

Erros e aprendizados

O objetivo deste documento é compartilhar erros e aprendizados da doebem ao longo do tempo e promover a transparência das atividades realizadas pela doebem, em especial aquelas que tem foco direto nas organizações recomendadas e nos doadores.

2017

Curadoria de Organizações

Após a recomendação das duas primeiras organizações, focamos na análise de organizações envolvidas com tratamento e cirurgias de catarata. Entretanto, verificamos que, no momento que terminássemos essas análises, não teríamos um planejamento definido de próximas análises. Aprendemos a necessidade de estruturar o nosso plano de análise no curto e médio prazo para direcionar melhor os nossos esforços de pesquisa, análise de organizações e recomendações.

A intervenção de "*deworming*" - distribuição em massa de remédios para tratamento de esquistossomose - é fortemente suportada por evidências claras de impacto tanto pelo [JPAL](#) quanto pela [GiveWell](#). Entretanto, ao buscar sobre a intervenção na [Cochrane](#), foi verificada uma série de levantamentos que questionavam essa conclusão. Portanto, vimos a importância de buscar diferentes visões sobre as intervenções estudadas, assim como olhar de forma crítica para o posicionamento compartilhado no que diz respeito às metodologias e vieses de avaliação de impacto antes de chegar a qualquer conclusão.

Marketing e Usuários

No segundo trimestre de 2017, focamos em uma estratégia de Marketing voltada para tração e aumento de visualizações do site e da base de emails. Definimos como meta triplicar o número de emails da base da doebem e multiplicar por 100 o número de visualizações no site. Entretanto, aprendemos que antes de focarmos no aumento drástico da tração, seria necessário desenvolver melhor o nosso produto em termos de usabilidade do site e número de organizações recomendadas.

Plataforma

Por conta de praticidade, conhecimento e segurança, optamos por iniciar a operação da plataforma doebem com um botão de pagamento do PayPal para, em seguida, evoluir para uma solução com API. Com base no feedback e experiência do usuário, verificamos que o uso do PayPal não apenas reduz a usabilidade do site, como também impede que o doador forneça um adicional para a doebem após cada doação.

Por este motivo, optamos pela inclusão do *gateway* de pagamento da Cielo. Por não possuímos o conhecimento pleno necessário para tal implementação, buscamos parcerias voluntárias para a inclusão da solução. Entretanto aprendemos que para itens de extrema urgência e importância - como é o caso da Cielo - é melhor focarmos em soluções de contratação remuneradas.

Recebemos sugestões para que o site e seu estilo de comunicação fossem mais humano. Verificamos que, apesar de promovermos a racionalidade no momento da decisão de como doar, a atividade estará relacionada, na maioria das vezes, com algumas forma de emoção. Portanto, optamos por alguns ajustes na *landing page*, comunicando proposta de valor, usando *slogans* mais impactantes e imagens com pessoas.