



ESCOPO DE PARCERIA
sal + plongê



metodologia

001

**tempo e
movimentos**

002

investimento

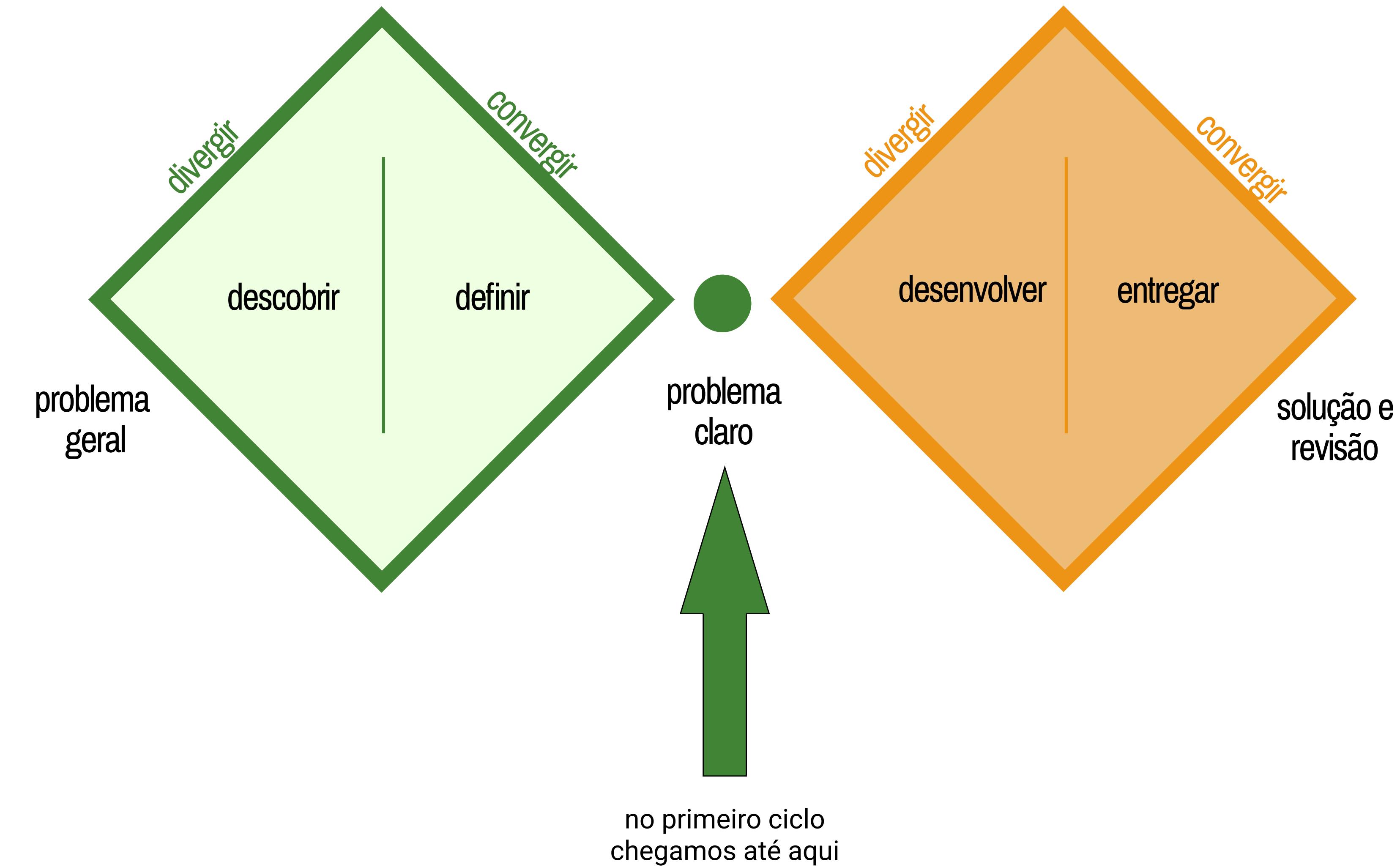
003

DIAMANTE DUPLO

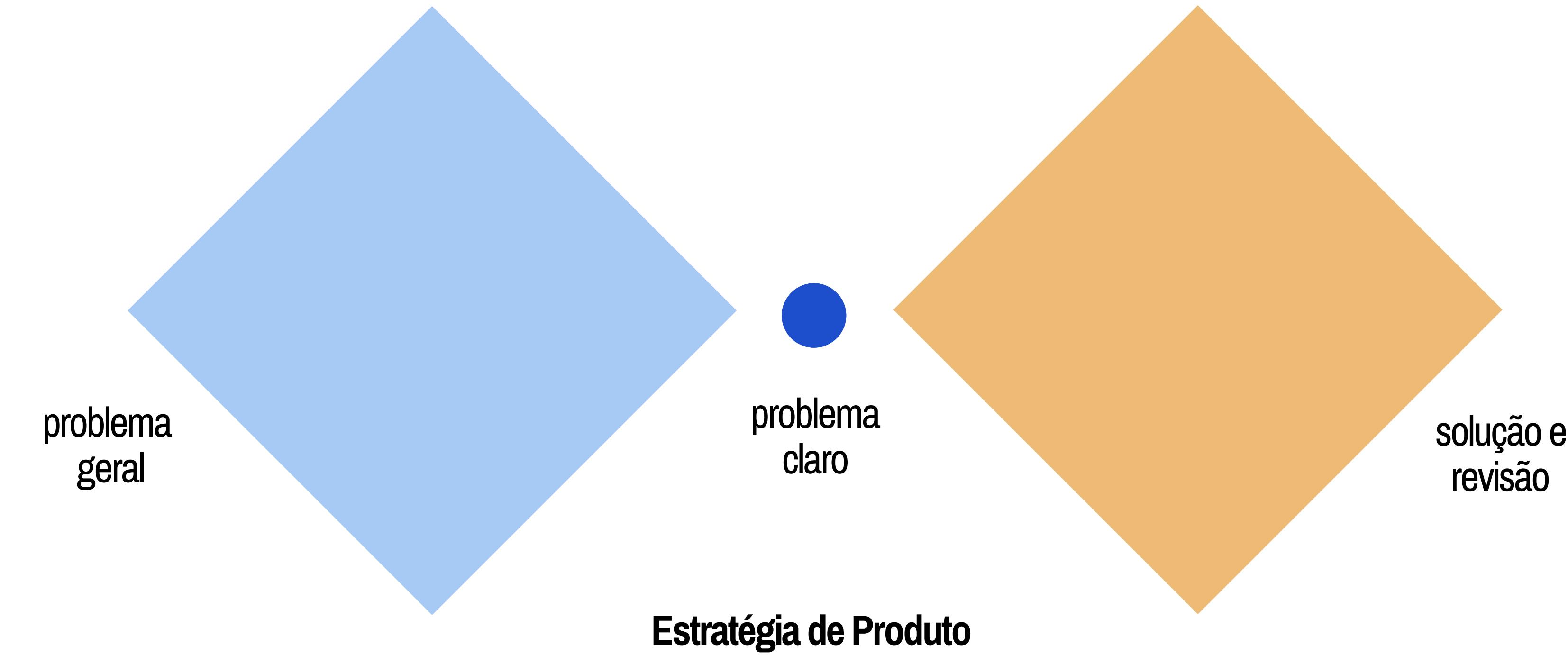
Lembrar que **definir bem o problema é sempre o investimento mais barato**.

Cada hora gasta entendendo a questão economiza muitas horas de retrabalho em tecnologia.

Como metodologia de design, o *double diamond* traz clareza, evita soluções superficiais e garante que todos estejam alinhados sobre o problema certo antes de construir – poupando recursos e investimentos desnecessários.



no primeiro ciclo
chegamos até aqui



o desafio é:

construir uma **estratégia de produto** (¹) que **conecte resultados** financeiros e tecnológicos, e traga clareza de oferta ao mercado (²), operado em práticas mensuráveis (³); viabilizando **escala territorial** (⁴), **operacional** (⁵) e de **portfólio** (⁶) acompanháveis; permitindo **sustabilidade e expansão** da empresa ao longo de 2026 (⁷).

problema
geral

problema
claro

solução e
revisão

em função do momento atual da Plongê, decidimos pausar o desenvolvimento do segundo diamante (focado em estratégia de produto) para que seja feito quando houverem as primeiras discussões de estratégia 2026 internamente entre os sócios atuais da Plongê: Renata, André, Adriana, Luisa e Stefani

o desafio é:

construir uma estratégia de produto ⁽¹⁾ que conecte resultados financeiros e tecnológicos, e traga clareza de oferta ao mercado ⁽²⁾, operado em práticas mensuráveis ⁽³⁾; viabilizando escala territorial ⁽⁴⁾, operacional ⁽⁵⁾ e de portfólio ⁽⁶⁾ acompanháveis; permitindo sustabilidade e expansão da empresa ao longo de 2026 ⁽⁷⁾.

e como ficamos em outubro?

Há próximos passos importantes percebidos durante o diagnóstico que são de alto valor e seguem priorizados

[Semana 1 e 2] Apresentação do Diagnóstico (Primeiro Diamante) para o time remotamente em 14/Outubro

- a. Alinhamento entre sócios sobre próximos passos da jornada Sal-na-Plongê
- b. Ajustar storytelling com **maior toada de dados e OKRs, e menor em estratégia**
- c. Evitar mal-entendimento do time que "não há estratégia". Na verdade estamos em momento de rediscussão de estratégia com a chegada de novos sócios, situação financeira e preparo para 2026
- d. Explicar sobre Produto para o time, e trazer visão de Plataforma para o Plia (e menos de "sistema")
- e. Colher feedbacks espontâneos durante a apresentação
- f. Engajar time para Postmortem a respeito do Plia, que seja sem "culpados", e sim com "o que aprendemos?"

e como ficamos em outubro?

Há próximos passos importantes percebidos durante o diagnóstico que são de alto valor e seguem priorizados

[Semana 3] Dinâmica de Postmortem presencialmente, em 20/Outubro

- a. Construção coletiva de linha do tempo do projeto, desde 2022
- b. Discussão de pontos altos e baixos
- c. Foco em aprendizados
- d. Coleta simbólica de assinaturas ao final do encontro

e como ficamos em outubro?

Há próximos passos importantes percebidos durante o diagnóstico que são de alto valor e seguem priorizados

[Semana 4] Revisão de processos e operação (ainda sem data)

- a. Adriana e Luisa irão **revisar** detalhe de **ferramentas, artefatos e processos** (já existentes)
- b. Sal irá revisar resultado do levantamento, à luz da construção de uma plataforma de dados operacionais da Plongê (dores abordadas: "fonte única da verdade" e "OKRs claros e acompanháveis")
- c. Primeiro esboço de arquitetura de datalakehouse Plongê: mapa mental, para validação e discussão.
Quais OKRs já seriam automatizáveis através deste desenho? Quais ficam de fora?
- d. Definição de próximos passos com o time (em especial, a respeito de excesso de ferramentas, uso consciente de Inteligência Artificial e consolidação de informações em um único repositório). Como garantimos que todos estão "fazendo do jeito correto"?

investimento

15.000 reais

refere a 4 semanas:
06/Out, 13/Out, 20/Out e 27/Out

~8h de dedicação semanal

em caso de aumento de escopo, cobranças
adicionais rateadas por semana

envio do faturamento em 2 parcelas de 7,5k:
em 10/Nov e 30/Nov

impostos inclusos