

Etapa	1. Descoberta e Conexão	2. Briefing e Qualificação	3. Mapeamento e Pesquisa	4. Triagem e Avaliação	5. Apresentação e Feedback	6. Entrevistas Finais e Negociação	7. Onboarding e Acompanhamento	8. Fidelização
Perfil Cliente B2B (Empresa)	Contato por indicação, eventos, conteúdo de autoridade ou LinkedIn. Expectativa: conhecer a metodologia e credenciais da Plongê.	Reunião de alinhamento estratégico sobre vaga, cultura, perfil e prazos. Registro da vaga no ATS com campos customizados.	Recebe atualização sobre estratégia de busca e mapeamento de mercado.	Recebe shortlist filtrada por critérios técnicos e comportamentais.	Reunião para apresentar candidatos e ajustar direcionamento se necessário. Feedback registrado no ATS.	Participa das entrevistas finais com candidatos selecionados. Suporte na proposta e fechamento.	Relatórios de integração e acompanhamento pós-contratação (até 90 dias).	Relatórios de performance e insights para novas oportunidades. Registro de oportunidades no ATS.
Perfil Cliente B2C (Candidato)			x	x	x	x	x	
Tela Plia	Pipeline - Prospect - Novo Projeto - Aba Detalhes - Pipeline - Leads - Aba Atividades Empresas - Lista de empresas cadastradas Contatos - Lista de contatos cadastrados	Pipeline - Negócios - Pipeline - Projeto - Aba Vaga - Aba Financeiro - Aba Atividades?	-Pipeline Seleção abas: Candidatos, Abordagem, Roteiro de Entrevista e Histórico - Candidato abas: Dados, Currículo, Referências, Histórico e Anexos Contatos - Lista de contatos cadastrados	Pipeline - Seleção abas: Candidatos, Abordagem, Roteiro de Entrevista e Histórico - Candidato abas: Dados, Currículo, Referências, Histórico e Anexos	Pipeline - Seleção - Extrair Candidatos - Candidato abas: Dados, Currículo, Referências, Histórico e Anexos	- Candidato abas: Dados, Currículo, Referências, Histórico e Anexos	Pipeline - Placeds	
Avaliação	[OK] Funciona como cadastro de oportunidade. [NOK] Prospecção Ativa: Os dados de contatos comerciais não são preenchidos e isso atrapalha o uso para prospecção ativa. [Duvida] Como está o uso da Aba atividades?	[OK] Captura descrição da vaga [NOK] Dados financeiros insuficientes para a gestão comercial	[OK] - Cadastro de Candidatos - Inclusão do Candidato em um Projeto - Atualização sobre interações dos recrutadores com o candidato [NOK] - Busca de candidatos adequados ao perfil da vaga no Plia - Relatório para o cliente sobre andamento do projeto. - É difícil ver o significado geral do histórico do candidato.	[OK] - Atualização sobre interações dos recrutadores com o candidato - Seleção de candidatos por etapas [NOK] - Relatório para o cliente sobre andamento do projeto. - É difícil ver o significado geral do histórico do candidato. - Identificar facilmente melhores candidatos				

Etapa	1. Descoberta e Conexão	2. Briefing e Qualificação	3. Mapeamento e Pesquisa	4. Triagem e Avaliação	5. Apresentação e Feedback	6. Entrevistas Finais e Negociação	7. Onboarding e Acompanhamento	8. Fidelização
Melhorias		<ul style="list-style-type: none"> - Colocar mais opções no setor das empresas, como: atacado, banco, fabricação de produtos, Bebida - Inserir nível da posição nos cards comerciais: C-Level, Diretoria, Gerencia, Gerencia Executiva, Conselho. Isso ja existe no cadastro dos perfis - Criar o status off limits Plongê - Em tipo de serviço, colocar assessment 	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema sugerir nomes parecidos na hora de criar um candidato novo, para evitar duplicados - Quando vamos buscar por profissionais que tenha acento no nome, caso não colocarmos, a plataforma não puxa - Campo de buscar nomes ser + inteligente - por exemplo um candidato que chama Luis Henrique Matos, se colocarmos só Henrique Matos o sistema já sabe que é ele - Conseguir criar uma nova empresa no momento de criar um novo candidato. - Criar um botão "Nova Empresa" (sem precisar sair da página do candidato) - Algumas empresas estão duplicadas - por exemplo Dasa e Dasa Diagnóstico - fazer um "merge" e deixar apenas uma. Conseguimos ver a lista das duplicadas? - Os profissionais que já possuímos no banco de dados, quando linkados em referências não abrem. Apenas os que são criados do zero. - Ter a possibilidade de excluir a empresa dentro do card - exemplo: coloquei a empresa errada e quero colocar outra. E ter possibilidade de excluir o lead feito - Comercial - conseguir colocar os filtros por responsável e data 	<ul style="list-style-type: none"> - Criar etiquetas na visualização do projeto na parte de seleção como "entrevistado plongê – não aprovado" e "entrevistado cliente - não aprovado". Atualmente só existe "Não aprovado" (fica não aprovado igual mesmo se a pessoa foi reprovada em abordagem, em ett Plongê ou em ett cliente) - Criar na aba CV – adicionar campo de remuneração, modelo de contratação e benefícios - Criar o status "Entrevista Plongê" e "Entrevista Cliente", pois só tem "entrevistado". - Ver projetos em kanbam, como: planejamento, alinhamento, mapeamento e entrevistas Plongê, entrevistas cliente e aguardando cliente - Jornada com números de avaliados, entrevistados, sem interesse, não aprovados etc - Histórico Plongê - subir para o sistema 	<ul style="list-style-type: none"> - Na extração vir a coluna de observações do candidato - Mostrar a atividade para todos na parte de atividades, dentro dos cards, sem abrir o outlook 	<ul style="list-style-type: none"> - Criar um "botão" para os sign offs - forma de check 	??	<ul style="list-style-type: none"> - Integração entre candidatos x projetos - As anotações dentro do histórico do candidato somem quando ele é mudado de projeto - Conseguir filtrar dentro do projeto todas as pessoas que foram abordadas na mesma empresa

Etapa	1. Descoberta e Conexão	2. Briefing e Qualificação	3. Mapeamento e Pesquisa	4. Triagem e Avaliação	5. Apresentação e Feedback	6. Entrevistas Finais e Negociação	7. Onboarding e Acompanhamento	8. Fidelização
Pesquisa Satisfação Plia (26/11/2024)		<p>Pergunta relevante: Quanto esforço foi necessário para cadastrar uma nova empresa?</p> <p>Média: 2,1 (baixo esforço)</p> <p>Comentários:</p> <p>"Conseguir cadastrar a empresa direto no campo do novo contato, sem precisar abrir outro guia"</p> <p>"Adicionar uma nova empresa na hora de criar um novo candidato"</p> <p>"Criamos uma empresa em outra aba, e quando voltamos para o candidato, a empresa já está lá"</p> <p>Insight: A funcionalidade está evoluindo bem, mas ainda há espaço para tornar o processo mais fluido e integrado.</p>	<p>Pergunta relevante: Qual é o nível de dificuldade para achar um candidato no banco de dados?</p> <p>Média: 2,0 (baixo esforço)</p> <p>Comentários:</p> <p>"A forma de visualizar os candidatos não é interessante. Você precisa buscar, não consegue visualizar uma lista com status"</p> <p>"Não poder editar os dados principais de candidato no projeto"</p> <p>Insight: A busca funciona, mas a visualização e edição dos dados ainda são pontos de frustração.</p>	<p>Perguntas relevantes:</p> <p>Quanto esforço foi necessário para inserir notas de abordagem/ett? → Média: 2,9</p> <p>Quanto esforço foi necessário para cadastrar um novo candidato? → Média: 2,0</p> <p>Comentários:</p> <p>"Estamos tendo dificuldade para salvar o grid de abordagem nos projetos"</p> <p>"Unificar informações como notes de abordagem, roteiro de entrevistas"</p> <p>"Visualmente acho um pouco confuso"</p> <p>"Imputar dados não foi rápido e intuitivo"</p> <p>Insight: A inserção de dados está funcional, mas há problemas de usabilidade e confiabilidade (ex: salvar e visualizar corretamente).</p>	<p>Pergunta relevante: Quanto esforço foi necessário para atualizar um projeto no Plia?</p> <p>Média: 3,4 (maior esforço da pesquisa)</p> <p>Comentários:</p> <p>"Exportação para Excel não traz todos os status"</p> <p>"As observações não vêm como coluna na exportação"</p> <p>"Visualização da long list de um projeto"</p> <p>Insight: Essa etapa é onde o sistema mais exige esforço. Exportações incompletas e visualizações limitadas dificultam a entrega de valor ao cliente.</p>	<p>Perguntas relevantes: nenhuma diretamente relacionada.</p> <p>Comentários:</p> <p>"Gostaria que tivesse algum tipo de tag de 'sign off' para ficar mais visual"</p> <p>Insight: A ausência de sinalizações visuais claras dificulta o acompanhamento dos candidatos em fase final.</p>		