

# Gestão de Produtos & IA

O que é o ciclo de vida do produto?



Plataforma completa de aprendizado  
contínuo em programação.

**#BoostingPeople**

[rocketseat.com.br](https://rocketseat.com.br)

Todos os direitos reservados © Rocketseat S.A.

# Aula 1

O que é o ciclo de vida do produto?

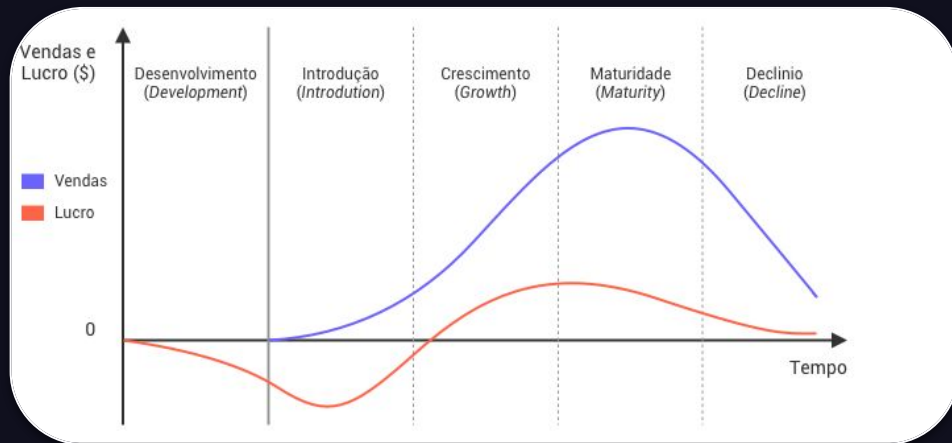
# Ciclo de Vida do Produto

# Ciclo de vida do produto

O ciclo de vida de um produto é a progressão natural de um produto desde seu desenvolvimento inicial até seu eventual declínio e obsolescência.

**Existem cinco fases distintas no ciclo de vida de um produto: desenvolvimento, introdução, crescimento, maturidade e declínio.**

Cada fase apresenta diferentes desafios e oportunidades para os negócios, e cada uma deve ser gerenciada com cuidado para maximizar o potencial do produto.



# Fases do ciclo de vida do produto

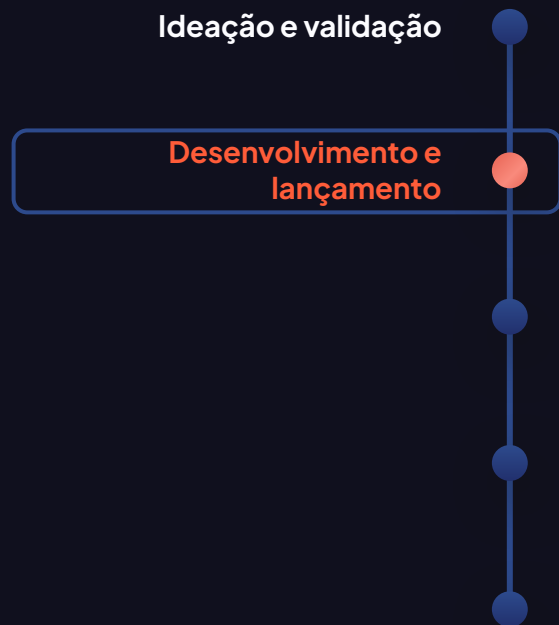


Ideação e validação

Nesta fase inicial, ideias surgem, problemas são identificados e soluções potenciais são esboçadas.

Por meio de pesquisas de mercado, análises de concorrentes e validação com clientes em potencial, o time garante que o produto nasça com bases sólidas e atenda a uma necessidade real do mercado.

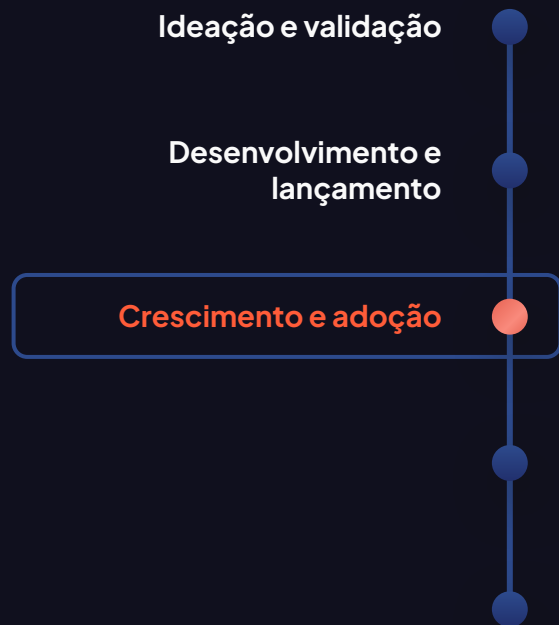
# Fases do ciclo de vida do produto



São definidas características e funcionalidades, priorizadas as tarefas, de forma a garantir que o produto atenda aos prazos e orçamentos estipulados.

Depois, o produto é apresentado ao mundo, gerando expectativas e colhendo os primeiros feedbacks dos usuários.

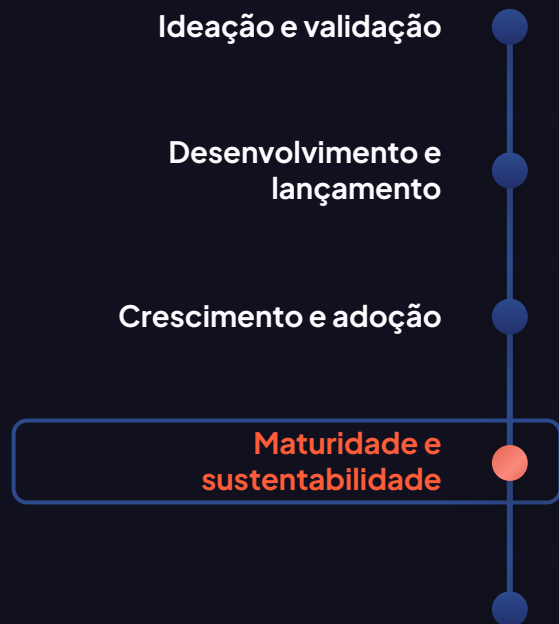
# Fases do ciclo de vida do produto



Nesta fase, o foco está na aquisição e retenção de clientes. O time deve monitorar o engajamento, coletar dados e realizar análises para identificar oportunidades de aprimoramento.

Campanhas de marketing, otimizações na interface e novas funcionalidades são lançadas.

# Fases do ciclo de vida do produto

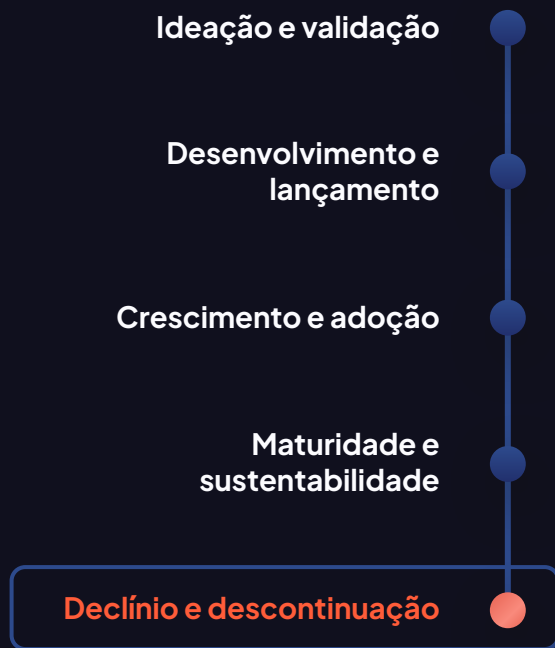


Alcançando um público significativo e estável, o produto entra em sua fase de maturidade. O foco se volta para a otimização da lucratividade e a expansão da base de clientes.

Cabe ao time buscar novas oportunidades de mercado, explorar parcerias estratégicas e investir na inovação para manter o produto competitivo.



# Fases do ciclo de vida do produto



Com o avanço da tecnologia e a mudança nas demandas do mercado, o produto pode entrar em declínio ou estagnar, e surgem alternativas mais atrativas.

O time deve avaliar a viabilidade. Se a decisão for pela descontinuação, um plano estratégico de desativação é implementado para minimizar impactos.

# Exemplos de produtos em diferentes fases do Ciclo de Vida do Produto

## Concepção e Descoberta

- **Produto físico:**  
**Tênis esportivo com tecnologia de amortecimento regenerativo**  
→ Em fase de pesquisa com atletas e validação de materiais sustentáveis e inovadores.
- **Produto digital:**  
**App para organização emocional com base em inteligência artificial**  
→ MVP sendo testado com terapeutas e usuários para entender hábitos emocionais e jornada do usuário.

## Desenvolvimento

- **Produto físico:**  
**Smart garrafa que monitora ingestão de água**  
→ Protótipos sendo desenvolvidos com sensores de movimento e conexão via app.
- **Produto digital:**  
**Marketplace de freelancers para serviços de saúde mental**  
→ Construção da plataforma, testes com psicólogos e usuários beta.

## Lançamento (Go-to-Market)

- **Produto físico:**  
**Dispositivo portátil de fototerapia para acne**  
→ Primeiras vendas e ativações em influenciadores para validação de mercado.
- **Produto digital:**  
**Plataforma de agendamento inteligente para academias parceiras**  
→ Lançamento oficial com campanha de onboarding e monitoramento de adoção inicial.

## Crescimento

- **Produto físico:**  
**Fone de ouvido com cancelamento de ruído ativo**  
→ Produto já validado, agora expandindo presença em novos mercados internacionais.
- **Produto digital:**  
**Aplicativo de finanças pessoais com IA**  
→ Ampla base de usuários, foco em retenção e personalização com base em comportamento financeiro.

## Maturidade

- **Produto físico:**  
**Bicicleta ergométrica doméstica com painel digital**  
→ Produto consolidado, com melhorias incrementais e edições limitadas para manter o interesse.
- **Produto digital:**  
**Sistema de gestão de tarefas para equipes** (ex: Trello, Asana)  
→ Produto robusto, foco em diferenciação e integração com outras plataformas.

## Declínio ou Sunset

- **Produto físico:**  
**Câmera fotográfica digital compacta**  
→ Perdeu relevância com o avanço das câmeras de smartphones, sendo descontinuada.
- **Produto digital:**  
**Envio de mensagem por SMS**  
→ Perdeu mercado para apps como WhatsApp;

# Ciclo de Vida do Produto & IA

# Concepção e Descoberta (Ideação)

Produto ainda não existe ou está em fase de validação de problemas, oportunidades e propostas de valor.

- **Como a IA ajuda:**
  - Geração de ideias de features ou produtos com base em tendências e benchmarks.
  - Análise de mercado e concorrência usando IA para mapear lacunas e oportunidades.
  - Suporte em pesquisa com usuários (resumos automáticos, análise de sentimentos).
- **Ferramentas úteis:**
  - **ChatGPT / Notion AI:** brainstorm e estruturação de ideias.
  - **Sybill / tl;dv / Grain:** análise automatizada de entrevistas.
  - **Exploding Topics / Crayon / Glean:** insights de mercado e concorrência com IA.

# Desenvolvimento

O time constrói MVPs, protótipos ou versões iniciais.

- **Como a IA ajuda:**

- Escrita de histórias de usuário, critérios de aceitação e documentação técnica.
- Testes automatizados e antecipação de bugs.
- Suporte à priorização de backlog com base em impacto e esforço.

- **Ferramentas úteis:**

- **Jira + Atlassian Intelligence / Linear AI:** geração de tarefas, testes e análise de dependências.
- **Testim / Mabl:** testes automatizados com IA.
- **Github Copilot / CodeWhisperer:** apoio à engenharia com geração de código.



# Lançamento (Go-to-Market)

O produto vai ao ar ou é disponibilizado para novos públicos.

- **Como a IA ajuda:**

- Criação de conteúdo de marketing, help center, FAQs e materiais de onboarding.
- Análise de feedback em tempo real (avaliar UX, CSAT, bugs).
- Segmentação de campanhas com base em comportamento de usuário.

- **Ferramentas úteis:**

- **Jasper / Copy.ai / Writesonic:** geração de textos de marketing e conteúdo.
- **Hotjar AI / Typeform AI:** análise de comportamento e feedback qualitativo.
- **Hubspot AI / Intercom Fin AI Agent:** comunicação automatizada e suporte inteligente.

# Crescimento

O produto busca escala, com foco em aquisição, retenção e monetização.

- **Como a IA ajuda:**

- Otimização de funis de conversão com A/B testing automatizado.
- Personalização da experiência do usuário.
- Previsão de churn e segmentação inteligente.

- **Ferramentas úteis:**

- **Amplitude + Predict / Mixpanel:** insights e previsões com IA.
- **Optimizely AI:** testes A/B com otimização contínua.
- **Pendo / Segment AI:** personalização e experimentação.

# Maturidade

O produto está consolidado, com crescimento estável e foco em eficiência e margem.

- **Como a IA ajuda:**

- Identificação de ineficiências e gargalos operacionais.
- Sugestões de melhorias incrementais baseadas no uso real.
- Análise de custo-benefício de features.

- **Ferramentas úteis:**

- **Athenian / Jellyfish / Waydev:** análise de produtividade e entrega.
- **Zendesk AI / Freshdesk AI:** redução de custo de suporte.
- **Looker + AI / Tableau GPT:** análises estratégicas avançadas.

# Declínio ou Sunset

O produto perde relevância ou é encerrado.

- **Como a IA ajuda:**

- Previsão de queda de uso com base em comportamento.
- Análise de alternativas ou pivotagem de produto.
- Planejamento de desativação com comunicação assistida.

- **Ferramentas úteis:**

- **Retool AI / Tableau + BigQuery ML:** diagnóstico de queda.
- **ChatGPT:** comunicação de sunset e transição de usuários.
- **Confluence AI:** documentação clara de encerramento.

# OBRIGADO! :)