

# Módulo 2

## Discovery Mercado e Usuários



# Sobre mim

---



 /priscilla-lugao

Priscilla Lugão



# Agenda do módulo

## 2.1

Introdução ao  
Discovery

## 2.2

Investigando mercado  
vs investigando  
usuário

## 2.3

O que é e como  
construir matriz CSD  
**+ simulação**

## 2.4

Construindo uma  
análise competitiva  
**+ simulação**

## 2.5

Como construir um  
roteiro e se preparar  
para entrevistas com  
usuários  
**+ simulação**

## 2.6

Construindo mapa de  
empatia  
**+ simulação**

# 2.1

## Introdução ao Discovery

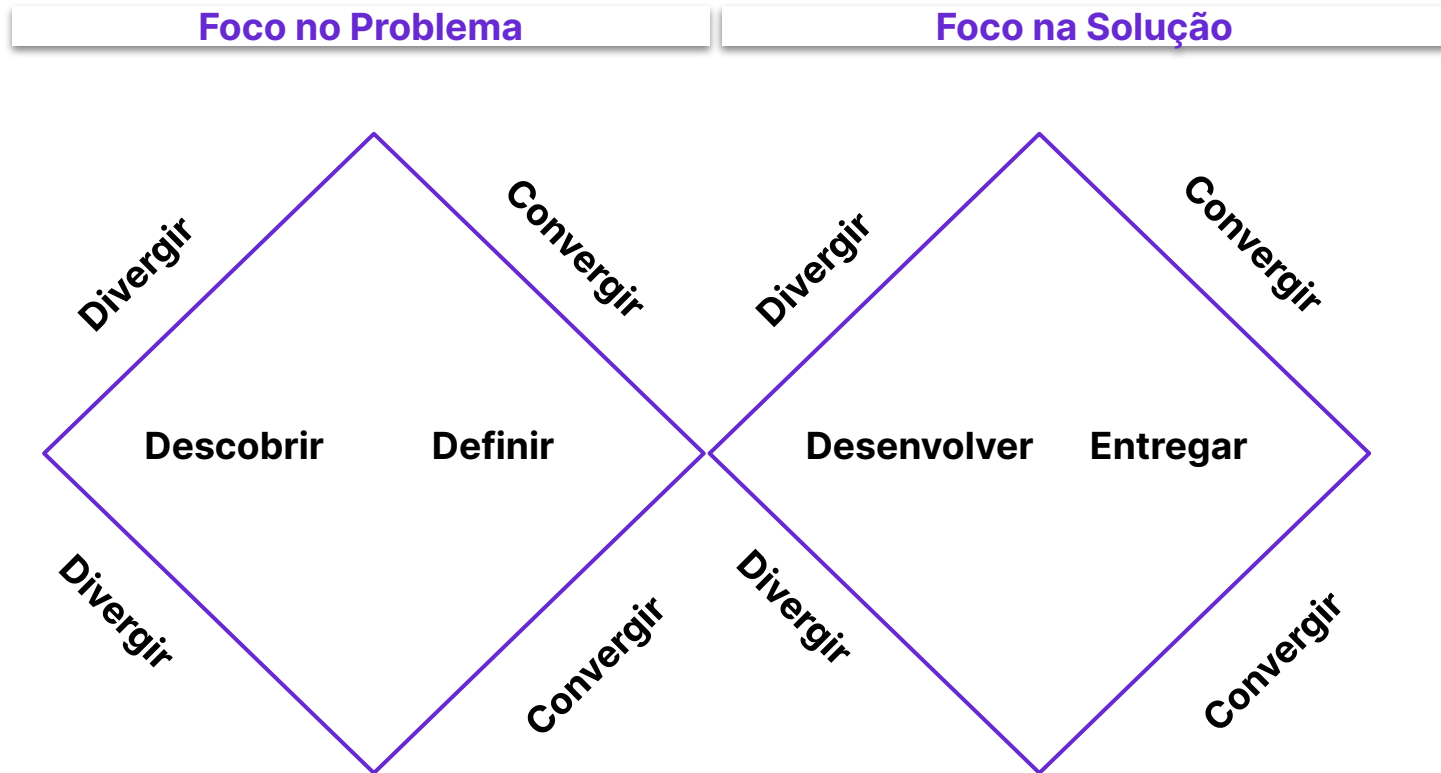
Priscilla Lugão

# Introdução ao Discovery

Tudo começa com um problema

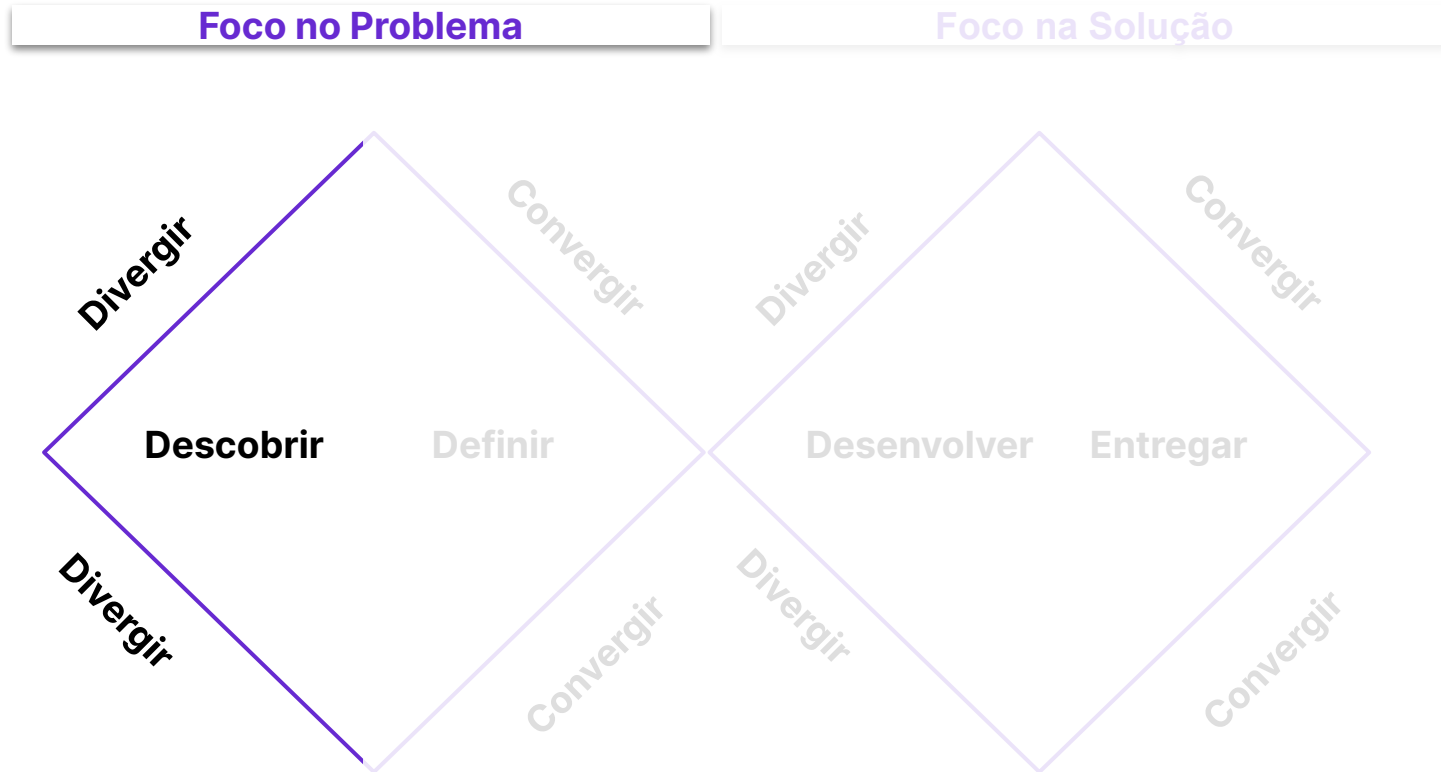
# Processo de resolução de problemas

---



# Foco da nossa primeira etapa

Descobrir



“Um problema bem definido é metade do problema resolvido”.

Inventor e filósofo Charles Kettering



# Descoberta do problema

Descobrir

Para chegarmos na melhor solução, precisamos investigá-lo a fundo, entender de **onde vem** e também suas **diferentes dimensões**.

Na área de Produto comumente chamamos esta etapa de **Discovery**



Product Discovery é **descobrir o que e porquê**, com base nas necessidades dos usuários. Ou seja, é **investigar informações, oportunidades e soluções que são valiosas para seu público-alvo, ao mesmo tempo que são viáveis para a sua empresa**. É entender profundamente o problema antes de pensar em como resolvê-lo.

**O objetivo é aprender rápido e por meio de experimentação científica**, validando ou invalidando hipóteses. Consequentemente, esse **processo reduz riscos**, pois a sua empresa evita investir em algo que, no final das contas, não gera valor nem para o negócio, nem para os usuários.