

An aerial photograph showing a vast landscape of salt flats. The terrain is characterized by intricate, organic patterns of white salt crust and dark, saturated blue-green water. These patterns resemble biological structures like coral reefs or microscopic organisms, creating a complex and textured appearance across the entire surface.

sal + plongê

diagnóstico



001

o estudo  
contexto

002

ponto de vista  
aprendizados chave

003

próximos  
passos



ESCOPO DE PARCERIA  
**sal + plongê**



**metodologia**

**001**

**tempo e  
movimentos**

**002**

**investimento**

**003**

renata  
adriana  
andré

+leo  
+rafa

5 entrevistas com foco em potencialidades, negócio, dores atuais, pontos cegos, aprendizados e histórico.

A todos os internos será enviado formulário quali-quantitativo como motivador de que os participantes preparem-se para o bate papo

duda  
st    
gabi  
vic

4 entrevistas pautadas por fluxos atuais, Plia, dores. Fomentar inova  o, mas com protagonismo.

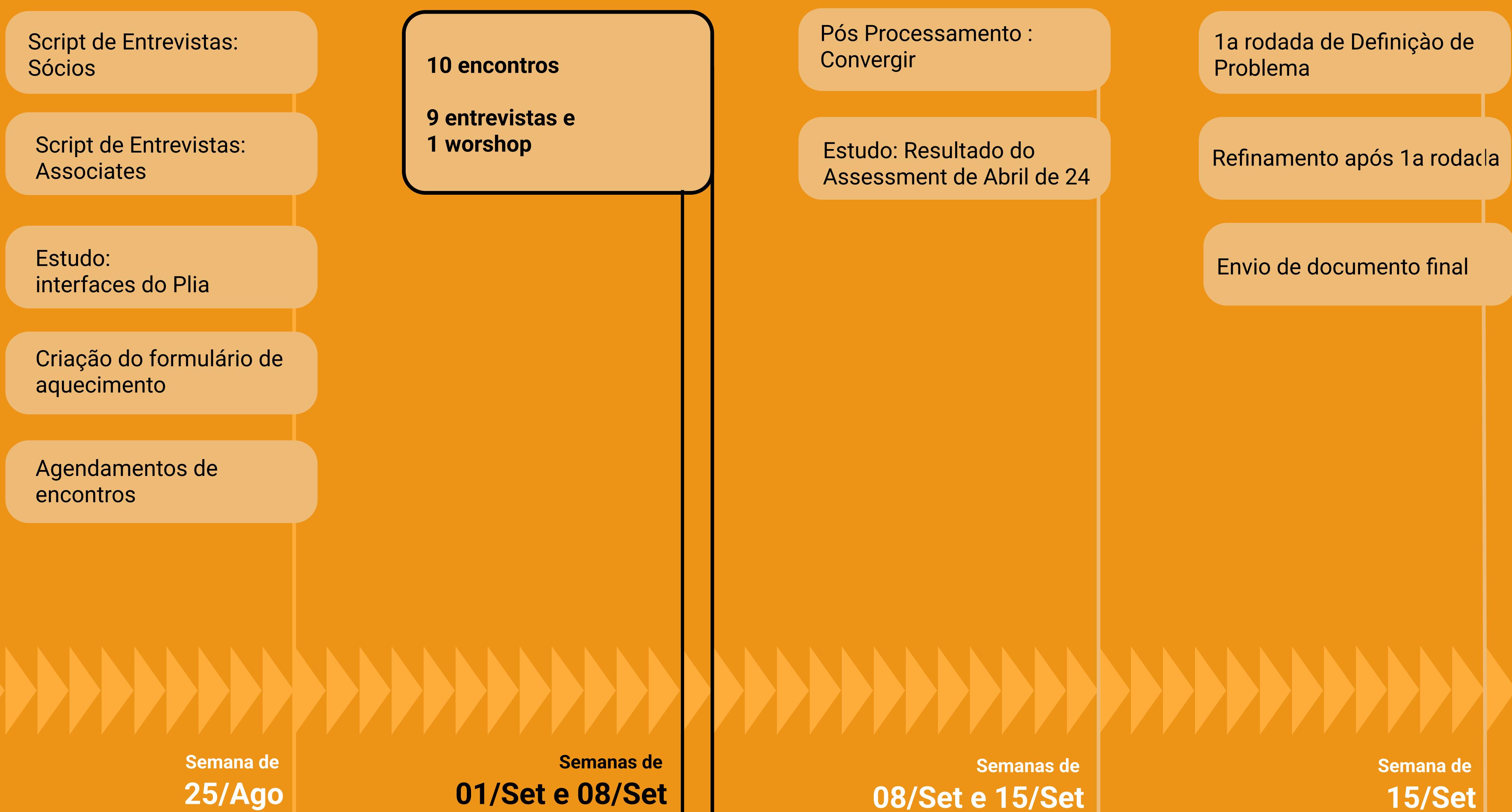
A todos os internos será enviado formulário quali-quantitativo como motivador de que os participantes preparem-se para o bate papo

giovanna  
ingrid  
fernanda

1 workshop voltado a discutir o dia a dia, construindo coletivamente automa  es possíveis.

A todos os internos será enviado formulário quali-quantitativo como motivador de que os participantes preparem-se para o bate papo

## 002. TEMPO E MOVIMENTOS



# investimento

**15.000 reais**

refere a 4 semanas:  
25/ago, 01/set, 08/set e 15/set

~8h de dedicação semanal

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

pagamento "mês vencido",  
todo mês no dia 25

impostos inclusos



ESCOPO DE PARCERIA  
**sal + plongê**



**metodologia**

**001**

**tempo e  
movimentos**

**002**

**investimento**

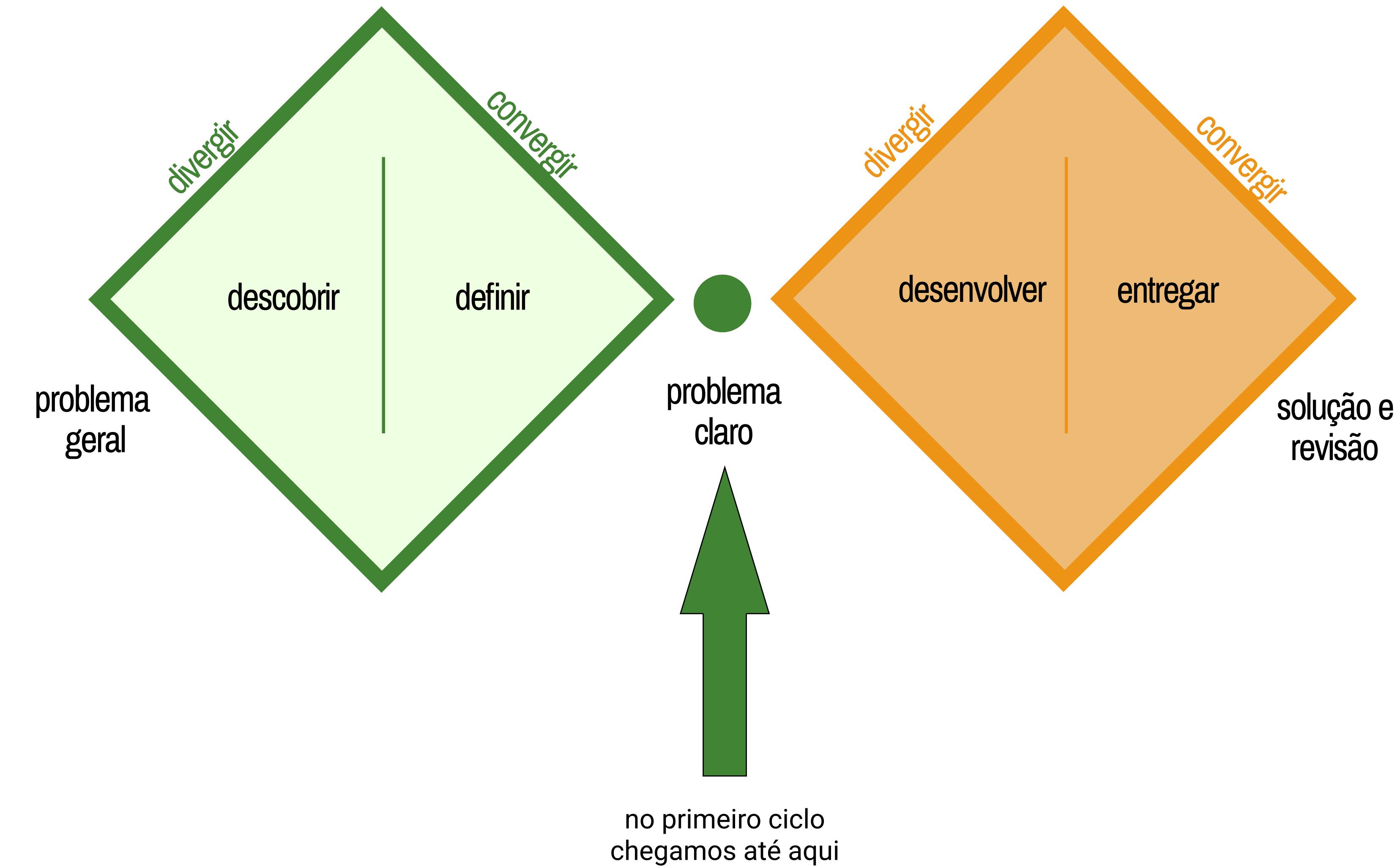
**003**

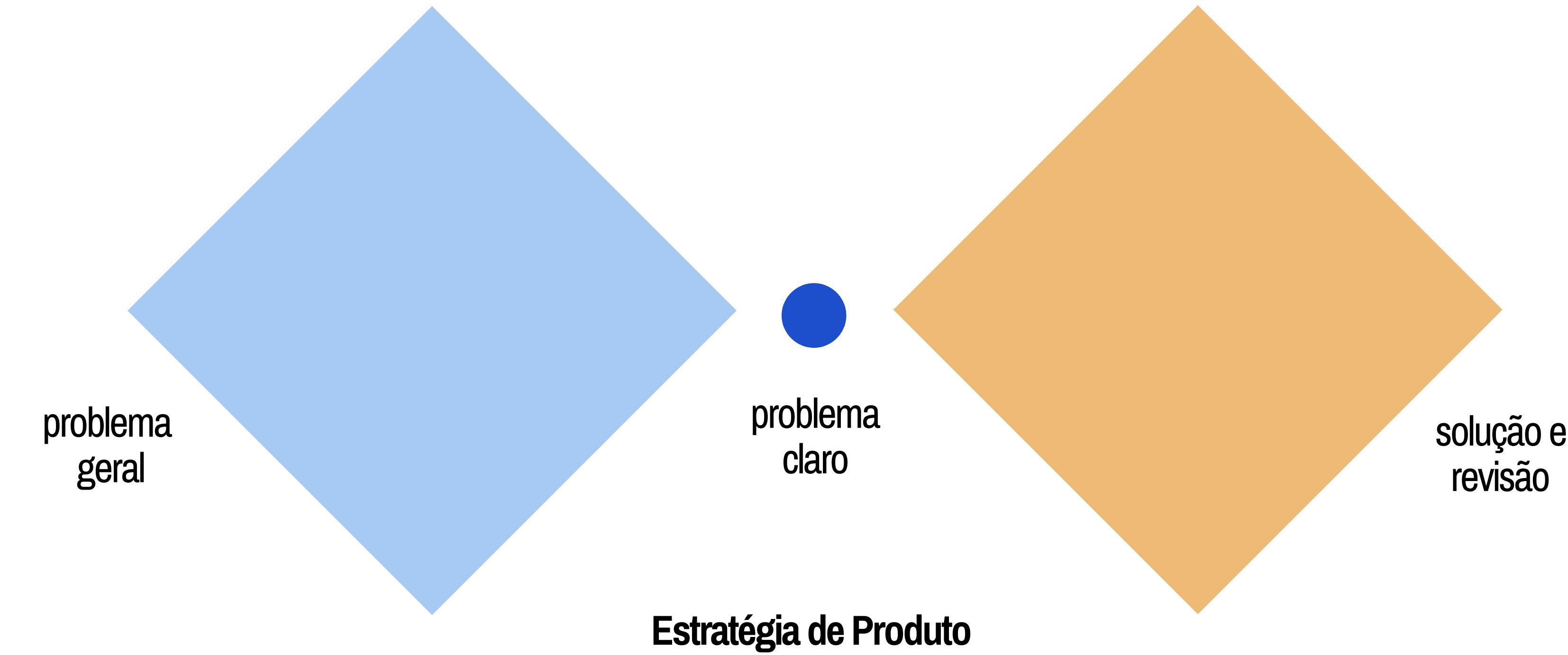
## DIAMANTE DUPLO

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.





o desafio é:

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

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

*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**

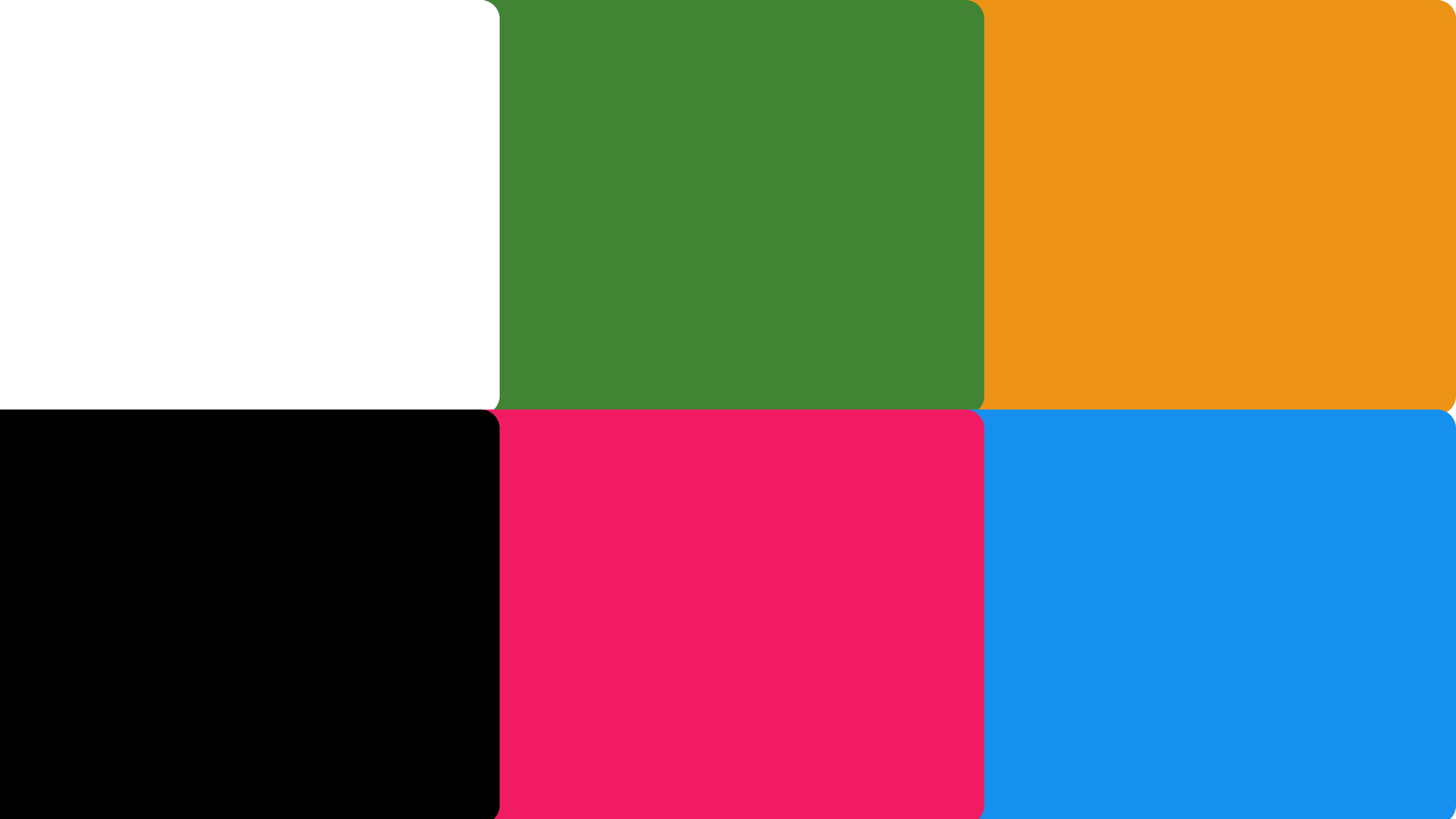
refere a 4 semanas:  
06/Out, 13/Out, 20/Out e 27/Out

~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



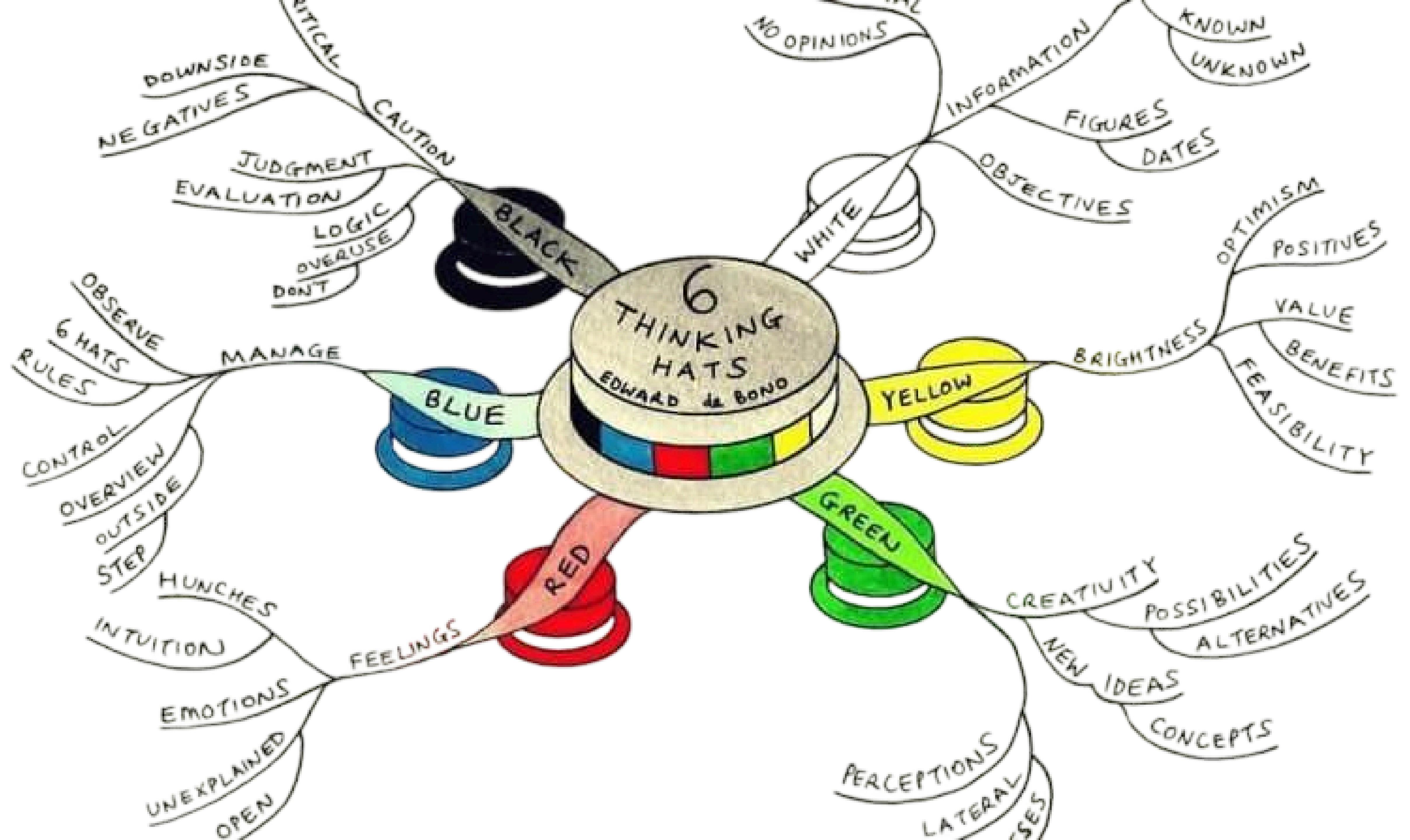


EDWARD DE BONO

# Os seis chapéus do pensamento

O MÉTODO MUNDIALMENTE CONSAGRADO  
DE TORNAR O DEBATE DE IDÉIAS  
MAIS ORGANIZADO, RÁPIDO E PRODUTIVO





*fatos, dados, informações objetivas*

## O que já funciona bem e pode ser automatizado

### Atividade

- Listar 3-5 processos que já funcionam bem
- Identificar quais ferramentas estão envolvidas
- Identificar quais dados são trafegados
- Identificar operacional dos macroprocessos

*ideias novas, alternativas, criatividade*

## **Automações criativas e inovadoras**

### Atividade

- Brainstorming livre - "E se pudéssemos..."
- Pensar em integrações entre ferramentas
- Ideias malucas são bem-vindas! Não precisa se preocupar com implementação
- Pensar em como automatizar cada um. O que seria legal pular de um sistema pro outro automaticamente. O que exige esforço manual? (automações comuns) O que exige muito tempo de análise e síntese? (automações baseadas em LLM)

*benefícios, valor, pontos fortes*

## O que de bom pode vir das ideias que tivemos

### Atividade

- Focar no resultado, e não no que de fato está sendo implementado
- Para cada ideia do chapéu verde, listar 3 benefícios
- Pensar em benefícios para equipe, clientes e empresa, ou para si próprio!
- O que mais abre de espaço pra fazermos? Tem algo que conseguiríamos começar a fazer para ir além, até os 110%? Tem algo que abriria espaço para sermos mais B?
- Sonhar alto com os resultados!

*riscos, críticas, pontos fracos*

## O que pode dar errado

### Atividade

- Listar 3-5 obstáculos principais
- Aqui é o espaço para exercitarmos os medos e receios, também
- Depois podemos pensar em como mitigar cada risco
- Ser realista, mas construtivo

*sentimentos, intuições, reações*

## O que sinto sobre cada ideia?

### Atividade

- Votação das melhores ideias
- Compartilhar sentimentos sobre cada proposta
- Identificar o que mais empolga a equipe

*organização do processo, síntese, próximos passos*

## **Como viabilizar?**

### Atividade

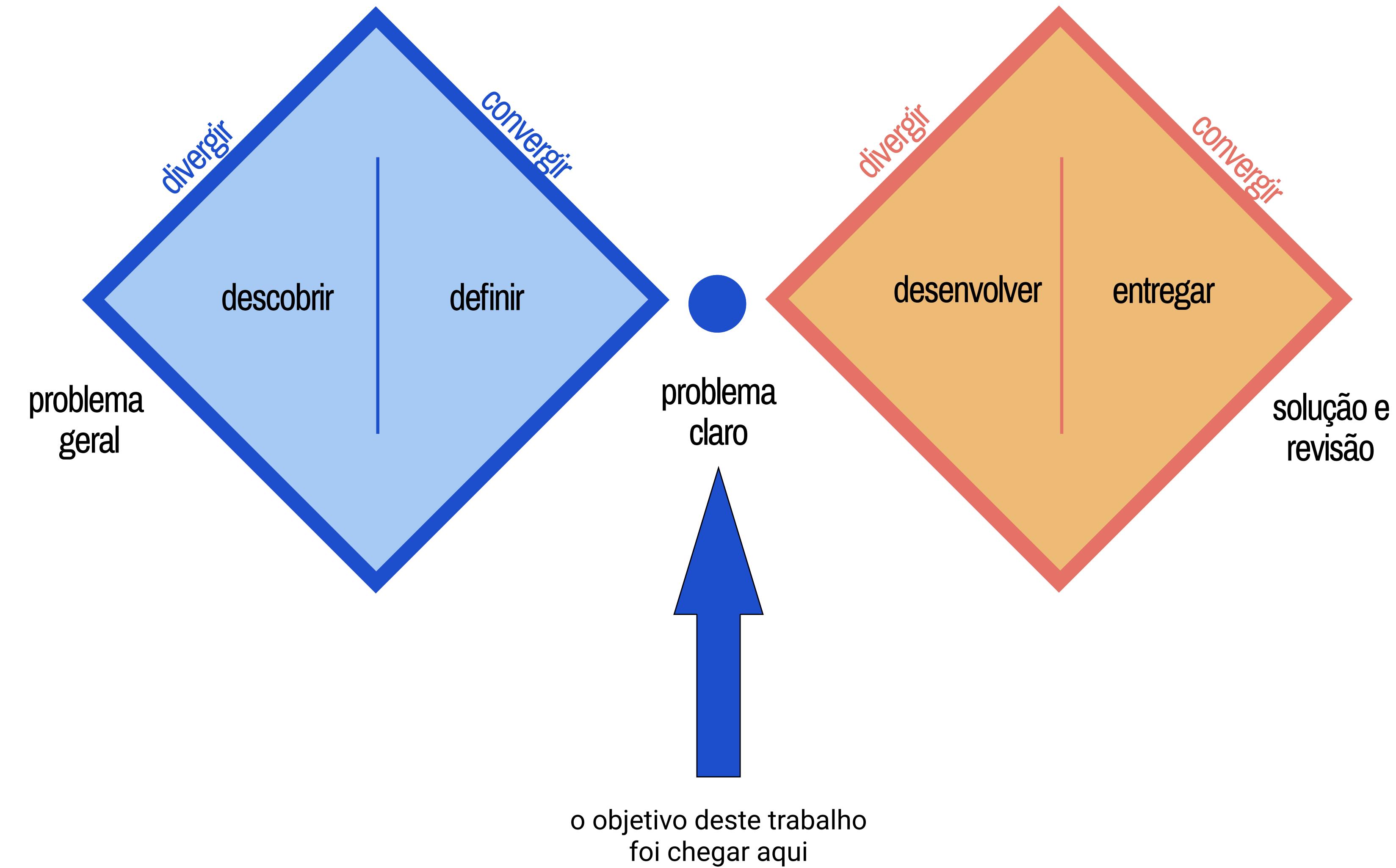
- Definir responsáveis e prazos específicos - a gente consegue? o que faltaria para isto?
- Criar\* m plano de implementação prático - o que falta para isto estar bem concreto e açãoável?
- Estabelecer métricas de sucesso - como mediríamos sucesso dessa solução?

## DIAMANTE DUPLO

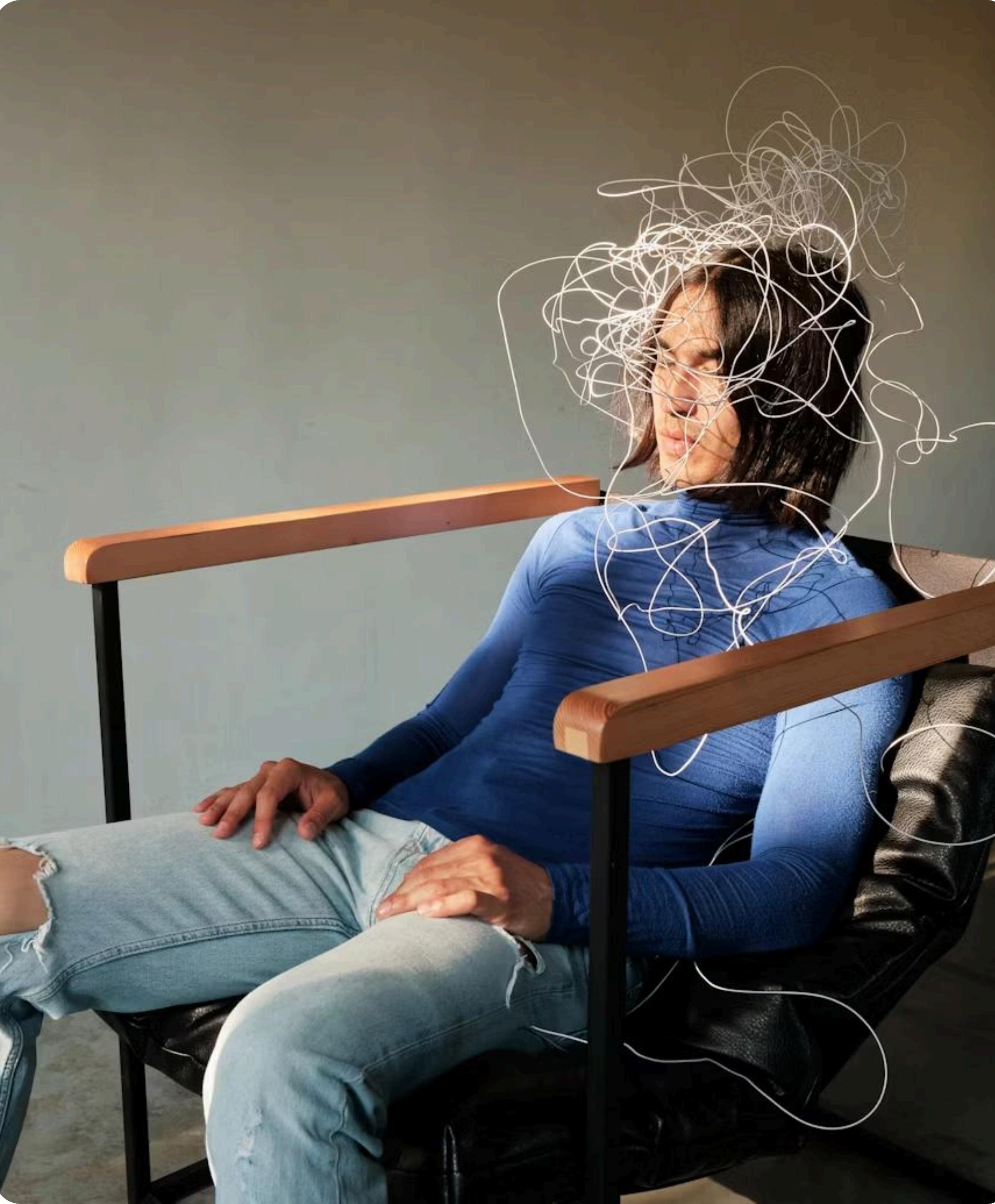
Lembrar que **definir bem o problema é sempre o investimento mais barato.**

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.



“arte é síntese”  
*Elias Zeminov*



**7**  
entrevistas sócios e associados  
“como está a sua Plongê hoje?”

**2H**  
workshop

6 chapéus do pensamento:  
“automações possíveis”

**6**  
typeforms  
“Solte o verbo!”

**3**  
outros papos,  
trazendo visões externas

Figma, OKRs desde 2021, Produto  
2024, históricos, Miro,  
printscreens,  
...

**124.051** palavras em  
**15.216** linhas  
de texto transcrita, análises e  
resumos gerados, e  
reformatações

**7**  
entrevistas sócios e associados  
"como está a sua Plongê hoje?"

**3**  
outros papos,  
trazendo visões externas

**2H**  
workshop

6 chapéus do pensamento:  
"automações possíveis"

Figma, OKRs desde 2021, Produto  
2024, históricos, Miro,  
printscreens,  
...

**6**  
typeforms

"Solte o verbo!"

**124.051** palavras em  
**15.216** linhas  
de texto transscrito, análises e  
resumos gerados, e  
reformatações

**"Cansamos de investir no Plia  
sem retorno claro... E agora?"**

PLIA é muito  
antes *sintoma*  
que doença

# PLIA é muito antes *sintoma* que doença

"A gente tem uma dificuldade de elucidar de maneira clara o problema da empresa, a estratégia que tá se buscando"

"Decisão 100% emocional quando fomos demitidos da YU. O conselho não foi consultado"

"Tecnologia na plongê sem ter uma pessoa que pensa desta forma"

"Cada um toca seu projeto. Falta de troca entre projetos",

"Precisamos reinventar do zero trabalhos já feitos"

"Eu não gosto do Plia, não atende",  
"No Excel é muito mais fácil"

"As pessoas não sabem direito o que a Plongê faz.", "As pessoas acham que a Plongê é uma consultoria de impacto, é uma consultoria de ajudar a tirar certificação do sistema B"

# Plia

Menções totais: 45

Positivas: 8 (18%)

Negativas: 28 (62%)

Neutras: 9 (20%)

Ferramentas Mencionadas:

Excel/Planilhas - 32 menções (80% das entrevistas)

ChatGPT/IA - 25 menções (75% das entrevistas)

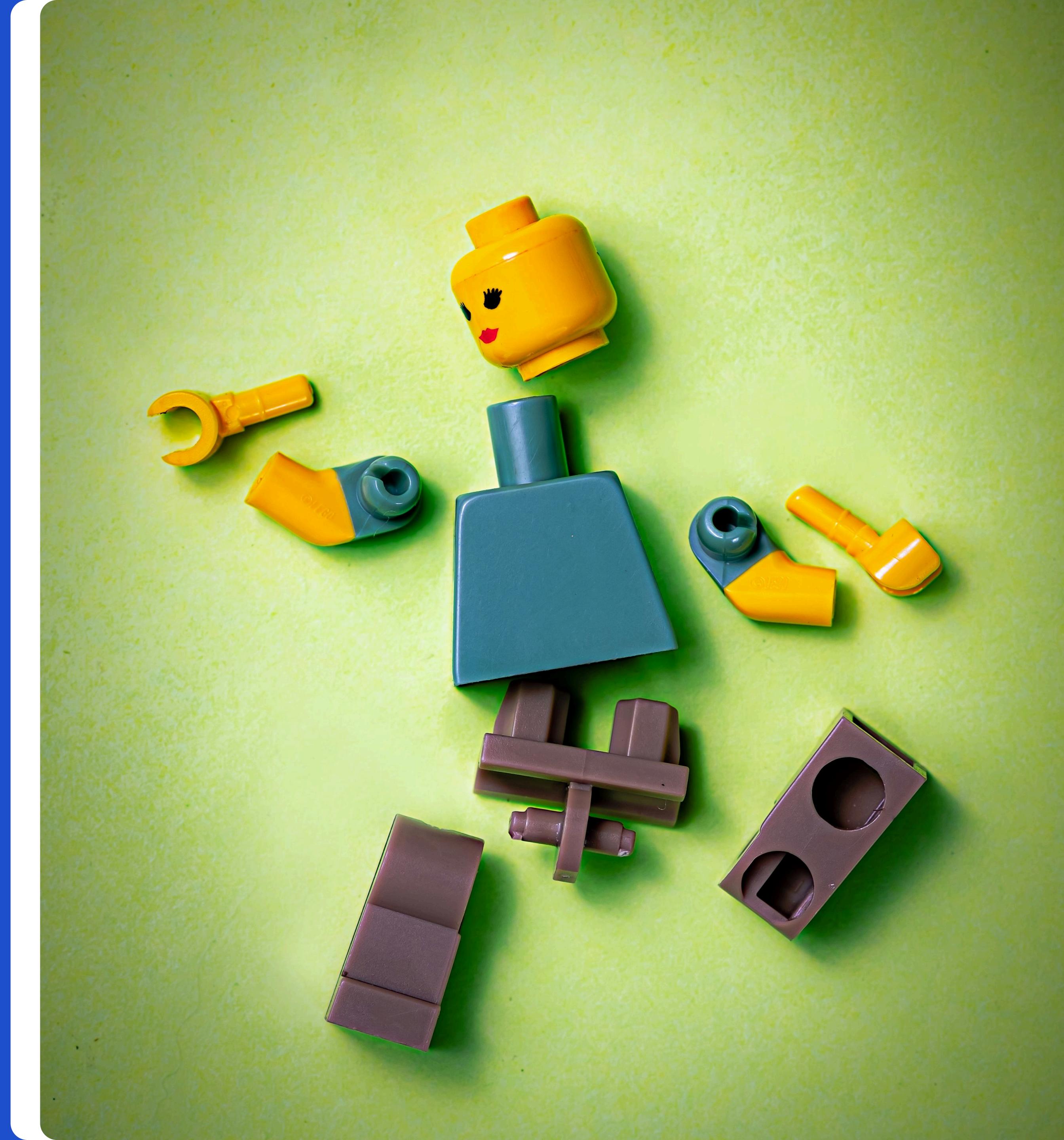
OneNote - 12 menções (40% das entrevistas)

LinkedIn - 10 menções (35% das entrevistas)

Teams - 8 menções (30% das entrevistas)

Looker - 6 menções (20% das entrevistas)

Miro - 5 menções (15% das entrevistas)

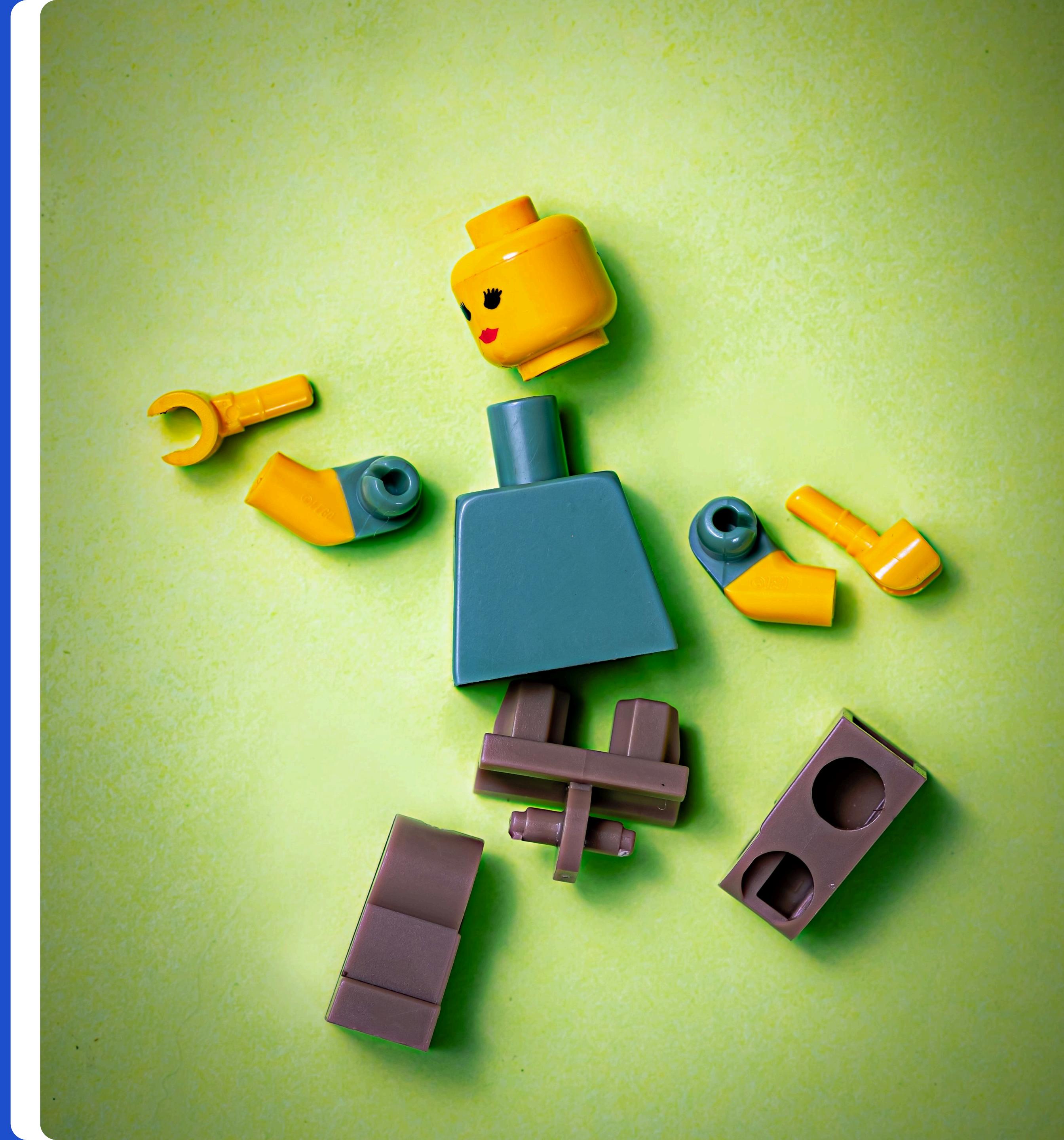


# Dados

Fonte única da verdade: 14 menções (45% das etts)  
Análises automáticas: 8 menções (25% das etts)  
Relatórios integrados: 6 menções (20% das etts)

## Outras dores

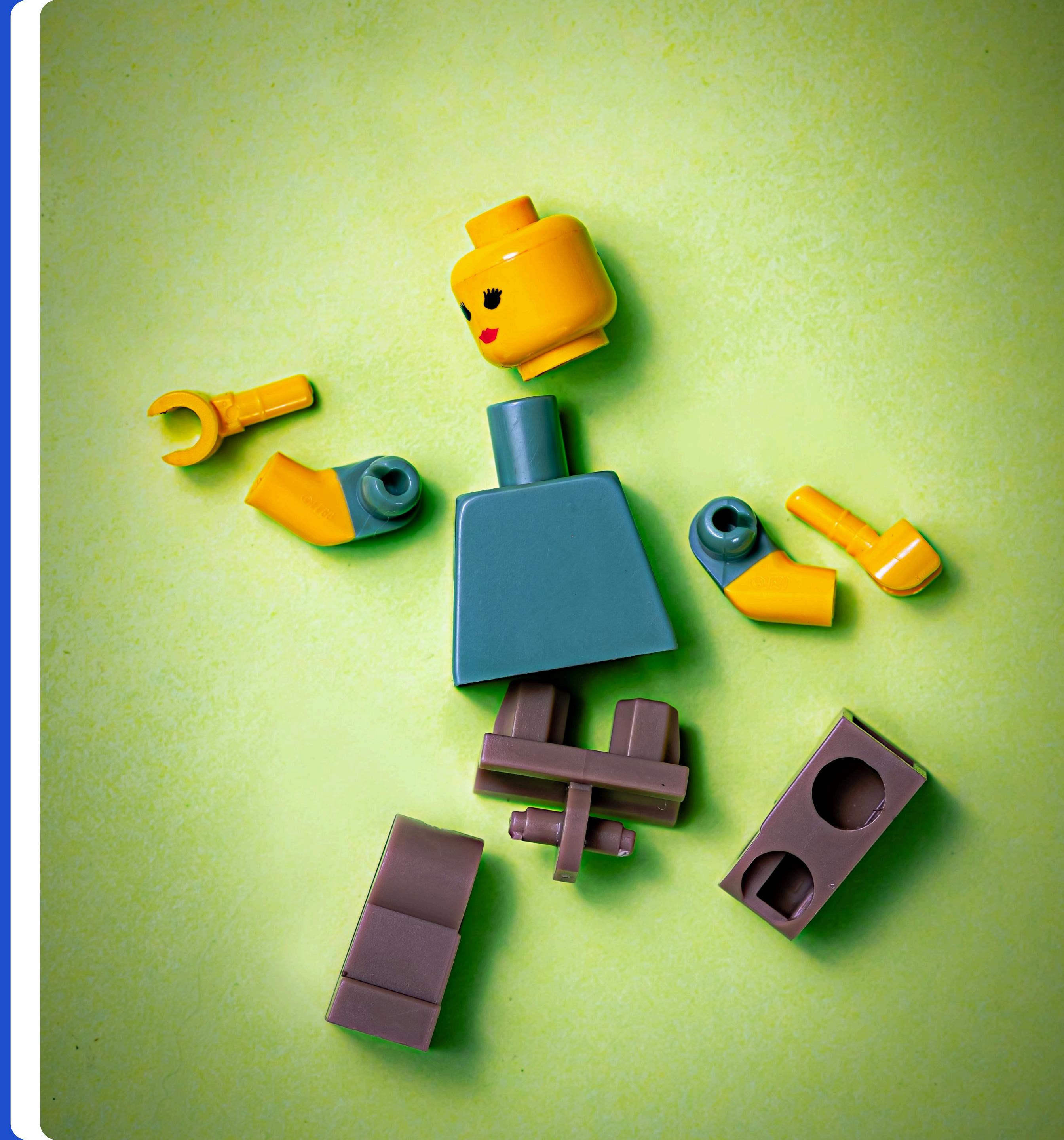
Falta de estruturação: 18 menções (60% das etts)  
Dispersão de infos: 15 menções (50% das etts)  
Dificuldade de acesso: 12 menções (40% das etts)  
Perda de informações: 10 menções (35% das etts)



# Dores

Top 10 Mais Mencionadas:

- Sistema Plia não funciona - 28 menções
- Retrabalho constante - 18 menções
- Dados espalhados - 15 menções
- Dependência da Renata - 16 menções
- Falta de automação - 12 menções
- OKRs inefetivos - 12 menções
- Posicionamento confuso - 11 menções
- Falta de liderança técnica - 6 menções
- Processos artesanais - 8 menções
- Perda de informações - 10 menções



PLIA é muito  
antes *sintoma*  
que doença

Sugere-se que o investimento não foi  
propositivo, e sim emocional.

Por mais que o desenvolvimento reme a favor  
dos interesses da empresa, o investimento em  
tech não tem propósito de negócio claro.

"Pra que estamos fazendo isto?", "Isso muda  
qual ponteiro de negócio?"

PLIA é muito  
antes *sintoma*  
que doença

Plia é claramente a maior dor, mas é visto como esperança também. Não há claro consenso, mas há desconforto sobre o assunto.

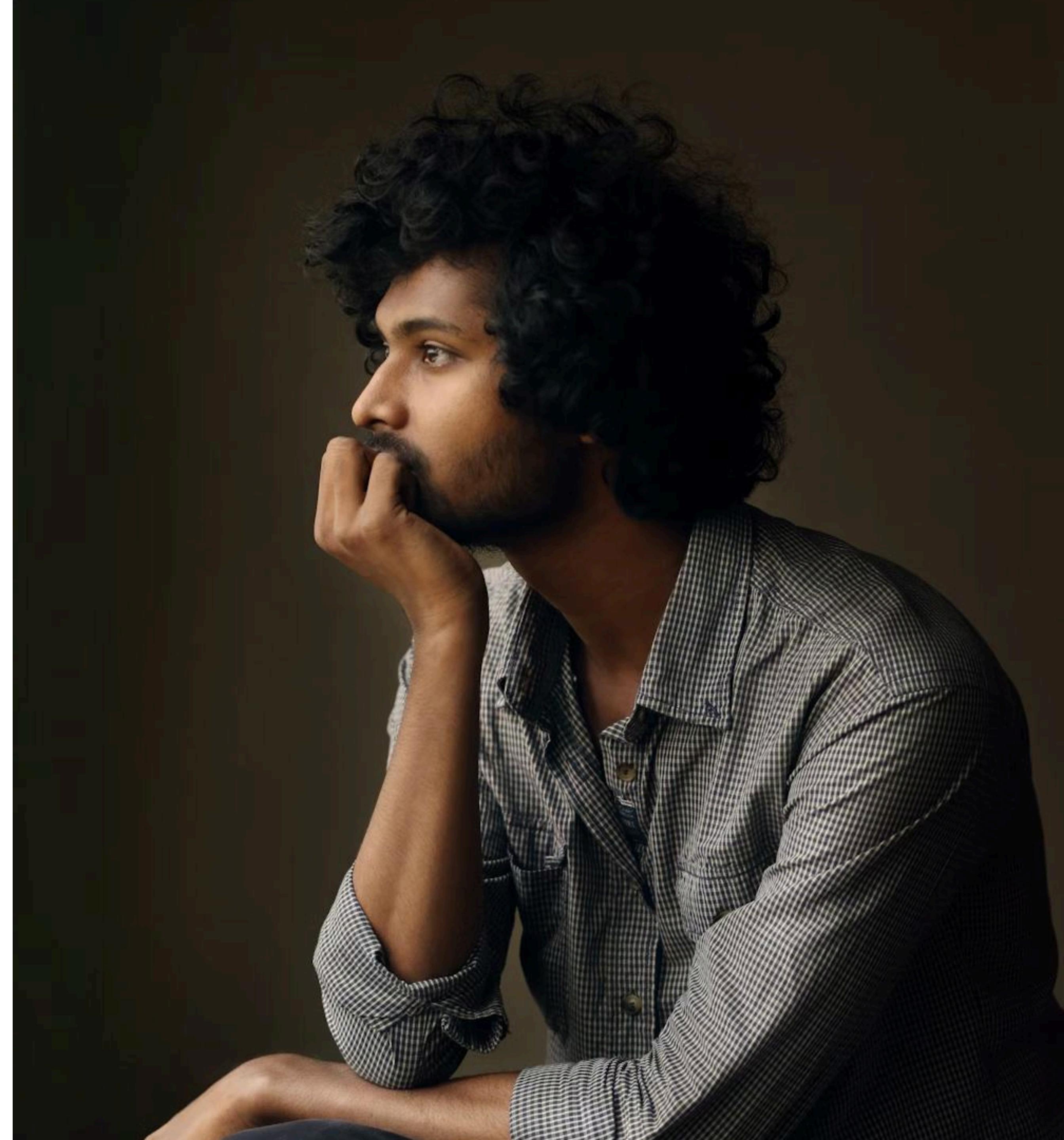
# 0.

## **POSTMORTEM DO PLIA**

**Um postmortem é um ato de inteligência coletiva.**

**É uma conversa franca pra entender o que deu certo, o que deu errado e o que precisa mudar.**

**Não busca culpados — busca causas, padrões, e em especial aprendizado e evolução.**



# 0.

## **POSTMORTEM DO PLIA**

o que aprendemos?

como foi o processo pra todos?

o que pode ser melhor na próxima?

o que deu certo e não celebramos?

roda de conversa, trazer corações à mesa, lavar  
um pouco de roupa suja se houver.

superar, enterrar, evitar que isso carregue  
resistência das pessoas a tecnologia ou  
mudanças.

trazer olhar de "bola pra frente, seguimos  
aprendendo", e evitar nostalgias infundadas  
("antigamente era melhor")

explicar sobre cultura de retrospectiva e  
postmortems ao time.



PLIA é muito  
antes ***sintoma***  
que doença

Buscamos mais que um sistema, somos uma  
**plataforma de sistemas integrados**

- Looker é encarado como "outro sistema" por alguns, e há expectativa de "estar tudo no mesmo local" mais que "os dados que preciso estarem integrados"
- Falta visão de composição de sistemas integrados para um resultado de negócio, ou de múltiplos sistemas para atingir objetivos diferentes sobre a mesma base de dados
- ChatGPT é usado por todos, de diversas formas, e ainda não é "institucional".

Apesar de dores passarem  
pelo uso da tecnologia,  
questões vão muito além do  
técnico, e trazem impactos  
importantes ao negócio



## Ineficiências operacionais

- Iniciativas dispersas, sem um fio condutor claro
- Falta de direcionamento claro, para dentro e para o mercado
- Dia a dia repetitivo e atividades com pouco valor agregado
- Pouca priorização e visão de backlog



## Dificuldades estratégicas

- Posicionamento de produto não é claro no mercado, ao se confundir com empresas focadas em ESG puramente, ee não em "busca e formação de lideranças responsáveis"
- Há pressão para geração de negócios, e há sentimento geral da geração de receita ainda depender da Renata
- Dificuldades na previsibilidade de receita
- Há potencial subutilizado de alcance e reconhecimento B2C na rede de contatos integrada de todos os participantes da Plongê. Oportunidade de formar comunidade ampliada e geradora de negócios



Estratégia

Tática

**PLIA**

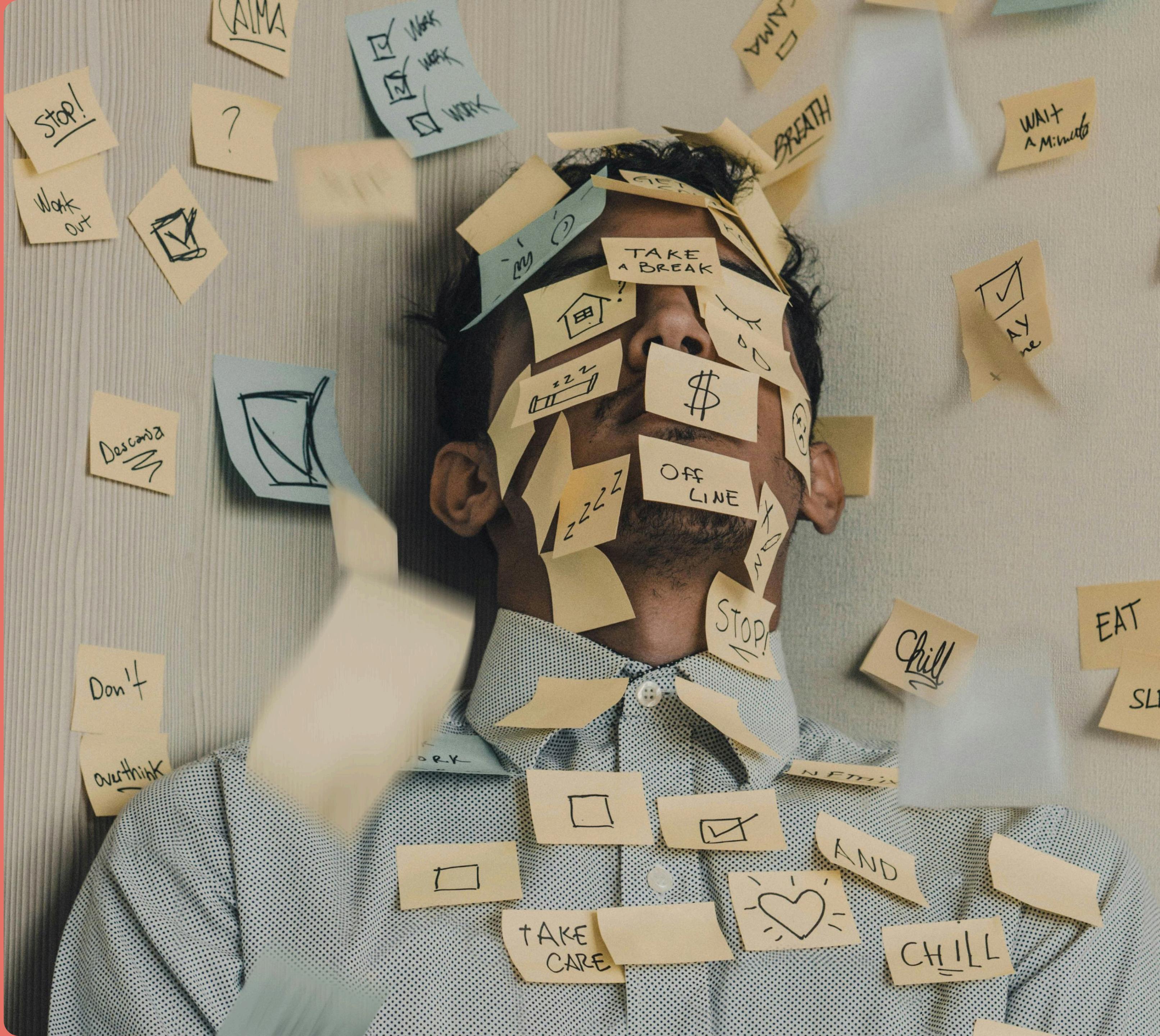
Operação

ineficiente, e constrói pouco histórico, pouco rastro consultável. há esforço repetitivo, e não se faz boa gestão do conhecimento

# APRENDIZADOS CHAVE

"Nossos OKRs, eles são que nem a gente é lindos, maravilhosos, sonhadores ❤️.

# APRENDIZADOS CHAVE

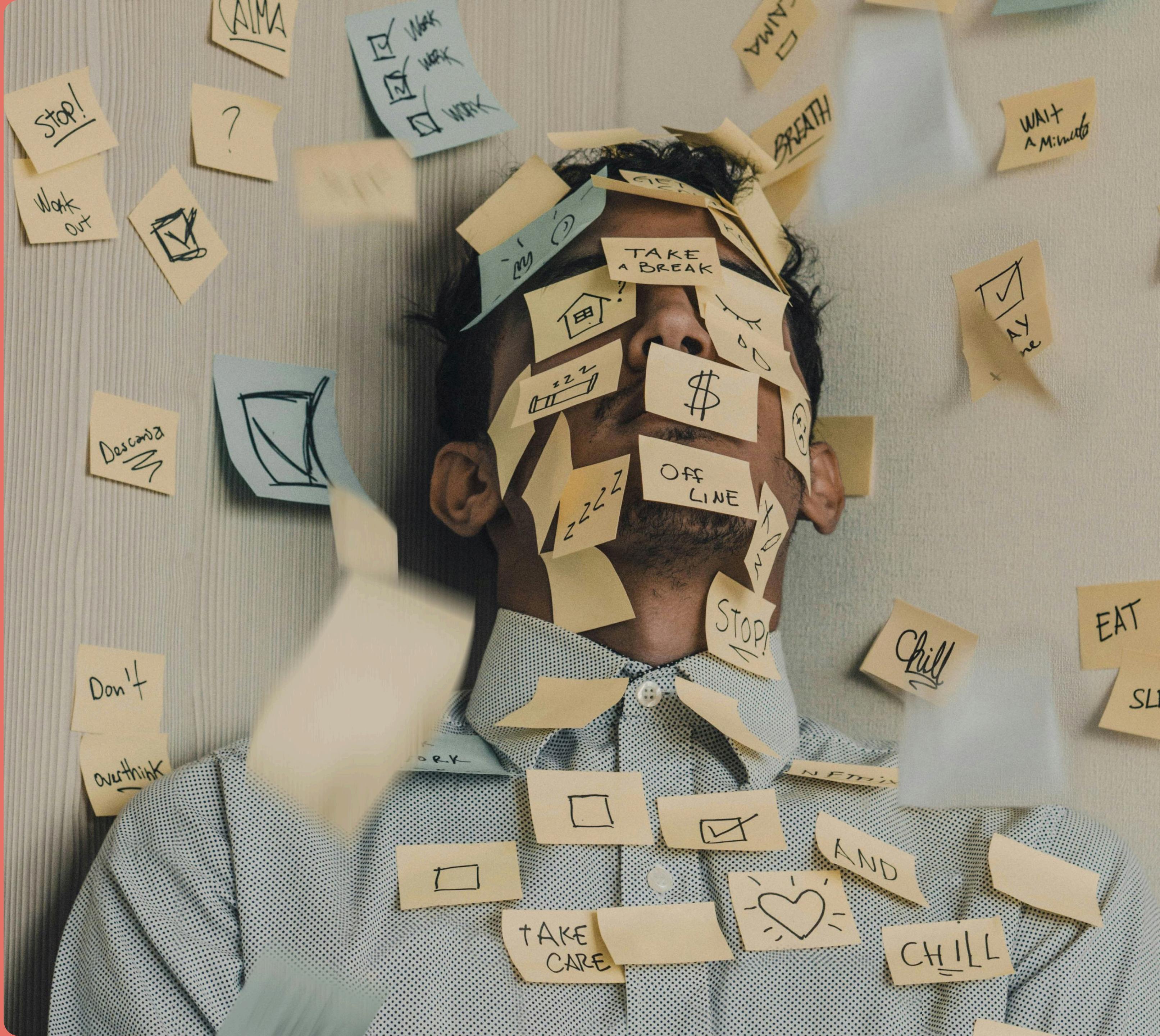


"Nossos OKRs, eles são que nem a gente é lindos, maravilhosos, sonhadores ❤️ ... e soltos .

# Na fé e com o coração cheio de amor, tá?

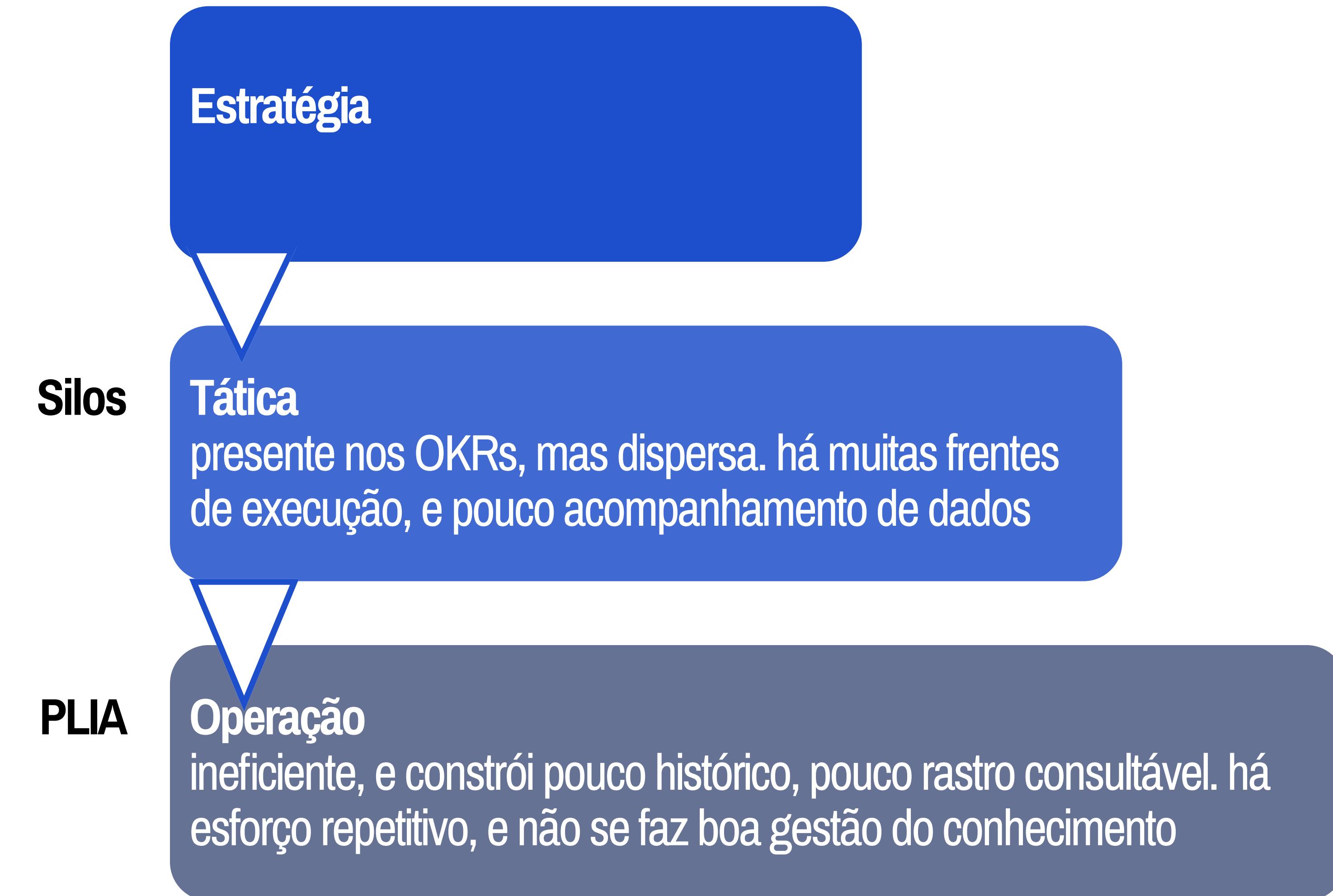
Mas isso não é um elogio.  "

## APRENDIZADOS CHAVE



Há uma visão "tarefeira", mesmo sem sistema de gestão de tarefas. Acompanha-se no Miro (ferramenta de brainstorm e construção coletiva)

OKRs não são ligados com o que de fato vai trazer sucesso ao negócio (são um conjunto de atividades que se acompanha, fracamente conectados à estratégia)



**o trabalho de OKRs deve ser o fio condutor que alavanca a Plongê e seus produtos**

**Raíz**

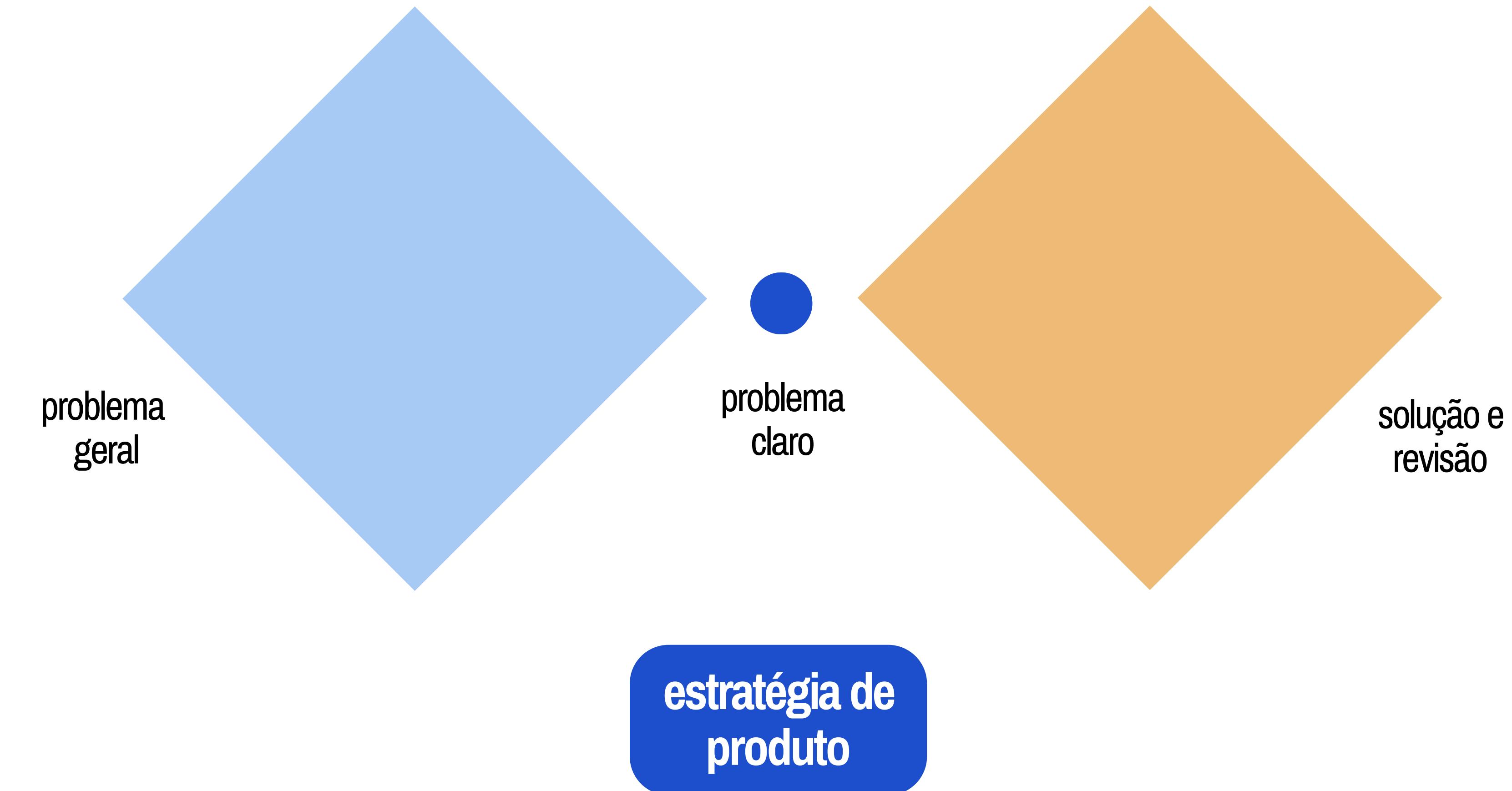
**Estratégia**  
deve falar sobre o **como**

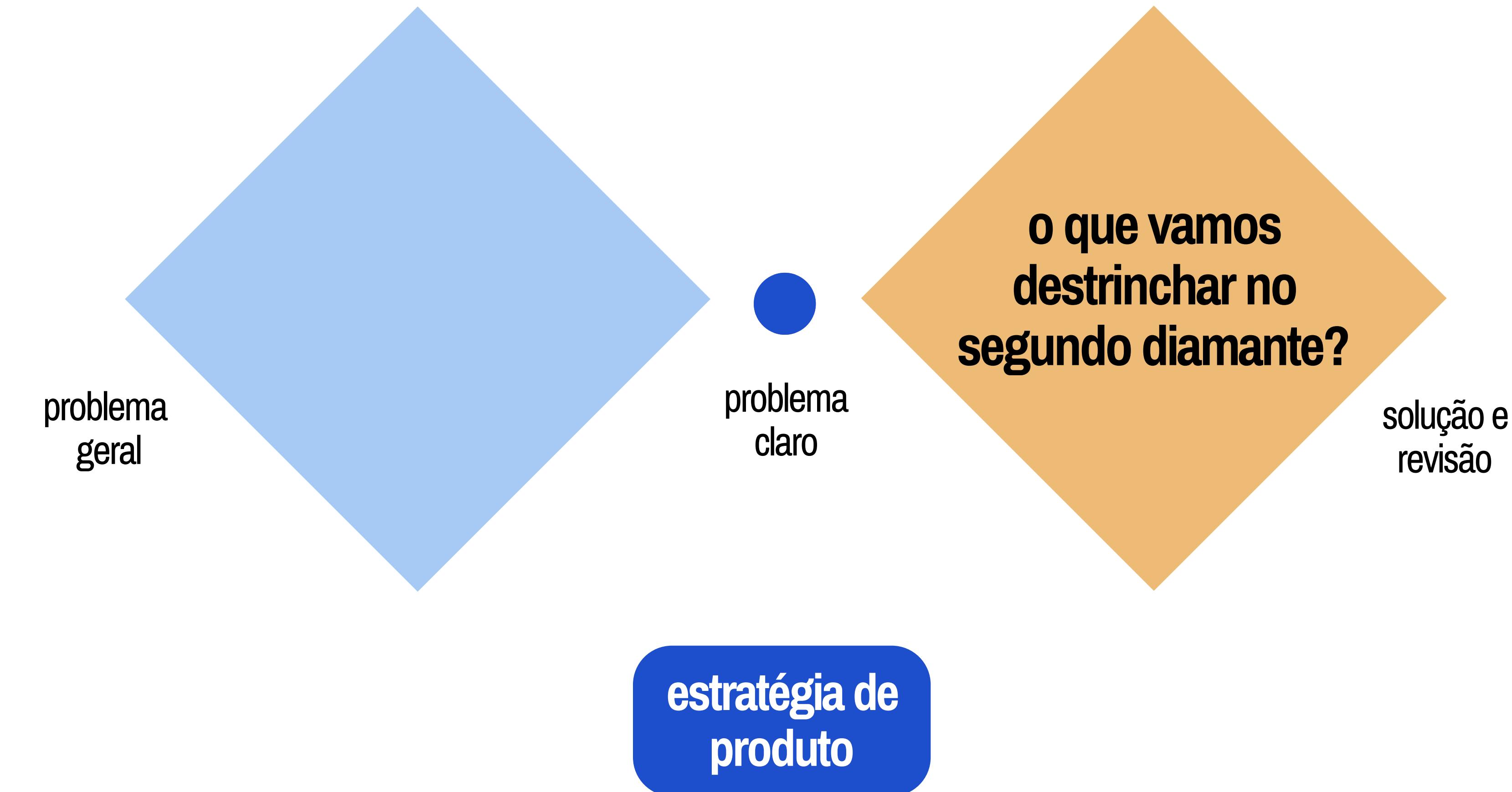
**Silos**

**Tática**  
presente nos OKRs, mas dispersa. há muitas frentes de execução, e pouco acompanhamento de dados

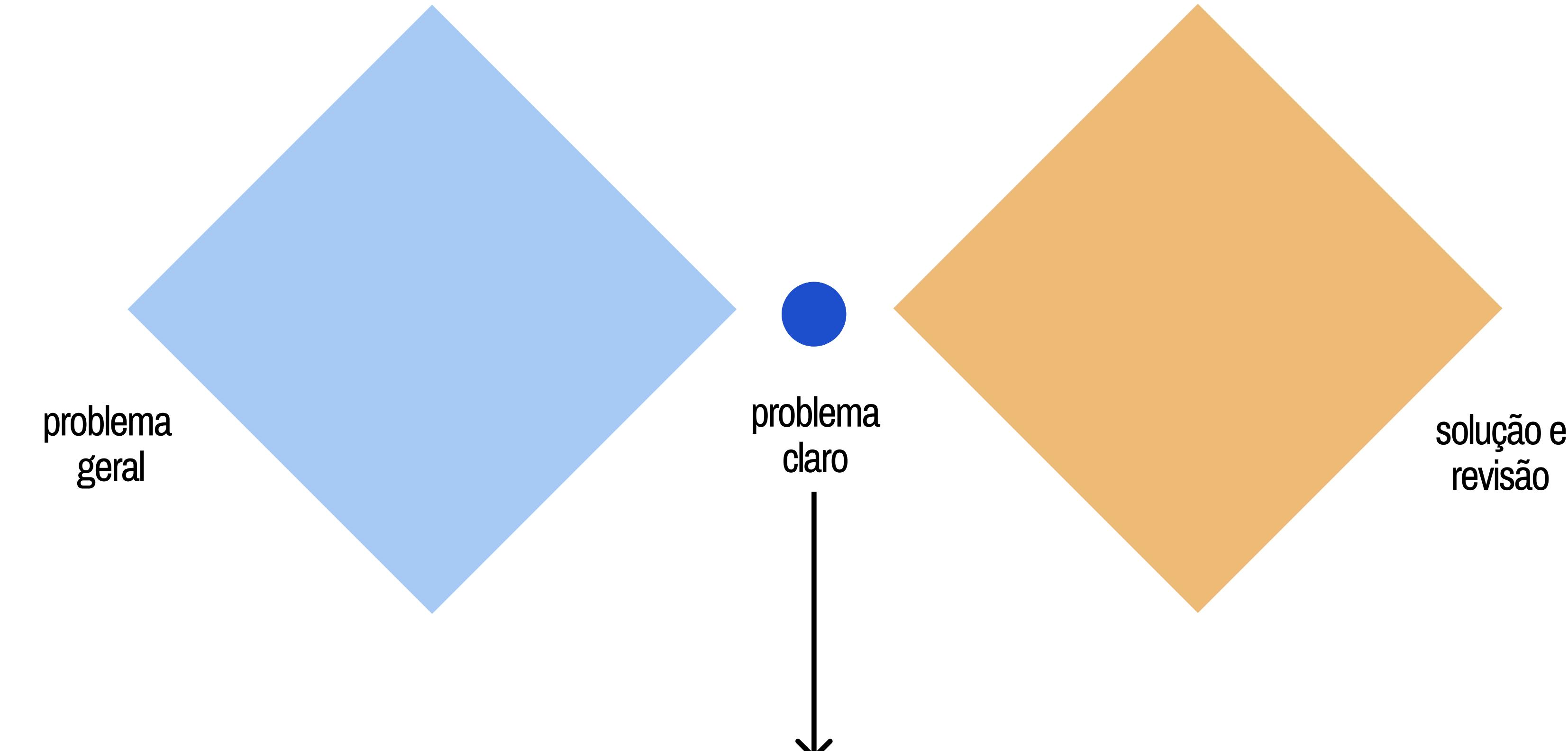
**PLIA**

**Operação**  
ineficiente, e constrói pouco histórico, pouco rastro consultável. há esforço repetitivo, e não se faz boa gestão do conhecimento





**...ainda falta clareza nesta  
definição de problema!**



nosso desafio é construir uma estratégia de produto.

que conecte resultados financeiros e tecnológicos<sup>(1)</sup>,  
trazendo clareza de oferta ao mercado <sup>(2)</sup>,  
viabilizando escala territorial<sup>(3)</sup>, operacional <sup>(4)</sup> e de portfólio<sup>(5)</sup>,  
operado de formas acompanháveis através de métricas <sup>(6)</sup>,  
permitindo sustentabilidade e expansão ao longo de 2026 <sup>(7)</sup>.

Estratégia



Resultados

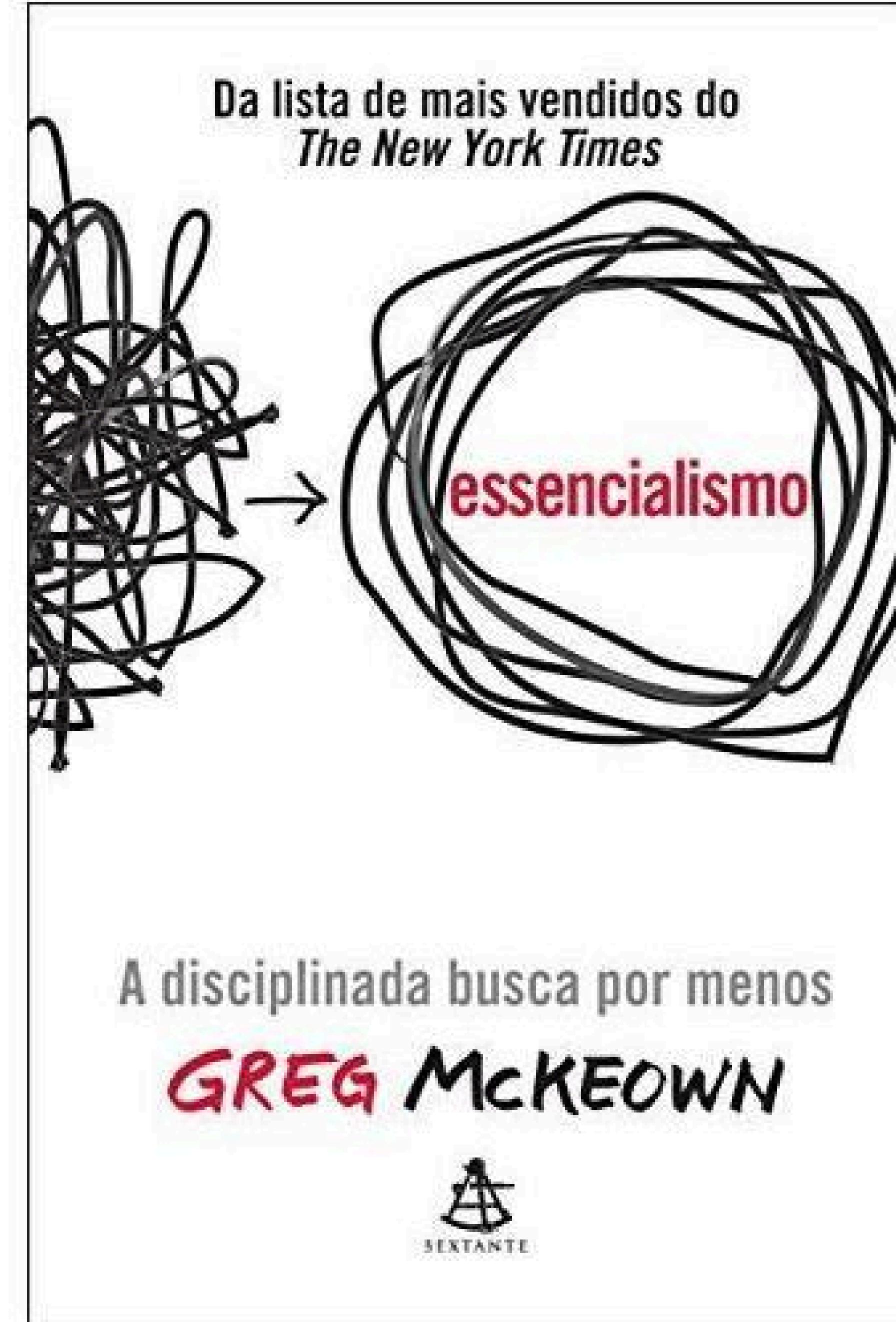
Estratégia

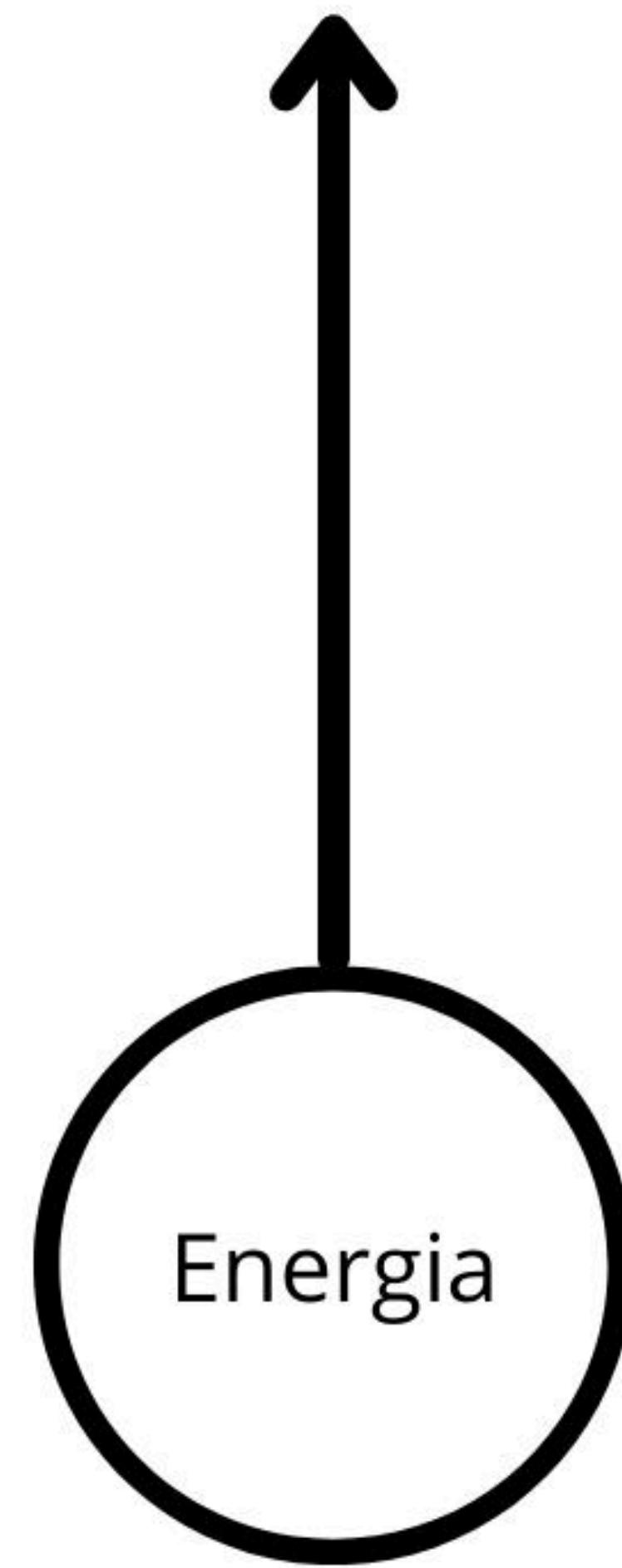
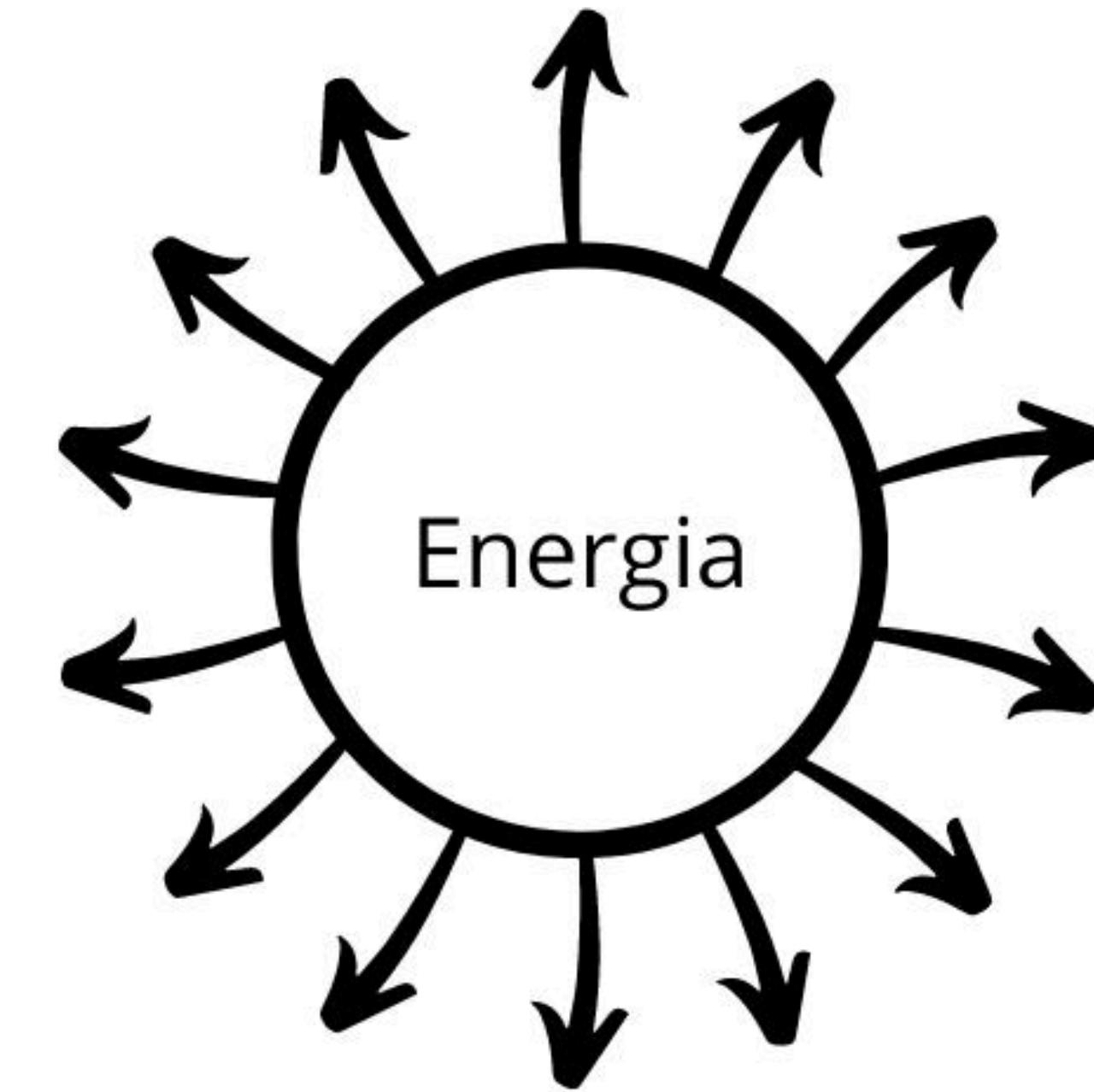
## disciplina inteligente

a estratégia tem opinião, é um caminho a percorrer  
é nossa melhor aposta de como "chegaremos lá"  
envolve priorização e escolhas fortes



Resultados





**Estratégia | Apostas | Opinião**

**Disciplina | Ritmo | Execução**

**Inteligência | Acompanhamento**

**Resultados | Impacto**

Estratégia | Apostas | Opinião

Disciplina | Ritmo | Execução

Inteligência | Acompanhamento

Resultados | Impacto

## produto

**Um go-to-market centrado no produto** também chamado Product-Led Growth (PLG) ou crescimento orientado pelo produto **exige que cada produto comprove, de forma clara, sua contribuição para os objetivos estratégicos da empresa.**

### Ele deve

- encantar clientes, gerando valor aos negócios (nossos e deles),
- gerar valor de forma sustentável para a organização, e
- manter resiliência diante dos riscos do negócio e do ambiente externo.

hmmm....  
produto?



Um produto é um sistema sociotécnico que orquestra:

- Processos (como é feito),
- Sistemas e recursos (com o que é feito),
- Artefatos e interfaces (o que o usuário e o time veem),
- Entradas e saídas (fluxos de informação e valor),
- Indicadores (como medimos sucesso).



**Estratégia | Apostas | Opinião**

**Disciplina | Ritmo | Execução**

**Produto | Portfólio**

**Clareza | Simplicidade | Foco**

**Inteligência | Acompanhamento**

**Resultados | Impacto**

Estratégia | Apostas | Opinião

Disciplina | Ritmo | Execução

Produto | Portfólio

Clareza | Simplicidade | Foco

Inteligência | Acompanhamento

Resultados | Impacto

## expansão direcionada e sustentável

### Core / 70

- profissionalizar o que sabemos fazer bem.
- sair do artesanal. ganhar formato, escala.
- ter máquina de vendas que não dependa de vendedores chave, diminuir CAC
- ser mais rentável (%), reter melhor clientes, aumentar LTV
- expandir territorialmente, atingir novos mercados

### Adjacente / 20

- o que mais é complementar aos produtos atuais?
- quais outras dores nossos clientes atuais têm
- quais parcerias podemos firmar para aumentar escala do que já fazemos?
- é possível pilotarmos uma entrega "2.0", atualizada?

### Inovação / 10

- o que nos fará obsoletos em breve?
- quais tendências enxergamos?
- como está nosso horizonte de longo prazo?

Estratégia | Apostas | Opinião

Disciplina | Ritmo | Execução

Produto | Portfólio

Expansão | Sustentabilidade

Clareza | Simplicidade | Foco

Inteligência | Acompanhamento

Resultados | Impacto



nosso desafio é construir uma **estratégia de produto.**

Estratégia | Apostas | Opinião

que conecte **resultados financeiros e tecnológicos**<sup>(1)</sup>,

Disciplina | Ritmo | Execução

trazendo **clareza de oferta** ao mercado<sup>(2)</sup>,

Produto | Portfólio

viabilizando **escala territorial**<sup>(3)</sup>, **operacional**<sup>(4)</sup> e de **portfólio**<sup>(5)</sup>,

Expansão | Sustentabilidade

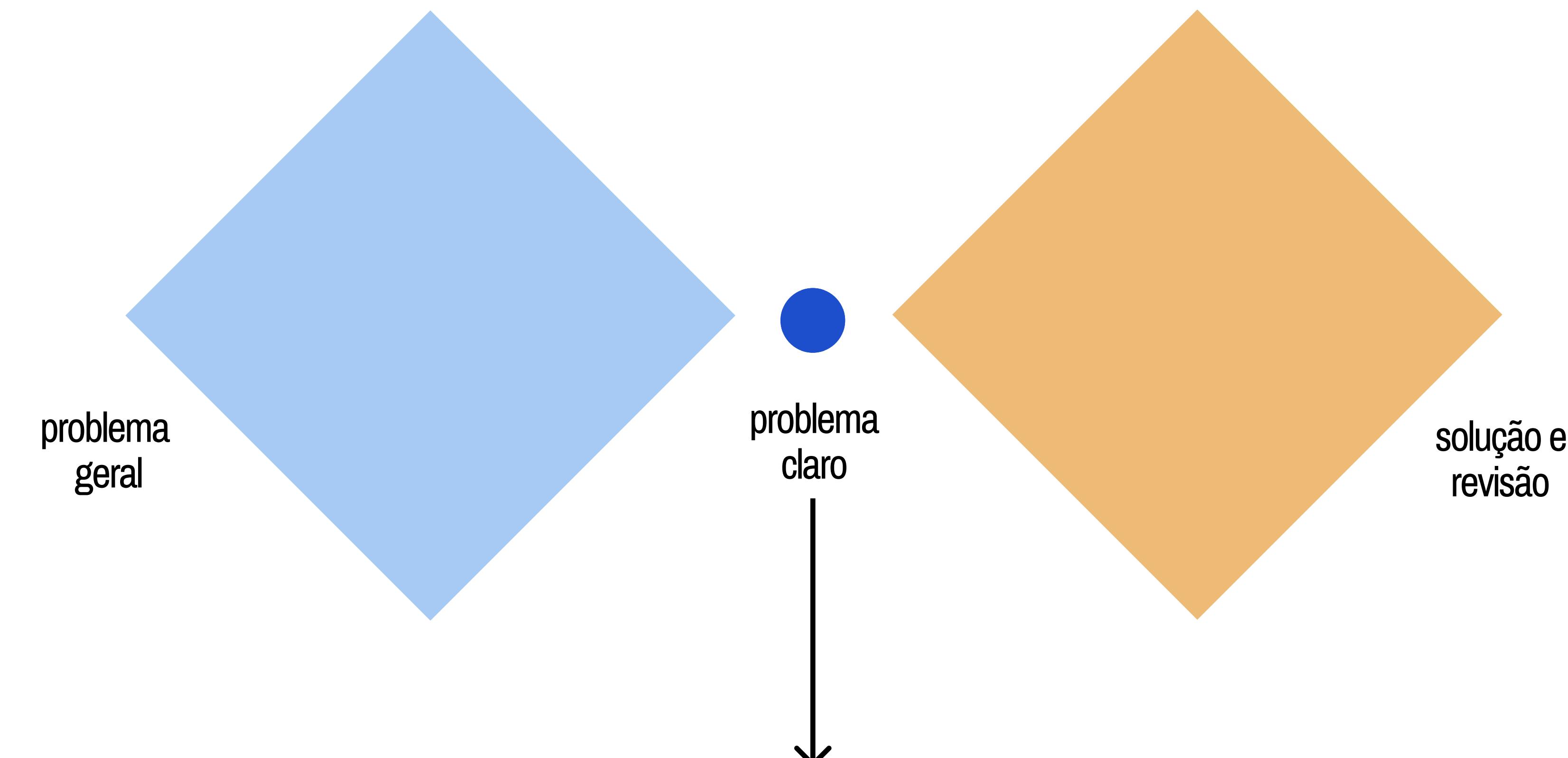
operado de formas acompanháveis através de **métricas**<sup>(6)</sup>,

Clareza | Simplicidade | Foco

permitindo **sustentabilidade** e **expansão** ao longo de 2026<sup>(7)</sup>.

Inteligência | Acompanhamento

Resultados | Impacto



nosso desafio é construir uma estratégia de produto.

que conecte resultados financeiros e tecnológicos<sup>(1)</sup>,  
trazendo clareza de oferta ao mercado <sup>(2)</sup>,  
viabilizando escala territorial<sup>(3)</sup>, operacional <sup>(4)</sup> e de portfólio<sup>(5)</sup>,  
operado de formas acompanháveis através de métricas <sup>(6)</sup>,  
permitindo sustentabilidade e expansão ao longo de 2026 <sup>(7)</sup>.

# 1.

## ***HOW MIGHT WE?*** SEGUNDO DIAMANTE

Agora passou o tempo de abrir tanto. Temos algumas respostas que queremos responder.

Nosso desafio é construir uma **estratégia de produto**.

que conecte **resultados financeiros e tecnológicos**(1),  
trazendo **clareza de oferta** ao mercado (2),  
viabilizando **escala territorial**(3), **operacional** (4) e de **portfólio**(5),  
operado de formas acompanháveis através de **métricas** (6),  
permitindo **sustentabilidade e expansão** ao longo de 2026 (7).

**Precisamos nos encontrar para buscar soluções para cada uma destas frentes, tentando sintetizar nossas ações em OKRs simples e acompanháveis que desdobrem a estratégia**

com uma estratégia de produto clara, sempre há o que fazer quando não “projetos”

mesmo sem resultado financeiro de cada atividade, há muito resultado estratégico que precisa ser buscado

falta um backlog priorizado, com clareza sobre como cada um pode contribuir com o objetivo maior



## SATISFAÇÃO DO TIME COM VISIBILIDADE DE REDE DE CONTATOS (escala 1-10)

4,8/10

Esta é a área com menor satisfação da equipe. 50% está muito insatisfeita (1-2).

A rede de contatos é claramente o maior ponto de dor em termos de visibilidade e gestão de informações, o maior ofensor na "falta de uma fonte unica da verdade", e uma das maiores fortalezas subutilizadas da empresa.

Network dos sócios, esforços e oportunidades comerciais, aprendizados que tiramos de projetos, e até a experiência do candidato... todos são pouco visíveis pela falta de visibilidade na rede de contatos.



A Plongê é um produto de inteligência, e é por isto que é de alto valor

...e ainda assim perdemos muito dado!

ou pelo menos não conseguimos encontrar!



Muito leva a crer que a Plongê deve se especializar com um modus operandis que agregue inteligencia de mercado e tendencias na alta liderança de organizacoes brasileiras

Na prática,

- Estudos de Mercado e Tendência
- Entregas ainda mais ricas
- Comunidade B2C



Para chegarmos lá precisamos olhar com afinco para **Gestão de Conhecimento**

É importante ter padrão nas operações, independente do Plia (poucos locais para salvar e procurar informações)

Assim, vamos conseguir com que os dados estejam integrados - e especialmente **encontráveis/buscáveis/correlacionáveis.**

IA Generativa certamente ajudará a processarmos e enriquecermos altos volumes de históricos pouco estruturados



## 2.

### **ESTUDO DE MERCADO É UM LOW HANGING FRUIT**

Objetivo: aumentar faturamento e diversificar portfolio em demanda que sabemos que existe, e traz resultado no curto prazo

Primeiro passo para a Plongê ser referência como centro de inteligencia? Certamente é um passo no caminhar de melhorarmos nossos processos de coleta e processamento de informações de entrevista e reports complexos a clientes.

# 3.

## **RUMANDO PARA UMA FONTE ÚNICA DA VERDADE. *REMOVENDO SILOS***

Workshop de criação de consenso sobre como conduzimos os processos (onde o que vai e onde? mesmo que não seja no Plia). Como fazer? Como não fazer? O que não podemos abrir mão, mesmo que o projeto seja "todo diferente, a cara do cliente"?

Nosso operacional deve garantir que todos os projetos gerem inteligência à Plongê. Caso contrário, há muito risco de criação de silos e desperdício de recursos.

Este trabalho prepara o terreno para input massivo em sistema centralizado, quando for momento oportuno.

Dar sequência ao workshop com analistas de forma a identificar ganhos rápidos já mapeados (não só no Plia), fomentando de que todos os colaboradores da Plongê sejam capazes de construir e pensar em fluxos de automação usando ferramentas no-code.

Trazer protagonismo ao time sendo parte da solução, mais que criticismo a partir de um olhar que se vê fora do problema.

tá Sal  
mas e o Plia?

# 4.

## **DISCOVERY SOBRE FORMAS RÁPIDAS DE MELHORAR O INPUT NO PLIA (RUMO À FONTE ÚNICA DA VERDADE)**

Entrevistar pessoas sobre usabilidade de entrada de dados no sistema. Há um problema muito grande de que os dados se perdem em controles paralelos. Como concentrar essas informações?

É possível construir *crawlers* que populem o PLIA sem que haja mudança nos fluxos operacionais atuais? Quais padronizações precisam ser feitas para isto? É possível organizar um Data Lake para a Plongê sem grande esforço?

Prototipar ou construir POCs, se couber.

Acompanhar dia a dia de maneira observativa (trazer usuários para mostrarem aquilo que são especialistas - e não para serem criativos e inventarem soluções que não conhecem quais são os building-blocks)

# 5.

## POTENCIALIZAR USO DE IA GENERATIVA

Montar grupo de estudos e rodas de conversa sobre IA.

Falar sobre Prompt Engineering, Vibe Coding.

Definir diretrizes de segurança de informação.

Fomentar olhar de "copiloto" para IA generativa, pensando em um bom ambiente de desenvolvimento

Entender se há alguma aplicação baseada em RAG que ajude rapidamente a dar um salto de resultado em alguma frente da empresa

Explicar potencialidades da tecnologia, casos de uso comuns em indústrias distintas

Ampliar repertório de todos da empresa

Provocar cultura de aprendizado

Postmortem e Aprendizado

## **Estratégia de Produto**

Estudos de Mercado

Padronização do "como fazer", evitando silos

Gestão de Conhecimento e Centralização de Dados

OKRs alinhados com a estratégia, e mensuráveis

Gestão de Conhecimento e Integração de Dados

