

# Módulo 3

## Identificando oportunidades



# Agenda do módulo

## 3.1

Resolvendo dores  
de usuários vs  
Explorando  
oportunidades de  
mercado

## 3.2

Ideando soluções de  
forma colaborativa  
(multidisciplinar)

## 3.3

Construindo a  
jornada do usuário  
**+ simulação**

## 3.4

Analizando o  
cenário do produto  
**+ simulação**

## 3.5

Levantando  
oportunidades

## 3.6

Definindo soluções  
**+ simulação**

# 3.1

## **Resolvendo dores de usuários vs Explorando oportunidades de mercado**

Priscilla Lugão

# Utilizando os aprendizados do Discovery

---

Agora que já consolidamos os aprendizados obtidos através do Discovery, é hora de usá-los para **identificar tendências** emergentes, **antecipar mudanças** no comportamento do mercado e **descobrir novas oportunidades** de negócio.

# Utilizando os aprendizados do Discovery

---

Aplicar os aprendizados obtidos a partir de um Discovery é um caminho poderoso para **a inovação e a diferenciação competitiva**, permitindo que as empresas criem produtos mais inovadores, impactantes, rentáveis e **mais assertivos com as dores dos usuários.**

**“Um bom Discovery **não nos previne de falhar**, apenas **reduz as chances de falhas.**”**

**Teresa Torres, especialista em Product Discovery  
e autora do livro ‘Continuous Discovery Habits’.**

# Foco da nossa segunda etapa

---

