

Relatório Imersão Produto

14.05.2024



Workshop

Recap



Lightning Talk

Apresentações curtas de temas relevantes para o workshop.

Cartas Colecionáveis

Aquecimento para o workshop. Cada participante cria a sua carta colecionável e a apresenta para outra pessoa.

Analogia Forçada

Busca de novas formas de ver os problemas. Participantes respondem questões usando cartas de animais como inspiração.

Técnica de Ideação Heurística

Participantes usam uma matriz para gerar novas ideias ou abordagens para a solução.

Painel CSD

Ferramenta para alinhar o que o grupo sabe e o que gostaria de saber sobre o cliente, o produto e o primeiro resultado esperado.

Highlights

Visão ampla e profunda

Ter uma visão ampla do mercado e usá-la junto com a capacidade de entender os detalhes da necessidade do cliente.

Pescoço longo

Ter uma meta view para entender a essência do problema.

Sonar

Explorar territórios não convencionais para encontrar candidatos com experiências inesperadas

Panda é fofo, mas abraça mata

Equilibrar a abordagem humana e responsável com a necessidade de ser decisiva e firme quando preciso.

Antídoto

Aprimorar habilidades e competências dos candidatos para criar a flexibilidade necessária para ajustar as oportunidades.

Aprende rápido

Aprende novas coisas observando e reproduzindo com qualidade.

Em seu habitat, encanta por si só

Ser reconhecida pela liderança em ESG no país.

Autoridade e presença dentro do território

Reforçar sua autoridade no mercado de headhunting, especializando-se ainda mais nas áreas em que já é forte.

Encantamento e sociabilidade

Se comunicar efetivamente com os clientes para que eles sempre se sintam valorizados.

Se renova

Troca de penas anualmente de forma sincronizada. Continuamente afia bico e garras.

Inclusão vs Disruptivo

Jogo de letramento imersivo

Ecossistema vs Disruptivo

Software inteligente que mapeia oportunidades de professional services

Open Talent vs Profundo

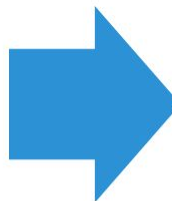
Onboarding efetivo para open talent.

Resultado Esperado do Produto

Objetivo do Workshop

A Plongê hoje encanta seus clientes com um serviço profundo, responsável e artesanal.

Como usar a inovação tecnológica para começar a encantar os clientes com uma experiência digital e humana?



Resultado Esperado

Trazer eficiência e inteligência com dados para encantar a experiência do cliente

Impacto Esperado do Produto

Cliente nos procura porque quer algo que ele ouviu

Ser capaz de concorrer com empresas que cobram mais

Mais tempo para o cliente e menos tempo no cadastro

Deixar o time focar em ser mais criativo

A tecnologia fortalece o que a Plongê já tem

Captar Clientes

Elevar Preço

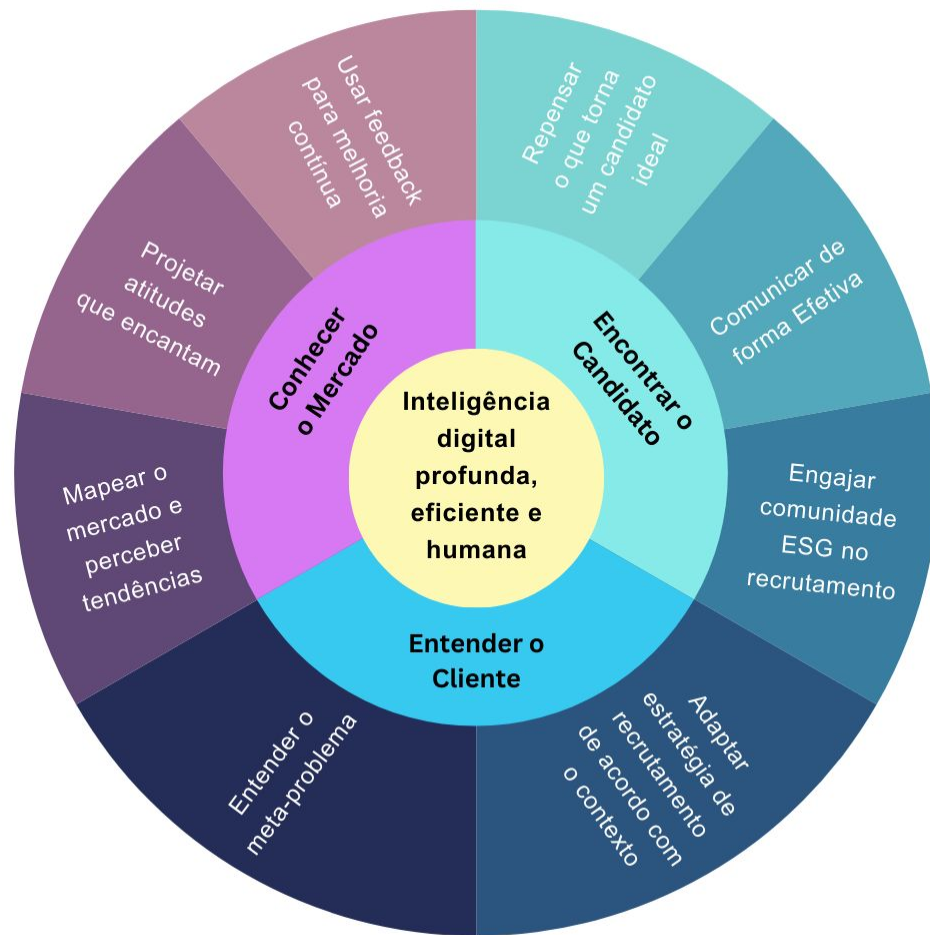
Crescer Receita

```
graph LR; A1[Cliente nos procura porque quer algo que ele ouviu]; A2[Ser capaz de concorrer com empresas que cobram mais]; A3[Mais tempo para o cliente e menos tempo no cadastro]; A4[Deixar o time focar em ser mais criativo]; A5[A tecnologia fortalece o que a Plongê já tem]; A1 & A2 & A3 & A4 & A5 --- B1((Captar Clientes)); A1 & A2 & A3 & A4 & A5 --- B2((Elevar Preço)); B1 --> B3((Crescer Receita)); B2 --> B3;
```

Árvore de Oportunidade

O QUÊ?	POR QUÊ?	COMO?	OBJETIVO:
Ferramenta visual para organizar e explorar oportunidades de produto, suas potenciais soluções e experimentos, conectando-se a um objetivo de negócio principal.	A árvore muda a pergunta de devemos fazer isso para qual oportunidade é a mais promissora. Decisões de comparação e contraste são mais fáceis e poderosas do que certo ou errado.	A árvore é estruturada em quatro partes. Cada parte é visualizada como um ramo da árvore, com o resultado no topo e as oportunidades, soluções e experimentos ramificando-se abaixo.	Alinhar a equipe em torno das oportunidades mais valiosas e garantir que as soluções desenvolvidas sejam direcionadas para alcançar o resultado de negócio escolhido como foco.

Inteligência Digital Profunda, Eficiente e Humana



Conhecer o Mercado

Mapear o mercado e perceber tendências	Projetar atitudes que encantam	Usar feedback para melhoria contínua
Identificar problemas de negócio e perfis de candidatos que o mercado procura no momento	Ser a Ideo do recrutamento estratégico	Criar um playbook sobre como recrutar com dados/sistema
Entender onde estão as pessoas com esses perfis	Definir metas aspiracionais ambiciosas e divulgar para cliente e mercado	
Ampliar lista de candidatos possíveis, mapeando áreas e experiências inesperadas	Mostrar como o recrutamento humano impacta de forma positiva os negócios	
Atrair profissionais com perfis estratégicos, oferecendo em troca algo que os interesse	Se posicionar como liderança ESG nas esferas nacional e internacional	

Entender o Cliente

Entender o meta problema	Adaptar estratégia de acordo com o contexto
Descrever de forma estruturada a empresa cliente	Identificar habilidades e competências essenciais e quais podem ser treinadas
Descrever de forma estruturada o problema de negócio	Saber quais os melhores canais para buscar candidatos por tipo de problema/perfil
Descrever de forma estruturada a vaga	Ter estratégias e dashboards específicos para tipos de problemas mais comuns
Encontrar descrições alternativas para a vaga	

Encontrar o Candidato

Repensar o que torna o candidato ideal	Comunicar de forma efetiva	Engajar comunidade ESG no recrutamento
Ter um score que avalia match entre candidato e vaga	Definir uma régua de comunicação	Usar canais de parceiros para divulgar vagas e captar bons perfis
Ser fácil de buscar sobre as dimensões diferentes de candidatos	Usar automação para lembrete e enviar mensagem	Usar parceiros e comunidade para treinar gaps de skills de candidatos
Ser fácil levantar projetos semelhantes do passado para reusar histórico, candidatos e perfis alternativos	Usar uma IA assistente especialista para criar mensagens customizadas de forma eficiente	
AI sugere perfis alternativos de candidato para a vaga	Usar ecossistema ESG para recrutar de forma mais eficiente	
AI cria argumentos para defender porque escolher cada candidato	Como parcerias no ecossistema podem ajudar a atrair candidatos	

Roadmap do Produto

Now

Digitalizar a inteligência Plongê e criar uma narrativa com os dados para se comunicar de forma efetiva com o clientes.

Next

Usar dados para se tornar autoridade em um segmento (ex. empresa familiar) ou setor (ex. financeiro) para se projetar no mercado.

Later

Inteligência aumentada Plongê: usar o poder da IA para previsões e, com isso, mudar o paradigma da indústria.

Quem Vamos Impactar em Agosto/24?

ZHouse

Um dashboard com dados refinados oriundos do sistema

Mapa de competências

Dados estruturados à la Stonex, só que mais ágil e customizável

Deixar o time focar em ser mais criativo

Credsystem

Fazer pareamento do LinkedIn

Acessar uma base de dados mais alimentada

Usar evidência de dados para decisões

Ser atendida com mais agilidade

Impacto Esperado em Agosto/24

Não consegue viver sem a Plongê

Leva análises para o planejamento estratégico

Pensa na Plongê para algo novo. Novas oportunidades

Fica seguro em tomar as decisões de contratação

Ter o cliente fidelizado

Indicar Clientes

Aceitar Pagar Mais

Crescer Receita



ELEVATOR PITCH

O QUÊ?	POR QUÊ?	COMO?	OBJETIVO:
Discurso resumido da proposta de valor de negócio.	Forma rápida e direta para apresentar a visão, valor e diferencial do produto.	Descrever coletivamente o público-alvo, o problema a ser resolvido, a categoria do produto, o benefício que oferece e o diferencial perante a concorrência.	Sintetizar a proposta de valor, visão do negócio e diferencial do produto.

Somos um produto para
[cliente]

Cujo
[problema a ser resolvido],

O
[nome do produto]

É um
[categoria do produto]

Que
[benefício, razão de adquirir],

Diferentemente do
[alternativa da concorrência],

O nosso produto é o único
[diferencial].

Somos um produto para
[pessoas que precisam se locomover]

Cujo
[desejo é um transporte de qualidade],

O
[Uber]

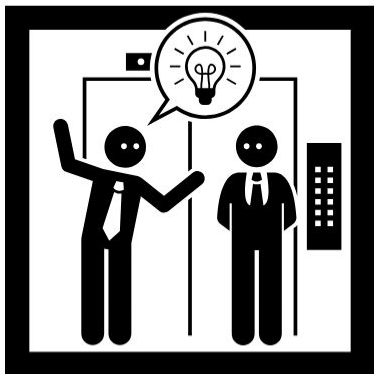
É um
[serviço de mobilidade urbana]

Que
[oferece segurança e conforto],

Diferentemente do
[taxi],

O nosso produto é o único
[diferencial].

Elevator Pitch



Criamos um produto para tomadores de decisão que necessitam encontrar líderes alinhados com seu negócio.

A PLIA é uma plataforma digital que proporciona eficiência, comunicação fluida, geração de dados e insights, embasando a escolha dos talentos.

O nosso produto traduz a profundidade com que a Plongê entrega, gerando a informação de que o seu negócio precisa.

Cliente

Problema

Nome do Produto

Categoria do Produto

Benefício /
Razão para Adquirir

Alternativa da concorrência

Diferencial

Obrigado!

Anexo

ANALOGIA FORÇADA

O QUÊ?	POR QUÊ?	COMO?	OBJETIVO:
Ferramenta para encontrar novas formas de ver um problema ou questão.	Somos acostumados a nos organizar combinando coisas com tipo ou função similar. Ao quebrar esse paradigma, abre-se novas possibilidades de resolução de problemas e geração de ideias.	Criar uma lista de coisas: animais, objetos ou pessoas e inserir cada item em um cartão. Pegar um cartão aleatório e dizer como ele se assemelha a um problema ou questão.	Levar os participantes muito além do limite da forma como geralmente pensam. Com isso, surge a oportunidade de se encontrar novas perspectivas.

Candidato Ideal Impossível

Muitas vezes o cliente passa uma descrição de vaga com uma quantidade grande de competências que torna muito difícil achar alguém com essa descrição.

Morcego

Sonar, noite, inversão da lógica: Explorar territórios não convencionais e encontrar candidatos de áreas ou experiências inesperadas. A IA pode ser um sonar para soft skills ou competências relevantes que não são claras inicialmente.

Voa, mamífero: Um candidato pode ter todas as qualificações no papel, mas ainda assim não funcionar.

Batman: Usa a imagem do morcego para criar uma persona poderosa. Vender um candidato nãoconvencional como excepcional e valioso para a situação do cliente.

Cobra

Adaptável - troca de pele: Observar o contexto e adaptar as estratégias de recrutamento conforme necessário. Repensar o que realmente torna um candidato "ideal" e considerar diferentes abordagens. Explorar de forma minuciosa para encontrar candidatos alternativos ao ideal.

Antídoto: Pode ser o antídoto para o impossível. Aprimorar habilidades e competências dos candidatos pode criar a flexibilidade necessária para ajustar as oportunidades.

Urso

Problema grande, tirar os vieses: Para enfrentar um grande problema, é necessário remover preconceitos e considerar candidatos de maneiras mais abertas e diversas.

Hibernar e enfrentar com garras: A hibernação simboliza um período de reflexão e planejamento estratégico. "Enfrentar com garras" implica em abordar o problema com determinação, às vezes de forma mais agressiva e utilizar todas as ferramentas disponíveis.

Malabarismo: Ter jogo de cintura para equilibrar diversas competências. Em vez de procurar por todas, identificar quais são essenciais e quais podem ser desenvolvidas.

Profundidade vs Tempo

Os perfis dos candidatos que a Plongê deve buscar são complexos e difíceis de serem preenchidos. Como o nome diz, a empresa mergulha em profundidade para buscar de uma forma humana o candidato certo. Muitas vezes isso demora e o cliente tem pressa. Como lidar com esse conflito?

Girafa

Vê as coisas de cima:

Observar de uma posição elevada revela soluções não óbvias, fora das normas convencionais. Não é preciso ser bom em tudo, mas sim aprender a usar a sua potência de maneira eficaz.

Vamos devagar, pois temos

pressa: A pressão do prazo não deve fazer a empresa abrir mão do seu diferencial. A profundidade exige o seu tempo. É preciso encontrar a cadência certa para chegar ao resultado.

Pescoço longo e Meta view:

Ver além, entender a essência do meta-problema e a partir daí reconstruí-lo em um novo problema com uma solução mais propícia.

Lobo

Caça adaptativa: Usar seu faro superior para entender a real necessidade do cliente. Em seguida, usar o conhecimento do terreno/mercado para criar uma estratégia de caça precisa, ágil e efetiva alavancada pela tecnologia.

Caça em matilha: Cada lobo tem um papel para a matilha caçar com sucesso. Como empresa ESG visionária, é importante liderar a comunidade no recrutamento responsável.

Uivo: Ter uma comunicação clara e eficaz entre a equipe da Plongê e seus clientes, especialmente quando se trata de gerenciar expectativas de tempo.

Gato

Agenda do Gato: O gato alterna entre atividade intensa e descanso. Inspirado nisso, a “Agenda do Gato” alterna períodos de foco em tarefas que exigem profundidade com momentos de pausa ou tarefas mais leves.

Observação Felina: Ao iniciar a busca por candidatos, analisar o perfil desejado e o mercado para identificar o melhor canal e forma para abordar candidatos potenciais.

Brincadeira de Gato: Gatos são curiosos e brincam. Criar incentivos para explorar novas ferramentas e técnicas de forma lúdica e experimental.

Manter o Encantamento

A Plongê é reconhecida e admirada pela sua abordagem profunda, humana e responsável no recrutamento, que permite preencher vagas executivas complexas. Manter o encantamento significa fazer o cliente sentir a admiração por essa capacidade da Plongê do começo ao fim. Mesmo que imprevistos aconteçam, ou prazos sejam perdidos, o encantamento deve permanecer.

Macaco

Inteligente: Chama a atenção com atitudes que o aproximam do próximo. Suas macaquices divertem e conquistam.

Ágil: Pula de galho em galho para encontrar de forma ágil o caminho melhor e mais seguro. Pode representar uma capacidade multicanal para achar candidatos.

Aprende rápido: Aprende novas coisas observando e reproduzindo com qualidade. Procurar continuamente referências relevantes e incorporar na Plongê.

Águia

Visão ampla e profunda: Combinar a capacidade de ver profundamente os detalhes e ter uma visão ampla e de longo alcance. Ter uma capacidade superior de entender os detalhes da necessidade do cliente e ter uma visão ampla do mercado.

Se renova: Troca de penas anualmente de forma sincronizada. Continuamente afia bico e garras.

Voa alto e para algum lugar: Tem um objetivo claro e ambicioso. Elaborar metas elevadas e comunicá-las de forma impactante para manter o encantamento.

Golfinho

Inteligência e acrobacia: Navegar com destreza no mercado de recrutamento executivo com uma abordagem astuta e inovadora. Avaliar uso da IA para testar novas formas de recrutamento.

Encantamento e sociabilidade: Encantar e se comunicar efetivamente com os clientes, garantindo que eles se sintam valorizados e compreendidos durante todo o processo de recrutamento.

Em seu habitat, encanta por si só: Como empresa visionária em ESG, Plongê pode e deve ser reconhecida pela liderança no tema no país.

Menos Presa e Mais Predador

A Plongê possui uma postura profunda, humana e responsável que permite trabalhar vagas complexas que outras empresas não conseguiriam. Pode existir grandes oportunidades em se adotar uma postura mais agressiva e assertiva para competir e crescer.

Tartaruga

Longevidade e proteção: É conhecida pela longevidade e pelo casco que a protege. Usar a experiência e conhecimento para criar uma base sólida que permita enfrentar desafios complexos com menos vulnerabilidade.

Tartaruga Ninja: Apesar de vista como um animal lento, as Tartarugas Ninja são exemplos de rapidez e destreza. Adotar o treinamento constante para desenvolver habilidades para se manter competitiva.

Mr. Splinter: Mestre das Tartarugas Ninja que representa sabedoria e liderança. Ter uma liderança capaz de guiar a empresa pelas mudanças necessárias.

Urso

Autoridade e presença dentro do território: Reforçar sua autoridade no mercado de headhunting, especializando-se ainda mais nas áreas em que já é forte.

Me respeita que eu sou um urso: Assim como o urso, proteger as ideias e produtos ("filhos") com garra. Saber planejar e reconhecer momentos de fragilidade quando tem que hibernar.

Urso panda é fofo, mas o abraço mata: Equilibrar a abordagem humana e responsável com a necessidade de ser decisiva e firme quando preciso.

Macaco

Ser ousado sem se distanciar do propósito: O macaco é conhecido por sua astúcia, agilidade e por andar em bando para alcançar objetivos maiores.

Pula de galho em galho. Macaco/Gorila: A capacidade de se adaptar e mudar rápido são características de quem deseja crescer em um mercado competitivo. Às vezes ser imponente como o gorila, em outras mais cautelosa como o macaco.

Usa todos os membros. Se pendura de todos os jeitos: Ser versátil na abordagem de novas oportunidades. Estar pronta para se agarrar a novas possibilidades e manter-se firme, mesmo em situações desafiadoras.

TÉCNICA DE IDEAÇÃO HEURÍSTICA

O QUÊ?	POR QUÊ?	COMO?	OBJETIVO:
Ferramenta para discutir relação entre tópicos (matriz).	As 3 heurísticas de gerar ideias são: <ul style="list-style-type: none">- Pode surgir da mistura de dois atributos.- É melhor entendida ao se descrever seus dois principais atributos.- Combinações diferentes ou surpreendentes criam ideias poderosas.	Os participantes escolhem duas categorias, escolhem as combinações mais interessantes e imaginam as possibilidades que elas trazem.	Participantes usam uma matriz para gerar novas ideias ou abordagens para a solução.

Técnica de Ideação Heurística

Diversidade e Inclusão x Disruptivo

O que: Criar um jogo de Letramento Imersivo. Pode ser realidade virtual ou roleplaying como no Escape Room.

Por que: Desenvolver a empatia de estar no lugar do outro a partir da vivência sensorial

Quem: Líderes passariam um tempo vivenciando a situação de uma minoria para aprender sobre a sua realidade.

Como: Criar situações como a liderança é um personagem negro em restaurante. Ao sair, ela espera seu carro e alguém entrega a chave de um carro como se ela fosse o manobrista. Qual seria sua reação?

Ecossistema x Disruptivo

O que: Criar um software inteligente que mapeia oportunidades de professional services

Por que: Movimentos do mercado podem trazer novas oportunidades de crescimento.

Como: Monitorar dados do mercado e mostrar tendências que se encaixem dentro dos interesses da Plongê.

Open Talent x Profundo

O que: Criar um onboarding efetivo para profissionais de Open Talent performar rápido.

Por que: O sucesso desse tipo de contratação depende do profissional entrar rapidamente no contexto e contribuir.

Quem: Profissionais contratados como executivo as a service e lideranças temporárias.

Como: O embarque Plongê criado com base no mergulho aumenta muito a chance de sucesso dos profissionais. Adaptar esse embarque para o contexto Open Talent.

PAINEL CSD

Certeza, Suposição e Dúvida

O QUÊ?	POR QUÊ?	COMO?	OBJETIVO:
Ferramenta para facilitar o compartilhamento de diferentes percepções a respeito do negócio/produto.	Para alinhar o que sabemos, o que gostaríamos de saber e o que precisamos aprender.	Formação de grupos heterogêneos, onde cada membro preenche post-its para serem inseridos nos quadrantes CSD.	Entender quais são as dúvidas e suposições que devem ser testadas.

CSD Cliente

CSD Cliente

- certeza
- suposição
- dúvida

Empresa Familiar

Tem as dores da sucessão e a incapacidade de remunerar seus talentos como o mercado. Valoriza a humanização e a qualidade da entrega. Ela conta com relações interpessoais fortes para resolver problemas.

Tem dores com governança, mudança de crenças, custo de contratação, estratégia de pessoas com deficiência e a busca por soluções internas. Usa um círculo confiável para resolvê-las, o que inclui almoços de família e indicações de conhecidos.

Será que tem medo de trazer pessoas de fora? Valorizam automação no processo de recrutamento? Usam tentativa e erro para resolver seus problemas?

Empresa em Transformação

Tem gestão local e não é multinacional. Passa por uma mudança de mindset e há lacunas nas competências do time.

Valoriza a capilaridade e a capacidade de entender e ler o mercado. Também valoriza o ESG, talvez por necessidade. Acredita que estudos de remuneração e a formação de conselho são importantes para resolver seus problemas.

Será que passam por uma mudança no modelo de negócios? Será que a Plongê atende bem as dores desse tipo de cliente?

Áreas tomadoras de decisões

Áreas tomadoras de decisões em uma empresa multinacional que precisa de profissionais qualificados. Valorizam a assertividade e velocidade.

As vagas são confidenciais. Têm dificuldade de promover a mobilidade interna e de fazer seleção e recrutamento com o time próprio. Para isso, usam contratação de talentos através do RH ou consultoria.

Não identificado

CSD Produto

CSD

Produto

- certeza
- suposição
- dúvida

O produto vai trazer reputação pela eficiência e inteligência, gestão de dados e automação sem perder a humanização. Dados fornecerão evidências e um histórico para gerar insights para o cliente e mercado. A UX será excelente e será competitivo em EVP. A manutenção será difícil.

O produto vai ajudar a criar argumentos para uma estratégia assertiva e vai reduzir o tempo de trabalho. Também vai permitir atingir mais pessoas e vai exigir treinamento.

O cliente vai conseguir usar? Como incorporar a IA? Conseguirá quebrar paradigmas e gerar um novo conceito?

CSD Impacto Aguardado

CSD

Impacto

Agosto

- certeza
- suposição
- dúvida

ZHouse

Em agosto, a 2 House vai experimentar:

- um dashboard com dados refinados oriundos do sistema
- mapa de competências dados estruturados à la Stonex, só que mais ágil e customizável

Não identificado

Não identificado

Credsystem

Em agosto, a Credsystem vai:

- fazer pareamento do LinkedIn
- acessar uma base de dados mais alimentada
- usar evidência de dados para decisões
- ser atendida com mais agilidade

Não identificado

Não identificado

MATRIZ É / NÃO É FAZ / NÃO FAZ

O QUÊ?	POR QUÊ?	COMO?	OBJETIVO:
Ferramenta para ajudar a definir o produto, sua visão e estratégia.	Para criar uma visão melhor direcionada sobre o que se espera do produto.	Matriz dividida em quatro áreas (É / Não é / Faz / Não Faz), onde cada participante da atividade descreve o produto em post-its e posiciona-os nas devidas áreas.	Alinhamento da visão e definição do produto.

Matriz

É / Não É

Faz / Não Faz

É

- Digital
- Rápido
- Analítico
- Busca estilo LinkedIn sem a parte social media
- Amigável (UX)

Não É

- Gupy (apenas transacional)
- Vendido
- Sensível

Faz

- Dashboard estático com leitura de mercado
- Filtra o candidato
- Automatiza a jornada de recrutamento
- Extrai de um modelo de entrevista por competências o comportamental dos candidatos
- Integração A-Z. Caml -> pgto
- Dashboard Dinâmico (desejo)
- Melhora a comunicação entre o time

Não Faz

- Busca candidato em mar aberto
- Toma decisões sozinho. Envia proposta automaticamente para os candidatos
- IA integrada que retroalimenta o processo sem supervisão
- Extrai info de transcrição de EIT e coloca no sistema