

**STATUS: documento desatualizado**

Os ajustes estão sendo feitos em um Documento novo  
a ser compartilhado assim que finalizado

# Esteira de Produto



Março 25

STONE

Após o "Encontro de Lideranças em Produto e Design (Fev 2025)", entre as propostas de melhorias para o ano, foi definido que precisamos aprimorar o processo de Discovery da Stone.

Aprofundando no tema, entendemos que **um bom Discovery vem de uma esteira de desenvolvimento de Produto com etapas claras, sabendo a entrega de valor de cada momento e como impacta o resultado esperado.**

As próximas páginas mostram a proposta de como chegaremos lá!

# Processo de Trabalho

stone



# Timeline & Expectativas

Considerando a timeline da iniciativa, estamos na semana 3 de Março, com o seguinte foco de trabalho:

1. Absorver o feedback dos últimos syncs e das lideranças de Produto e Design,
2. Desenhar a versão final da esteira para entrega na semana 4 de Março.

Estamos aqui ▼

Mês	FEVEREIRO				MARÇO				ABRIL/MAIO
Semana	1	2	3	4	1	2	3	4	
Etapa	Framing (Objetivo do Desafio)	Benchmark (Literatura, Interno & Externo)		Primeiro Draft (Feito colaborativamente)		Ajustes segundo feedback nos Checkpoints		Material Final	Adoção da esteira pelos times de Produto e Design
Checkpoint				GT Discovery	Sync Alianças	Fórum Produto & Tech			

# Objetivos da Esteira de Produto

stone

- Determinar **guidelines de boas práticas** para o processo,
- Essas guidelines detalham **expectativas sobre o mínimo de entrega** de cada etapa desse processo,
- Centralizar exemplos de “o que” e o “como” fazer as entregas, com orientações de **boas práticas de execução**,
- Determinar a **governança ideal com as outras áreas** de conhecimento da Stone através de ritos ao longo de todas etapas.

# Para que serve?

stone

## O que esperar

✓ **Processo claro:** Para que tenhamos uma expectativa clara e compartilhada sobre processo, milestones e entregas,

✓ **Barra de qualidade:** Para que tenhamos uma barra mínima de qualidade entre os times,

✓ **Expectativa sobre Governança:** Para que nos oriente sobre os momentos de aprovação e pontos de contato que precisam ser envolvidos.

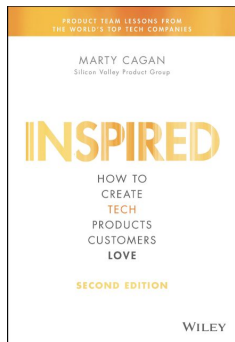
## O que não esperar

✗ **Previsão de tempo de execução:** a esteira não dá um ETA de cada etapa. Isso é determinado pelo time de acordo com o contexto.

✗ **Passo a passo exato:** essa esteira não é exaustiva e não promove dependência entre itens. É um guia desejável de orientação.

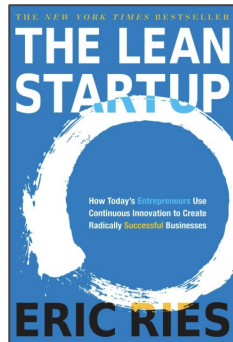
# Benchmark

stone



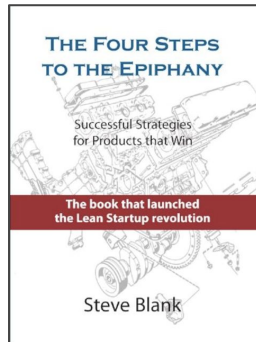
**Marty Cagan**

Inspired: How to Create Tech  
Products Customers Love



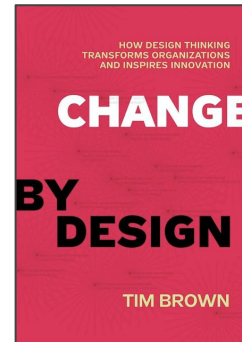
**Eric Ries**

The Lean Startup



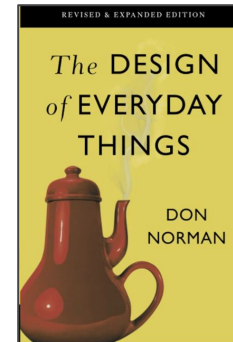
**Steve Blank**

The Four Steps to  
Epiphany



**Tim Brown**

Change by Design



**Don Norman**

The Design of Everyday  
Things

## Nubank:

Development Lifecycle Milestones & associated artifacts, por Nubank

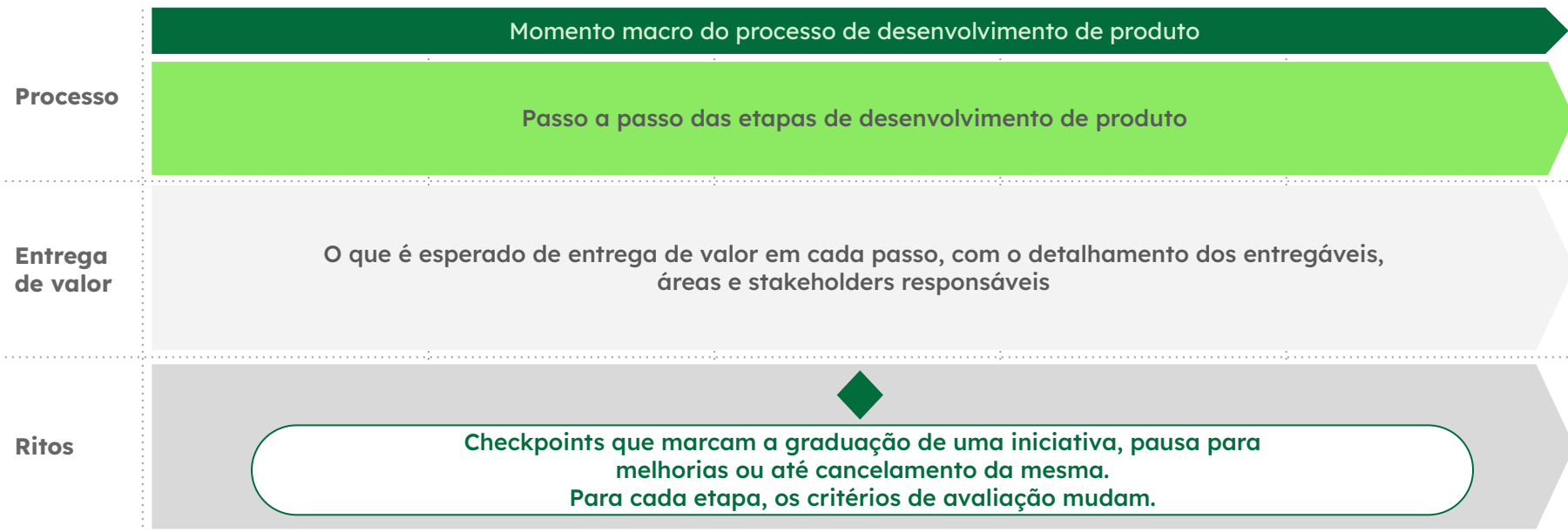
## Stone:

Ciclo de vida do produto, por time de SMB [\[Link\]](#)

Esteira de Produtos, por time de Banking [\[Link\]](#)

# Como funciona?

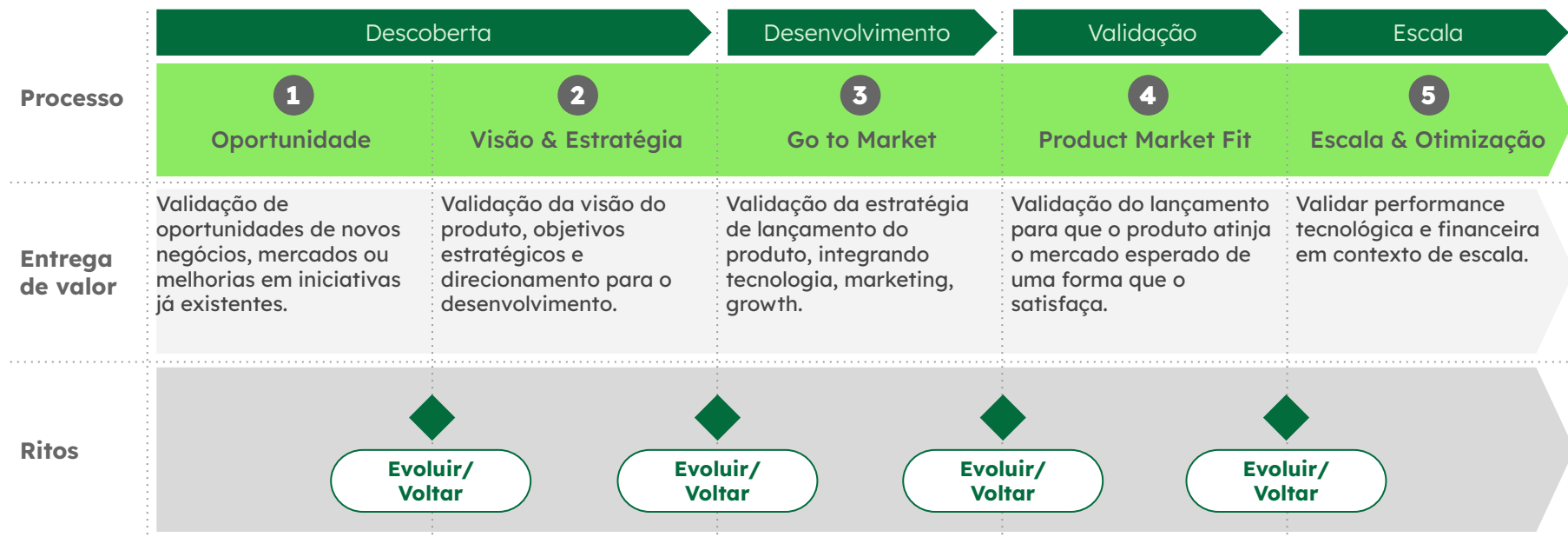
stone





# Visão Geral

stone



Descoberta

## 1 Oportunidade

**Entrega de valor**  
Validação de oportunidades de novos negócios, mercados ou melhorias em iniciativas já existentes.

### ENTREGÁVEL

#### [1] Mapa de Insights e Tendências do Mercado

Consolida dados qualitativos e quantitativos sobre comportamentos do consumidor, tendências tecnológicas e mudanças de mercado.

#### [2] Benchmarking e Análise Competitiva

Compara produtos e estratégias da concorrência para identificar gaps e oportunidades de diferenciação.

#### [3] Business Case

Potencial de mercado endereçável e de monetização da oportunidade.

#### [4] Persona e Jornada do Cliente Inicial

Define perfis de usuários e mapeia suas jornadas, identificando dores, ganhos e oportunidades de intervenção.

#### [5] Problem Statement e Value Proposition Canvas

Formaliza o problema a ser resolvido e mapeia a proposta de valor alinhada às necessidades dos usuários.

### BENCHMARK/GUIDELINES

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Descoberta

## 1 Oportunidade

  
**Evoluir/  
Voltar**

### RITO NA AGENDA

#### Fórum de Produto & Tech

### CATEGORIA

#### Nível 01

No rito pode-se definir adicionar ou remover um P0 ou P1 do Roadmap Único

### CRITÉRIOS

1. Potencial de Mercado e Expansão
2. Alinhamento com a Visão da Empresa
3. Viabilidade Técnica e Operacional
4. Proposta de Valor e Diferenciação Competitiva
5. Potencial de Monetização e Retorno sobre Investimento (ROI)

#### Fórum de Produto & Tech, Sync Alianças

#### Nível 02

No rito pode-se definir alterar escopo/impacto de P0/P1 do Roadmap Único

1. Feedback dos Usuários e Validação de Mercado
2. Viabilidade Técnica e Impacto na Arquitetura
3. Alinhamento Estratégico e Valor de Negócio
4. Impacto em Prazos, Custos e Recursos

#### Ritos nas Alianças/Tribos [Critiques, Reviews, Syncs semanais]

#### Nível 03

No rito pode-se definir alterar a forma de execução P2+ ou itens OPEX

1. Viabilidade Técnica e Arquitetural
2. Desempenho e Eficiência do Código
3. Adaptação às Necessidades do Usuário
4. Impacto no Cronograma e Custos

Descoberta

## 2 Visão & Estratégia

**Entrega de valor**  
Validação da visão do produto, objetivos estratégicos e direcionamento para o desenvolvimento.

### ENTREGÁVEL

#### [1] Declaração de Visão e Missão

Define o propósito central do produto e direciona esforços para criar impacto no mercado.

#### [2] Estratégia de Produto e Modelo de Negócios

Especifica os pilares de produto, posicionamento competitivo, fontes de receita e estrutura operacional do produto.

#### [3] Roadmap de Produto Inicial

Traça uma linha do tempo com marcos e prioridades, conectando visão à execução.

#### [4] Estratégia de Design e Experiência do Usuário

Alinha os princípios de design e UX para garantir uma experiência centrada no usuário, com impacto para o negócio e viabilidade tecnológica.

#### [5] Prototipagem Inicial

Cria representações visuais e interativas do produto, estabelecendo padrões e guidelines para consistência (embasado no Design System).

### BENCHMARK/GUIDELINES

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Descoberta

## 2 Visão & Estratégia

  
**Evoluir/  
Voltar**

### RITO NA AGENDA

**Fórum de Produto & Tech,  
Sync Alianças**

**Ritos nas Alianças/Tribos**  
[Critiques, Reviews, Syncs  
semanais]

### CATEGORIA

#### Nível 01 e 02

No rito define-se seguir ou não com a visão e a estratégia do P0/P1 já aprovado para estar no Roadmap Único

#### Nível 03

No rito define-se seguir ou não com a visão e a estratégia P2+ ou itens OPEX

### CRITÉRIOS

1. Alinhamento Estratégico com a Missão e Visão da Empresa
2. Potencial de Mercado e Oportunidade de Crescimento
3. Viabilidade Técnica e Capacidade de Execução
4. Diferenciação e Proposta de Valor Única
5. Clareza na Execução e Roadmap Estratégico

## Desenvolvimento

### 3 Go To Market

**Entrega de valor**  
Validação da estratégia de lançamento do produto, integrando tecnologia, marketing, growth.

#### ENTREGÁVEL

**[1] Piloto, MVP (Minimum Viable Product) e Testes de Usabilidade**  
Processo de aprendizado para desenho de versão inicial do produto para validar hipóteses e obter feedback real dos usuários.

**[2] Plano de Lançamento**  
Detalha a estratégia de entrada no mercado, incluindo cronograma, canais de distribuição, pricing e recursos necessários.

**[3] Estratégia de Comunicação e Branding**  
Define mensagens-chave, posicionamento, naming e identidade visual para gerar conexão com o público.

**[4] Estratégia de Aquisição e Retenção de Clientes**  
Mapeia as táticas para atrair, converter e fidelizar usuários, fundamentada em métricas e dados comportamentais.

**[5] Métricas e KPIs para o Lançamento**  
Estabelece indicadores-chave para monitorar a performance e a aceitação do produto no mercado.

#### BENCHMARK/GUIDELINES

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Desenvolvimento

## 3 Go To Market

  
**Evoluir/  
Voltar**

### RITO NA AGENDA

**Fórum de Produto & Tech,  
Sync Alianças**

**Ritos nas Alianças/Tribos**  
[Critiques, Reviews, Syncs  
semanais]

### CATEGORIA

#### Nível 01 e 02

No rito define-se seguir ou não com a visão e a estratégia do P0/P1 já aprovado para estar no Roadmap Único

#### Nível 03

No rito define-se seguir ou não com a visão e a estratégia P2+ ou itens OPEX

### CRITÉRIOS

1. Alinhamento com a Proposta de Valor e Público-Alvo
2. Planejamento dos Canais de Distribuição e Comunicação
3. Viabilidade Operacional e Capacidade de Suporte Técnico
4. Modelos de Aquisição, Retenção e Métricas de Sucesso
5. Viabilidade Financeira e Projeção de ROI

## 4 Product Market Fit

### Entrega de valor

Validação do lançamento para que o produto atinja o mercado esperado de uma forma que o satisfaça.

#### ENTREGÁVEL

##### [1] Feedback Loop e Análise de Métricas

Implementa ciclos contínuos de coleta e análise de dados para medir a satisfação e o engajamento do usuário.

##### [2] Iteração e Refinamento do Produto

Documenta e ajusta o produto com base em feedback real, garantindo maior aderência ao mercado e melhores experiências.

##### [3] Ajuste de Proposta de Valor e Posicionamento

Realinha a oferta com o feedback do mercado para garantir que a proposta de valor seja clara e competitiva.

##### [4] Validação de Escalabilidade

Testa a capacidade do produto de atender um número crescente de usuários sem perda de performance.

#### BENCHMARK/GUIDELINES

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:



Validação

## 4 Product Market Fit

  
**Evoluir/  
Voltar**

### RITO NA AGENDA

**Fórum de Produto & Tech,  
Sync Alianças**

**Ritos nas Alianças/Tribos**  
[Critiques, Reviews, Syncs  
semanais]

### CATEGORIA

#### Nível 01 e 02

No rito define-se seguir ou não com a visão e a estratégia do P0/P1 já aprovado para estar no Roadmap Único

#### Nível 03

No rito define-se seguir ou não com a visão e a estratégia P2+ ou itens OPEX

### CRITÉRIOS

1. Engajamento e Retenção dos Usuários
2. Validação da Proposta de Valor e Satisfação do Cliente (ex Sean Ellis, pNPS, etc)
3. Crescimento Orgânico e Aquisição de Usuários
4. Viabilidade Econômica e Modelo de Monetização
5. Aptidão para Escala e Feedback Técnico

## 5 Escala & Otimização

**Entrega de valor**  
Validar performance  
tecnológica e financeira  
em contexto de escala.

### ENTREGÁVEL

#### [1] Plano de Escala e Crescimento

Define estratégias para ampliar a base de usuários e a atuação do produto em novos mercados.

#### [2] Otimização de Processos e Operações

Identifica e melhora fluxos operacionais para maximizar eficiência e reduzir custos.

#### [3] Estratégia de Monetização e Novas Fontes de Receita

Estabelece novas oportunidades de receita e otimiza o modelo de negócio para aumentar a lucratividade.

#### [4] Cultura de Experimentação e Aprendizado Contínuo

Institui processos que incentivem testes, aprendizado e melhoria contínua, fortalecendo a cultura de dados e experimentação

### BENCHMARK/GUIDELINES

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Stone:  
Externo:

Escala

## 5 Escala & Otimização

  
**Evoluir/  
Voltar**

### RITO NA AGENDA

**Fórum de Produto & Tech,  
Sync Alianças**

**Ritos nas Alianças/Tribos**  
[Critiques, Reviews, Syncs  
semanais]

### CATEGORIA

#### Nível 01 e 02

No rito define-se seguir ou não com a visão e a estratégia do P0/P1 já aprovado para estar no Roadmap Único

#### Nível 03

No rito define-se seguir ou não com a visão e a estratégia P2+ ou itens OPEX

### CRITÉRIOS

1. Crescimento e Adoção Consistente
2. Estabilidade Técnica e Escalabilidade da Infraestrutura
3. Viabilidade Econômica e Modelo de Monetização
4. Capacidade Operacional e Processos Internos
5. Feedback do Mercado e Ajuste Contínuo

**Anexo:**

Material concluído, 2ª Semana de Março (10/03) [[Link](#)]