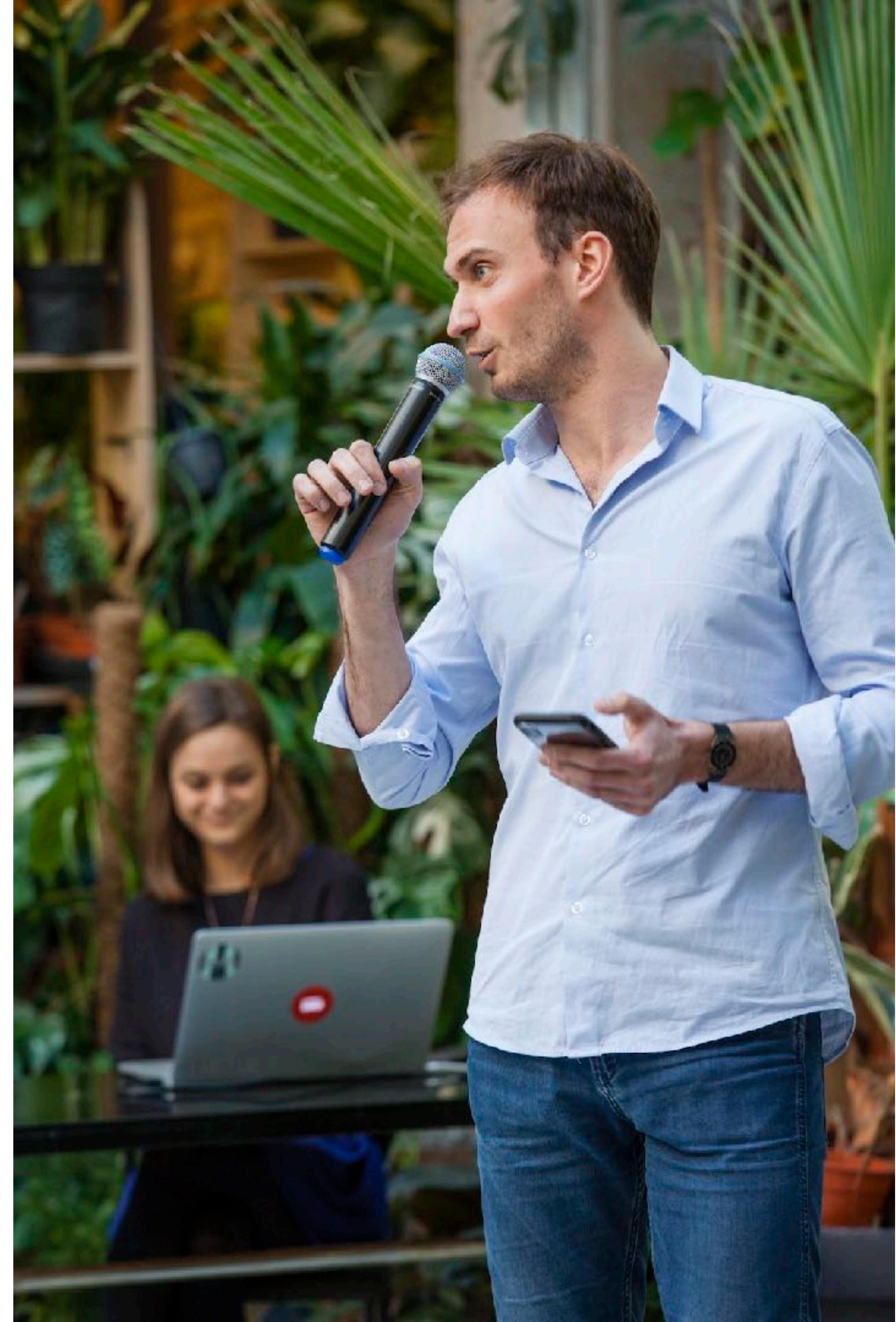


# Design de Produtos e UX





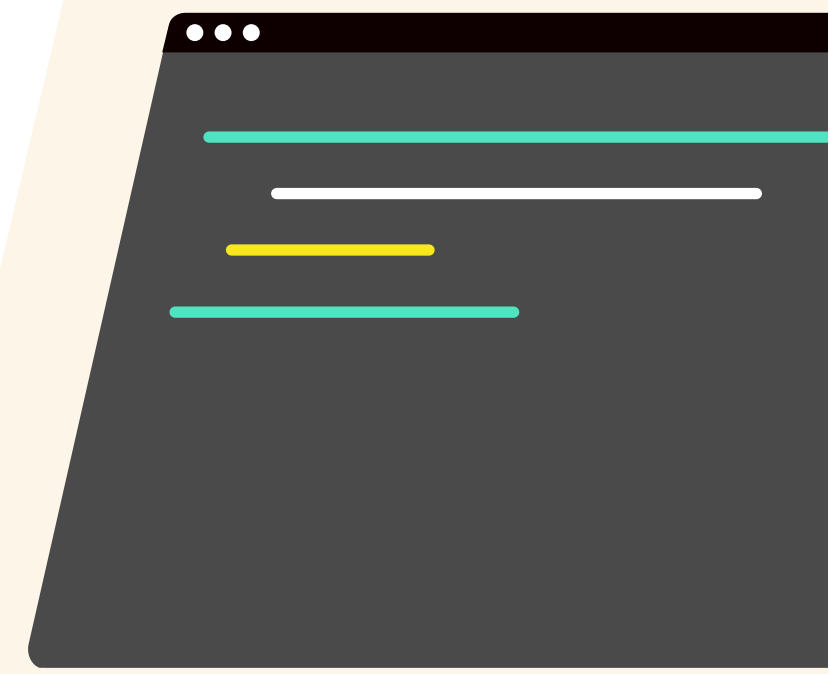
# Outline.

1. O que é um pitch?
2. Necessidades vs. Desejos
3. Diferenciais
4. Sua vez!



# 1. O que é um pitch?

Um gabarito para descrever seu produto



# Um pitch tem que ter:

**segmento** 🧑🏻💻 🧑🏻💻

**Necessidades** 🙏

**Desejos** 🎯

**Alternativa** ☁️💧

**Diferencial** 💪



É um produto...

**para usuários de TAL segmento**

**que necessitam fazer TAL ação**

**e querem atingir TAL objetivo**

**Por isso escolhem seu produto**

**porque tem TAL diferencial**

**ao contrário de TALS competidores**



# Vamos tentar!





É um produto...

**para casais 30 anos com boa renda**

**que necessitam encontrarem um lugar pra ficar**

**e querem viver experiências autênticas**

**Por isso escolhem Airbnb**

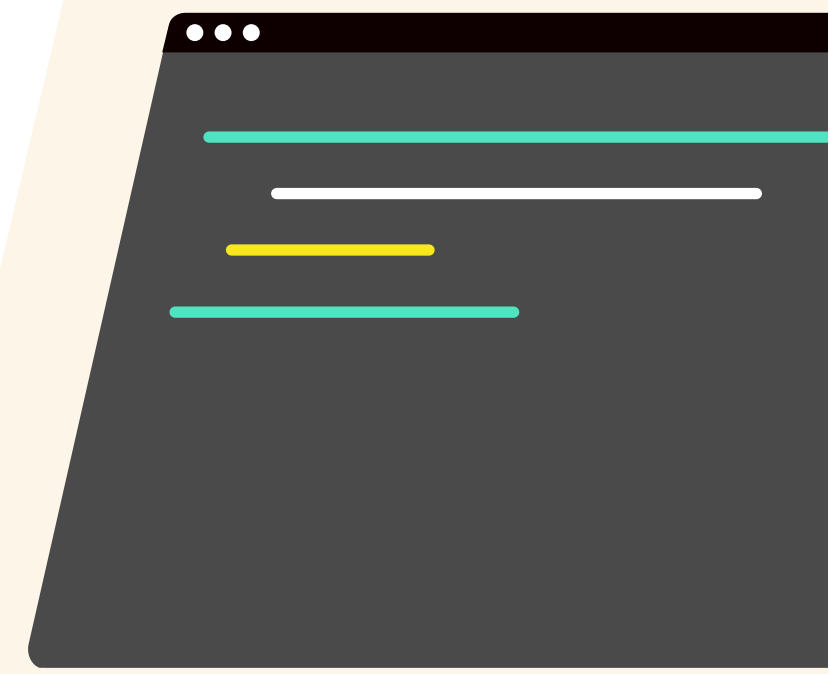
**porque permite alugar quartos de pessoas**

**ao contrário de Booking.com**



## 2. Necessidades vs Desejos

Conceitos mais importantes de UX design





# Necessidade é a **ação** que usuários têm que cumprir

- É o **gatilho** inicial
- É o que faz com que eles comecem a buscar por um **produto**.



# Desejo é

**aquilo**

**usuários desejam alcançar**

- É o resultado que eles almejam obter no **futuro**.
- É o que faz eles optarem pelo **seu produto**.



# Exemplos de necessidades



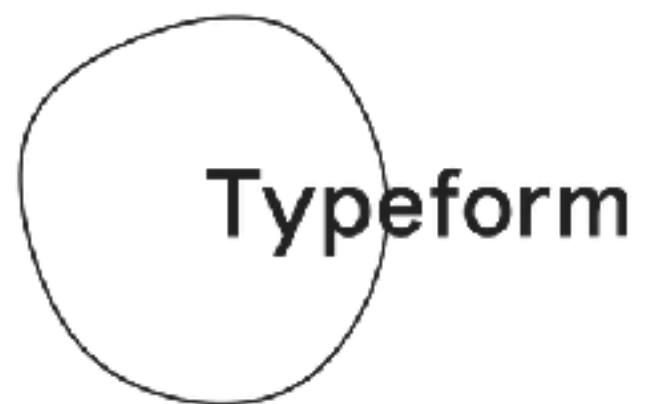
**encontrar lugar pra ficar**

**UBER**

**chamar um motorista**



**gerenciar um projeto**



**criar um questionário**

**NETFLIX**

**assistir a um filme**



Diferentes tipos de usuários podem ter  
necessidades diferentes



Viajantes precisam de **encontrar lugar pra ficar**

proprietários precisam **alugar seus quartos**

# Alguns exemplos de **necessidades vs. desejos**



## Exemplo 1 - necessidades vs desejos



**viajantes necessitam de encontrar lugar pra ficar**

**viajantes desejam viver experiências autênticas**



## Exemplo 2 - necessidades vs desejos



marketeiros necessitam **analisar métricas de um site**

marketeiros desejam **obter mais views em um site**

## Exemplo 3 - necessidades vs desejos



ux designers necessitam **analisar comportamento do usuário**

ux designers desejam **melhorar a usabilidade de um site**

## Exemplo 4 - necessidades vs desejos



marketeiros necessitam **criar questionários**

marketeiros desejam **gerar mais leads**



## Exemplo 5 - necessidades vs desejos



marketeiros necessitam **gerenciar um funil de vendas**

marketeiros desejam **fechar mais negócios**

Segmentos diferentes têm  
desejos diferentes



**Estudantes desejam**

**curtir férias sem gastar muito**

**Casais com boa renda desejam**

**viver experiências autênticas**

# 3. Diferenciais

O que torna seu produto único?





# Seu diferencial é sua **proposta de valor**

O que seu produto faz que ajuda seu usuário a alcançar seus desejos?



# Vejamos alguns exemplos de **diferenciais**





Agende quartos **de pessoas**

- Mais Barato
- Mais autêntico

Para:

- Casais com boa renda
- Estudantes sem grana



Encontre **ofertas**

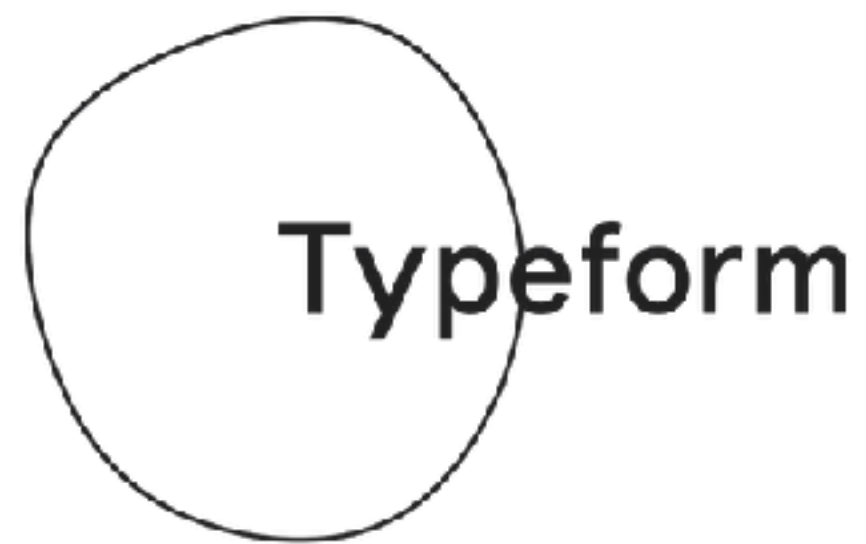
- Última hora
- Sem complicações

Para:

- Viajantes corporativo







Crie questionários  
**personalizados**

Para:

- Marketeiros
- Pesquisadores UX



**Escale seus questionários**  
para milhões de pessoas.

Para:

- Departamentos de RH de grandes empresas



# Sua

**vez**



1. Pense em um produto
2. **Submita o pitch** na plataforma.

>\_

