## **DESENVOLVENDO SENSO DE PRODUTO**

É muito importante entender os produtos nos quais você está trabalhando ou pretende trabalhar, para isso, existem algumas perguntas para ajudar a entendê-los melhor:

* Para que serve o produto? Qual problema ele resolve?
* Quem é o usuário principal do produto? Quem é o público-alvo?
* Qual o grande benefício provido por aquele produto?
* Como o visual do produto e o marketing ajudam a transmitir o propósito e benefício daquele produto?
* Indo um pouco além, como aquele produto se conecta com a missão da empresa?

A chave para entender o que está sendo vendido é empatia, uma vez que precisamos nos colocar no lugar do usuário para entender o que está sendo vendido, para entender o motivo de ter funcionado ou de ter dado errado.

Outra forma de analisar o produto é quebrar em partes:

* Problema: Qual problema o produto resolve?
* Usuários: Quem são as pessoas comprando aquele produto?
* Onboarding: Quais os passos que o usuário precisa tomar para usar aquele produto? Qual o processo de inscrição/cadastro?
* Jornada: Qual a experiência do usuário executando tarefas com aquele produto, ou naquele produto?
* Recompensa: Qual a recompensa do usuário ao utilizar aquele produto? Como o produto recompensa seus usuários?
* Retenção: Como o produto retém usuários?
* Crescimento: Como aquele produto cresce?

Basicamente estamos fazendo um passo a passo do que o usuário sentiria e faria dentro do produto, entendendo assim se ele teria uma experiência agradável, se falta algo ou se tem coisas demais, como muita burocracia ao fazer cadastro.

## **DESENVOLVENDO SENSO DE NEGÓCIOS**

Falar de negócios costumam falar sobre dinheiro, sobre receita. Perguntas sobre o fluxo de caixa, custo de oportunidade, concorrência no setor, questões voltadas para como um produto pode gerar lucro e como potencializá-lo?

Sempre tentar entender o modo no qual a empresa gera lucro, como eles monetizam o seu produto. Já parou para pensar em como o TikTok monetiza? Que tipo de métricas será que os profissionais de dados de lá se interessam? Como elas perdem e ganham dinheiro? Contra quem elas competem?

## **ENTREVISTA DE EMPREGO: TÓPICOS RECORRENTES**

1. **Sucesso do Produto x Métricas:** Como você vai avaliar o sucesso de um produto? Saber se a Uber está funcionando em X cidade, por exemplo. Se fossemos medir por um grupo de métricas, quais seriam elas? Quantidade de viagens? Cadastros? (1) não existe resposta correta nestes casos; (2) na entrevista, o gestor da vaga só quer ver o seu desenvolvimento, no que você está se atentando quando olha para o problema, essas coisas. Na prática, na vida real, você terá colegas te auxiliando e discutindo o problema.
2. **Diagnóstico de um problema:** Segue o mesmo raciocínio da questão anterior, o gestor que ver qual raciocínio você teria para identificar métricas a serem investigadas a fim de descobrir o problema, como voce iria lidar com a relação de duas métricas(causalidade) como você lidaria com um possível trade off, basicamente medir o seu raciocínio para identificar um problema e as possíveis soluções.
3. **Lançamento de produtos:** Por meio dessa pergunta, o gestor quer entender sobre opiniões a cerca de lançamento/modificação em algum produto da empresa, para identificar seu perfil perante o modelo de negócios da empresa.
4. **Segmento de atuação da empresa:** É para saber o quanto você entende do modelo de negócios da empresa,basta você mostrar um racional interessante e usar todo o conhecimento que você traz de outros setores. Por exemplo, caso o entrevistador pergunte algo como “quantos produtos X você acha que eu vendo?” Uma resposta interessante é mencionar a população do brasil e o ticket médio que acredita-se que o produto tenha em comparação com outros mercados.

O que o gestor busca durante a entrevista é pessoas que tragam conteúdos interessantes e que possam agregar valor à empresa. ”Lembro, por exemplo, de uma vez que o entrevistado comentou na pergunta do GetNinjas que atuar em vários segmentos nos permitiria fazer um hedge(Hedge é uma operação que reduz ou elimina o risco com a variação de preços indesejados), baixando o preço de alguns serviços e suportando algum prejuízo momentâneo para crescer. Outro, mencionou o caso de clientes buscarem um serviço na plataforma e aí conhecerem outros, fidelizando-se na marca. Note que cada um trouxe o seu conhecimento ali, de finanças, de marketing, etc., e construiu um bom racional em uma pergunta de uma área nova para eles.”

## **ENTREVISTA DE EMPREGO: DICAS PARA IR BEM**

1. **Faça perguntas**: Fazer perguntas para ter um entendimento geral do modelo de negócios da empresa, em qual setor ela se aplica, o problema que tem que ser resolvido, como funciona seus produtos e para quem são destinados, para descobrir o foco de atuação da empresa e mostrar interesse.
2. **Pense em voz alta:** Fale tudo o que estiver pensando na hora de resolver um problema, para que além de ver o resultado, o entrevistador entenda qual linha de raciocínio você está tomando, o que você está supondo, quais métricas estão levando em consideração.
3. **Dialogue com o entrevistador:** Basicamente uma continuação do tópico anterior, demonstrar conhecimento e validar alguns conhecimentos, se você está fazendo entrevista para uber, por exemplo, fale no estilo “bom, já que o Uber está checando numa cidade nova, eu acho que usuários novos pode ser interessantes, mas é preciso ter motoristas também, né?”
4. **Foco nos objetivos:** Cuidado para não ir muito nas questões técnicas e esquecer do ponto do problema, foco sempre no objetivo final, falar brevemente das técnicas e focar como isso vai ajudar a empresa.