhorar com o tempo



# Produto



# Óticas

## Negócio:

- Eticamente Correto
- Regulatóriamente possível
- Financeiramente viável



## Design:

- Fácil ou intuitivo
- Prazeroso de se utilizar
- Atraente esteticamente
- Proporciona uma experiência fluida



## Tecnologia:

- Viável
- Não é Tecnologia pela tecnologia





# Projeto vs Produto

- O foco está na entrega, a medição primária é feita na *timeline* e nos prazos.
- Com um *mindset* de projeto, nós assumimos que no começo já sabemos como alcançar a eficiência desejada



- Pensar o produto significa pensar no **objetivo**.
- *Com um mindset de produto, somos capazes de aprender e nos adaptar no meio do processo.*



**Mas se sabemos de tudo isso, porque as empresas ainda falham?**

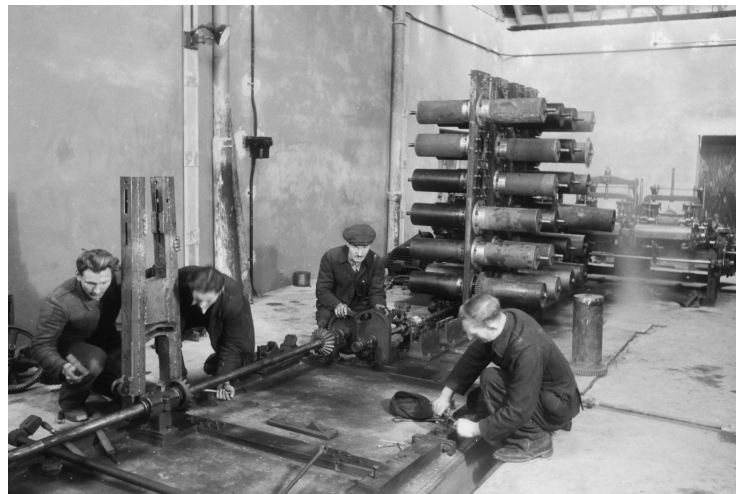


# Porque as empresas ainda falham?

**Porque trabalhamos como se trabalhava há 20 anos!**

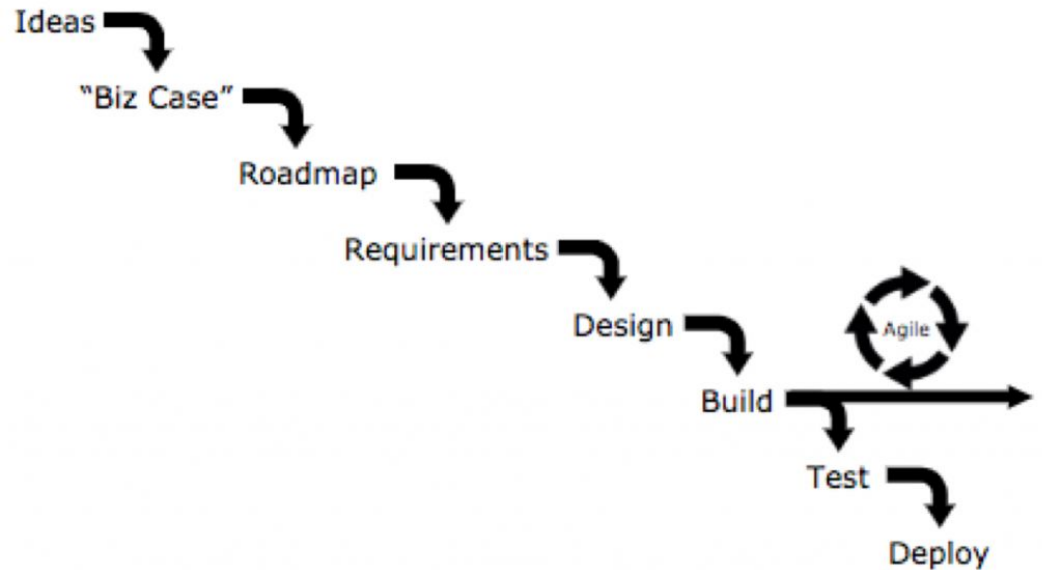
# Porque as empresas ainda falham?

Porque trabalhamos como se trabalhava há 20 anos!



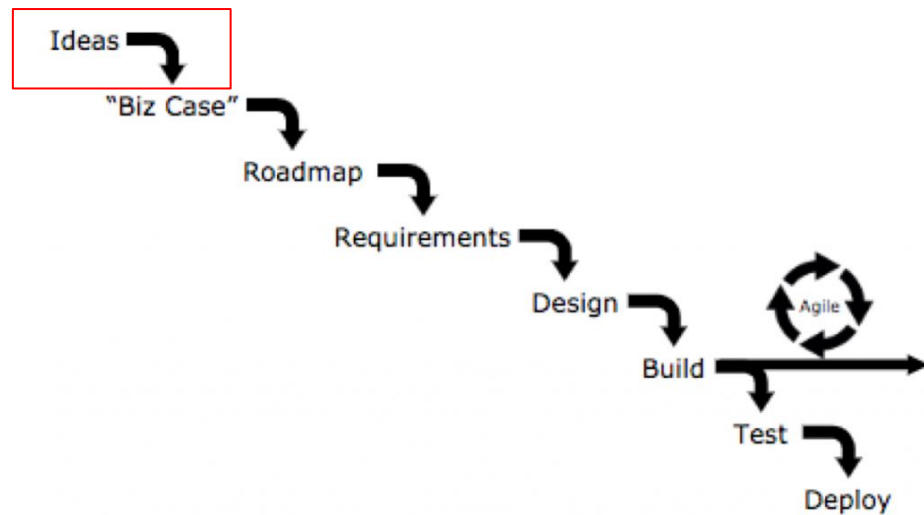
# Porque as empresas ainda falham?

Porque trabalhamos como se trabalhava há 20 anos!



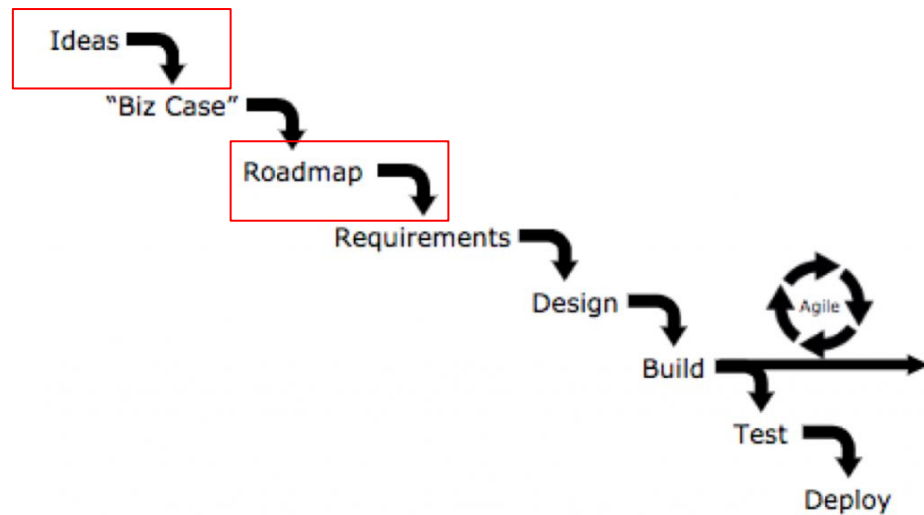
# Porque as empresas ainda falham?

- Tudo começa com ideias! Normalmente, dos executivos ou de algum cliente
- Existem diversas coisas que precisam ser feitas



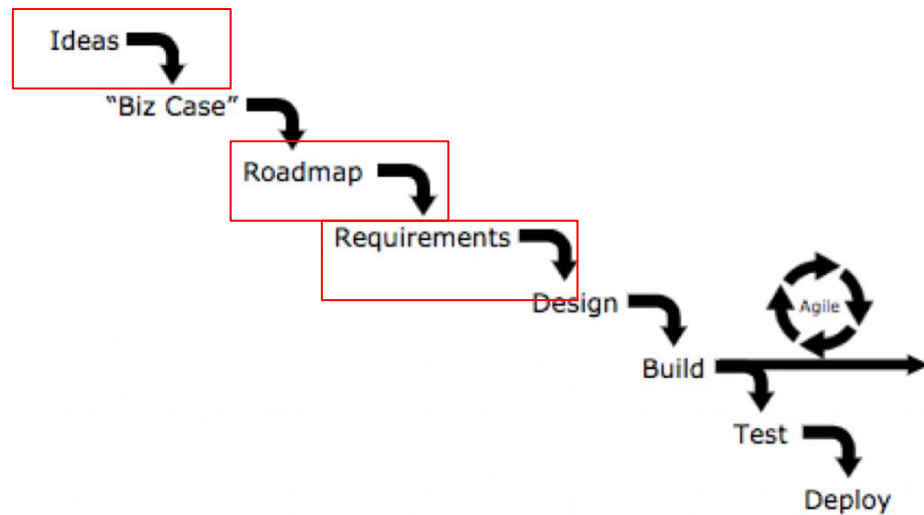
# Porque as empresas ainda falham?

- Tudo começa com ideias! Normalmente, dos executivos ou de algum cliente
- Existem diversas coisas que precisam ser feitas
- Roadmap: trabalhar no que é mais importante e definir quando as coisas ficarão prontas
- Como é feito?
  - sessões de planejamento
  - quanto dinheiro ou valor isso gerará?
  - quanto dinheiro ou tempo isso custará?



# Porque as empresas ainda falham?

- Agora, o gerente de produto detalha um conjunto de requisitos junto dos stakeholders
- Os requisitos podem ser histórias de usuários ou alguma especificação funcional





# (User story)

- Pensar em uma funcionalidade na perspectiva do usuário:

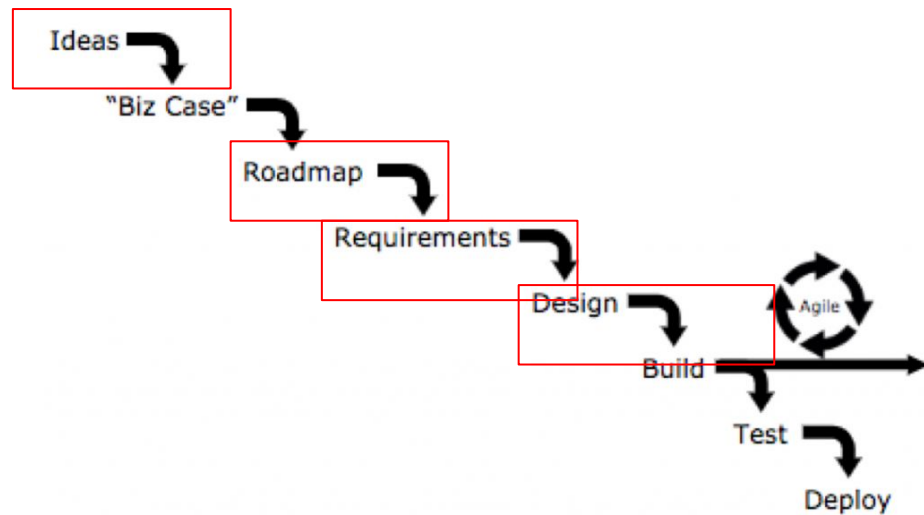
“Como Max, eu quero convidar meus amigos, para que a gente possa aproveitar este serviço juntos.”

"Como [persona], eu [quero], [para que]."

- **"Como [persona]":** para quem estamos criando? Não estamos em busca de apenas um cargo, estamos em busca da persona da pessoa. Max. Nossa equipe deve ter um entendimento comum de quem é Max. A gente espera ter entrevistado vários Max. A gente entende como essa pessoa trabalha, como ela pensa e o que ela sente. A gente tem empatia pelo Max.
- **"Quer":** aqui descrevemos a intenção da pessoa, não os recursos que ela usa. O que ela quer alcançar mesmo? Esta declaração não deve tratar de implementação – se estiver descrevendo qualquer parte da IU e não a meta do usuário, você entendeu errado.
- **"Para que":** como a vontade imediata dele de fazer algo se encaixa no cenário geral? Qual é o benefício geral que ele quer alcançar? Qual é o grande problema que precisa de solução?

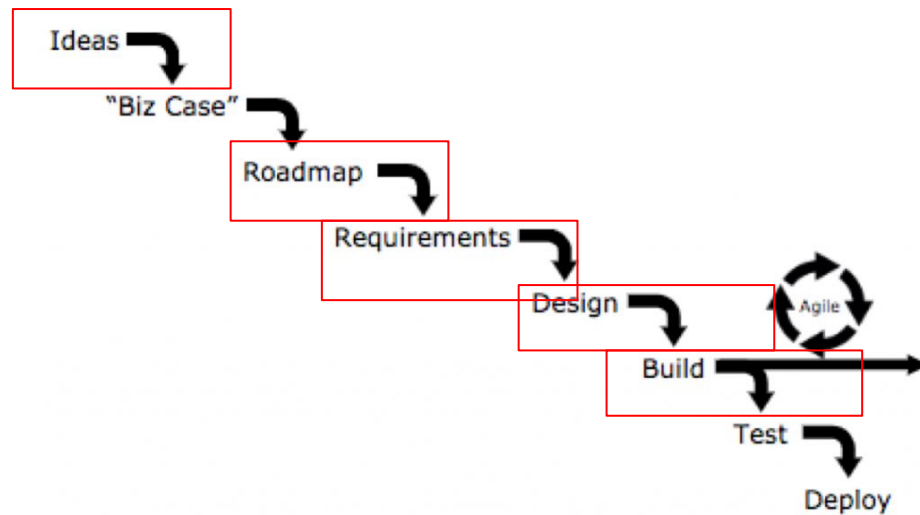
# Porque as empresas ainda falham?

- Agora, o gerente de produto detalha um conjunto de requisitos junto dos stakeholders
- Os requisitos podem ser histórias de usuários ou alguma especificação funcional
- Supondo que a equipe tenha um UX, é solicitado o design de interação e visual
- 



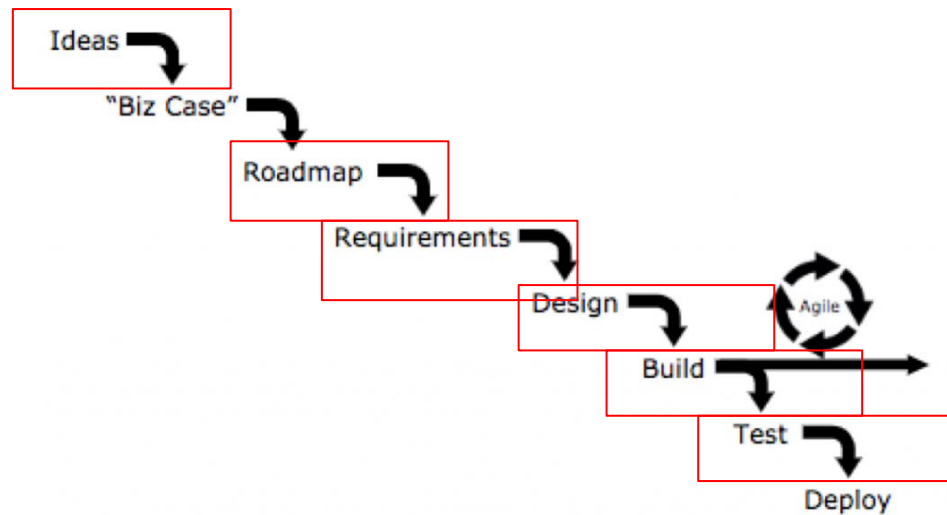
# Porque as empresas ainda falham?

- Agora, o gerente de produto detalha um conjunto de requisitos junto dos stakeholders
- Os requisitos podem ser histórias de usuários ou alguma especificação funcional
- Supondo que a equipe tenha um UX, é solicitado o design de interação e visual
- Então as especificações de design chegam aos engenheiros
- Agora o Agile costuma entrar em cena
- E os engenheiros irão trabalhar em um conjunto de iterações



# Porque as empresas ainda falham?

- Entra em cena a equipe de garantia de qualidade
- Essa equipe deve garantir que tudo funciona como esperado
- Assim que essa equipe finaliza a solução é entregue aos clientes



# Porque as empresas ainda falham?

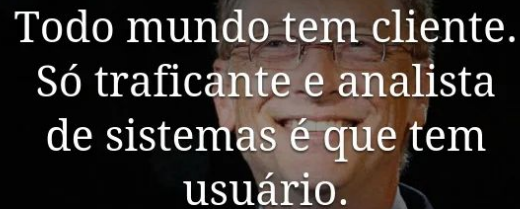


# Porque as empresas ainda falham?

- Fonte de ideias: falta de empoderamento da equipe. As ideias são, na maior parte das vezes, guiadas por vendas
- Casos de negócio para o roadmap (Quanto isso custará e quanto dinheiro isso fará?): nesse estágio não temos como saber
- **Metade das ideias não dará certo**

# Porque as empresas ainda falham?

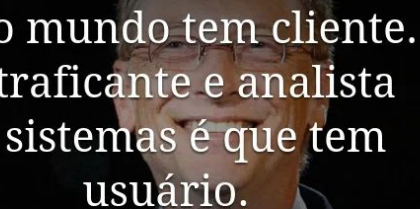
- **Fonte de ideias:** falta de empoderamento da equipe. As ideias são, na maior parte das vezes, guiadas por vendas
- Casos de negócio para o **roadmap** (Quanto isso custará e quanto dinheiro isso fará?): nesse estágio não temos como saber
- **Metade das ideias não dará certo**
  - os clientes não ficam tão animados com a ideia quanto nos
  - o cliente quer usar, mas é tão complicado, que desiste

A black and white portrait of Bill Gates, smiling and wearing glasses, serves as the background for the quote.

Todo mundo tem cliente.  
Só traficante e analista  
de sistemas é que tem  
usuário.

# Porque as empresas ainda falham?

- Os engenheiros estão sendo usados apenas para codificar
- As empresas ainda estão centradas em projetos e Projetos focam em entregas e Produtos tem a ver com resultados
- A validação do cliente acontece muito tarde

A portrait of Bill Gates, smiling and wearing glasses and a suit, serves as the background for the quote.

Todo mundo tem cliente.  
Só traficante e analista  
de sistemas é que tem  
usuário.



# o Processo Ideal

- Enfrentar os riscos antecipadamente
  - Riscos de valor
  - Riscos de usabilidade
  - Riscos de viabilidade
- Descobrir em conjunto
  - produtos são definidos e projetados colaborativamente
- Focar em resultados, não em outputs
  - resolução de problemas e não implementação de funcionalidades

# o Processo Ideal

## Desafios

- Descobrir em detalhe qual precisa ser a solução para o cliente
  - certificar-se de que existem clientes o suficiente que ainda precisam dessa solução e descobrir a solução que funciona para os clientes e para o negócio
  - ter certeza que descobriremos uma única solução que funciona para vários clientes e não uma série de funcionalidades específicas

Como fazer isso?

# o Processo Ideal

## Desafios

- Descobrir em detalhe qual precisa ser a solução para o cliente
  - certificar-se de que existem clientes o suficiente que ainda precisam dessa solução e descobrir a solução que funciona para os clientes e para o negócio
  - ter certeza que descobriremos uma única solução que funciona para vários clientes e não uma série de funcionalidades específicas

## Como fazer isso?

- Testar várias ideias e fazer isso de forma rápida e econômica

# o Processo Ideal

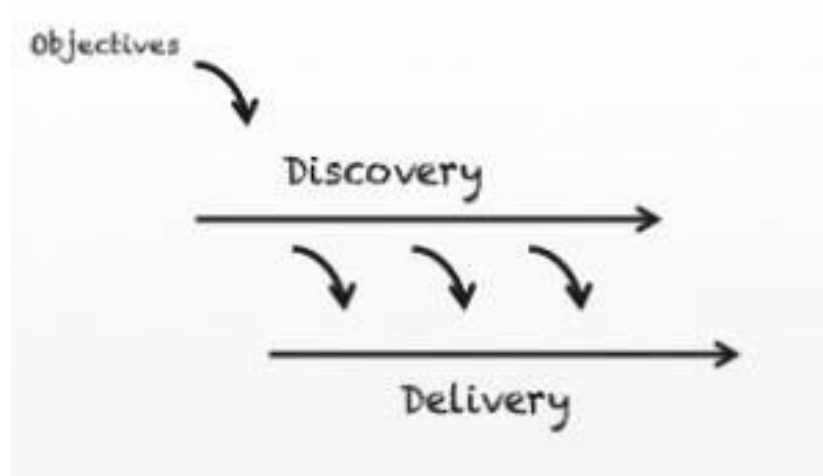
## Desafios

- Garantir que a entrega é robusta e escalável
  - Lançar com confiança
- Pressa para produzir

# o Processo ideal

- Produto: estado em que nós podemos operar um negócio com ele
- É escalável, e de bom desempenho
- Tem um forte conjunto de testes automatizados
- Coleta análises
- Entre outros, para a entrega

## o Processo Ideal



# o Processo ideal

- Trabalho em paralelo
  - sempre trabalhando para descobrir qual produto é necessário desenvolver enquanto os engenheiros trabalham para entregar o produto com qualidade

# o Processo ideal

- Trabalho em paralelo
  - sempre trabalhando para descobrir qual produto é necessário desenvolver enquanto os engenheiros trabalham para entregar o produto com qualidade
- Descoberta de Produtos
  - Colaboração
  - Abordagem dos riscos
  - Separar boas ideias das ruins
  - backlog validado



# o Processo ideal

- Descoberta de produtos - decidir o que fazer
  - O usuário comprará isso (ou escolherá usar isso)?
  - O usuário consegue entender como se usa isso?
  - Nossos engenheiros conseguem desenvolver isso?
  - Nossos stakeholders dão suporte para isso?

# o Processo ideal

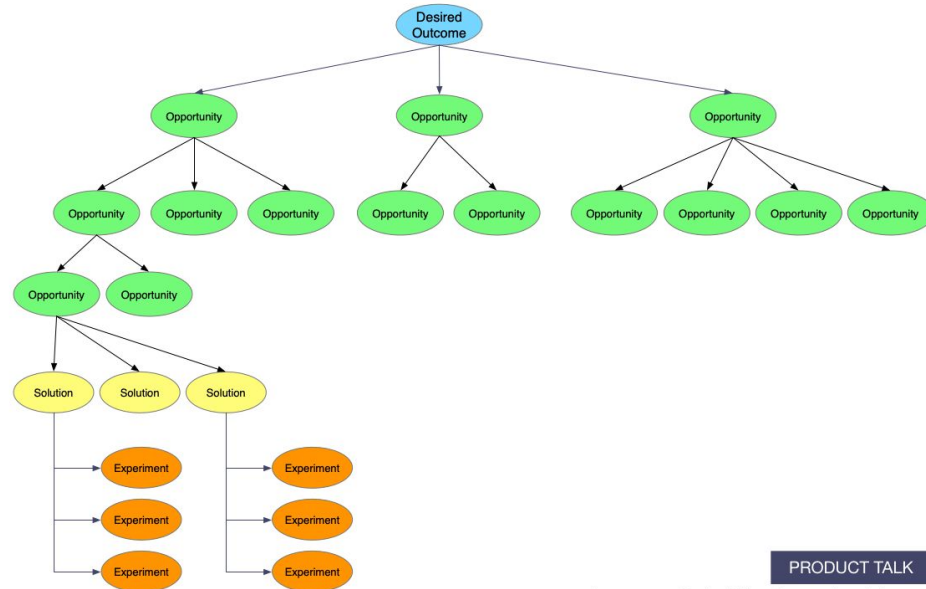
- Descoberta de produtos
  - O usuário comprará isso (ou escolherá usar isso)?
  - O usuário consegue entender como se usa isso?
  - Nossos engenheiros conseguem desenvolver isso?
  - Nossos stakeholders dão suporte para isso?
- Coletar evidências

# o Processo ideal

- Descoberta de produtos - decidir o que fazer
  - O usuário comprará isso (ou escolherá usar isso)?
  - O usuário consegue entender como se usa isso?
  - Nossos engenheiros conseguem desenvolver isso?
  - Nossos stakeholders dão suporte para isso?
- *No mínimo ter **contato semanais com clientes***
- ***Pelo time que constrói o produto***
- *Onde eles realizam **pequenas atividades de pesquisa***
- *Em busca de um **resultado desejado***

# Processo Ideal

**Opportunity Solution Tree**



PRODUCT TALK

Learn more at [ProductTalk.org/opportunity-solution-tree](https://ProductTalk.org/opportunity-solution-tree)

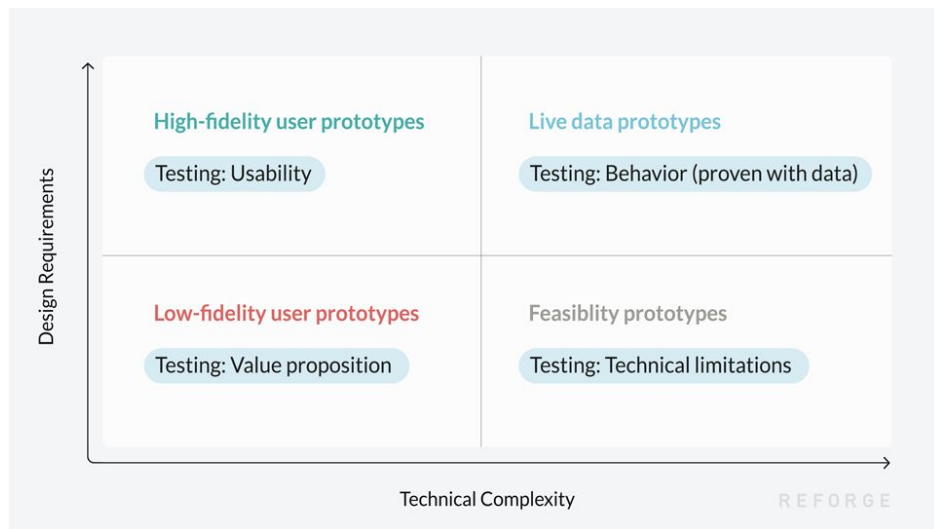
# o Processo Ideal

- Protótipos
  - experimentos para testar a viabilidade do produto e APRENDER



# o Processo Ideal

- Protótipos
  - experimentos para testar a viabilidade do produto e APRENDER



# o Processo Ideal

- Entrega de Produtos
  - Desenvolver e entregar produtos de qualidade em produção, algo que você possa vender e fazer um negócio funcionar
- Foco no resultado
  - Resultado do negócio: o negócio está progredindo?
  - Resultado do produto: o produto está impulsionando o negócio?
  - Métrica de tração: qual o uso da funcionalidade X?

# o Processo Ideal

- Metas smart
  - Específicas
  - Mensuráveis
  - Alcançáveis
  - Relevantes
  - Com limite de tempo



# Referências

- Inspirado: Como criar produtos de tecnologia que os clientes amam
- Além de produto - Podcast
- Medium Tera
- Teresa Torres - Ted Talks
- Atlassian