[7 de Maio de 2018](https://www.foster-innovation.com/blog/2018/5/7/replacing-product-visions-with-customer-journey-visions)

[Substituindo Visões de Produto por Visões da Jornada do Cliente](https://www.foster-innovation.com/blog/2018/5/7/replacing-product-visions-with-customer-journey-visions)

[Rajesh Nerlikar](https://www.foster-innovation.com/blog?author=5a7dc4277e697d9f5efbc222)

Visão do carro de Homer Simpson: [O Homer](http://simpsons.wikia.com/wiki/The_Homer)

*Onde você vê o produto em X anos?*

A visão do produto existe para responder esta pergunta.  Ela ajuda a comunicar um sentido de direção para stakeholders, tanto internos como externos.  Frequentemente, é acompanhada de mockups (simulações ou protótipos de alta fidelidade do produto) que levaram muito tempo para serem criados.

O Problema com o framework de Visões de Produto

Mas perguntar como o produto vai ser em 3 anos é realmente importante?  Para mim, de jeito nenhum.  As visões de produto são uma profecia auto-realizada.  Elas são criadas por líderes de produto que vão querer garantir que o produto seja movido para mais perto da visão ao longo do tempo, para não parecer que (a) não sabem como prever o futuro, (b) não sabem executar ou (c) são gerentes de produto ruins.  Então, iteram em direção a essa visão, independentemente de ser a direção certa ou não. *Pelo menos é uma direção com que os stakeholders estão familiarizados,* pensam.

Uma Visão Alternativa

Então o que líderes de produto devem comunicar, se não uma visão de produto? **Para mim, a melhor maneira de comunicar um senso de direção a stakeholders é ajudar a imaginarem como será o mundo dos clientes se o produto for bem sucedido.**O que quero dizer com isso?  Vamos ver alguns exemplos imaginários:

AMAZON

***Visão de Produto***  
Uma experiência de compra cross-plataforma que permite aos clientes procurar, comparar e pedir milhões de itens por voz.

***Visão de Jornada do Cliente***  
Imagine nunca mais precisar sair de casa para ir a uma loja.  Sem mais estacionamentos, sem filas no caixa.  Imagine encomendar produtos do seu sofá, e uma hora depois abrir a porta e encontrá-los lá.

TESLA

***Visão do produto***  
 Um carro autônomo com WiFi gratuito que pode ser carregado em menos de 15 minutos.

***Visão da Jornada do Cliente***  
 Imagine poder checar o e-mail e ler as notícias enquanto o seu carro te leva para o trabalho todas as manhãs.  Imagine reduzir a sua pegada de carbono e economizar dinheiro com gasolina num carro de alta tecnologia e luxo.

BLUE APRON

***Visão do Produto***  
Um serviço de cozinha caseira por assinatura flexível, com um aplicativo que usa IA (inteligência artificial) para recomendar refeições aos clientes.

***Visão de Jornada do Cliente***  
Imagine nunca mais precisar pensar no que fazer para o jantar.  Imagine que tudo o que você precisa para fazer um jantar gourmet em 30 minutos aparece na sua porta toda semana.

[O HOMER](https://www.youtube.com/watch?v=dJNd_HtZH2g)

***Visão do Produto***  
“Poderoso como um gorila, mas macio e flexível como uma bola de Nerf."  
Um carro com teto de bolha que pode segurar bebidas enormes e tocar*La Cucaracha*quando você buzina.

***Visão de Jornada ao Cliente***  
Imagine poder usar muitas buzinas quando você está bravo.  Imagine poder isolar crianças berrando em viagens só apertando um botão.