

# Gerenciamento de Riscos em Product Management

Ecossistema de Produtos e Stakeholders



Plataforma completa de aprendizado  
contínuo em programação.

#BoostingPeople

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

Todos os direitos reservados © Rocketseat S.A.

# Aula 4

**Ecossistema de Produtos e Stakeholders**

# O que é ecossistema de produtos e stakeholders em Product Management?

O Ecossistema de Produtos e Stakeholders no contexto de Product Management (Gestão de Produtos) refere-se ao conjunto interconectado de elementos que influenciam e são influenciados por um produto, incluindo os stakeholders (partes interessadas) envolvidos em seu desenvolvimento, lançamento e evolução.

Esse conceito é essencial para entender como um produto se insere no mercado e como as diferentes partes interessadas impactam seu sucesso.

# Componentes do Ecossistema de Produtos



- **Produto Principal:** O foco central da gestão, que pode ser um bem físico, software, serviço ou uma combinação deles.
- **Produtos Complementares:** Itens ou serviços que aumentam o valor do produto principal (ex.: acessórios, integrações, APIs).
- **Infraestrutura:** Plataformas, tecnologias ou sistemas que suportam o funcionamento do produto (ex.: nuvem, hardware).
- **Mercado e Concorrência:** O ambiente competitivo em que o produto está inserido, incluindo tendências de mercado e concorrentes diretos e indiretos.



- **Regulamentações e Normas:** Leis, políticas e padrões que afetam o desenvolvimento e a comercialização do produto.
- **Canais de Distribuição:** Meios pelos quais o produto chega ao consumidor final (ex.: e-commerce, varejo físico).
- **Comunidade e Cultura:** O público-alvo e sua relação com o produto, incluindo feedback, engajamento e expectativas.

# Stakeholders no Ecossistema de Produtos

Stakeholders são todas as partes interessadas que têm influência ou são impactadas pelo produto.



## Internos:

- Equipe de Produto (Product Managers, designers, desenvolvedores).
- Liderança executiva (CEO, CTO, etc.).
- Departamentos como Marketing, Vendas, Suporte e Financeiro.



## Externos:

- Clientes e usuários finais.
- Parceiros e fornecedores.
- Investidores e acionistas.
- Concorrentes.
- Reguladores e órgãos governamentais.
- Comunidades e influenciadores.

# A importância de entender o ecossistema



- **Visão Holística:** Entender o ecossistema ajuda a tomar decisões estratégicas alinhadas com as necessidades do mercado e dos stakeholders.
- **Colaboração:** A gestão eficaz de stakeholders é crucial para garantir que todas as partes estejam alinhadas com os objetivos do produto.
- **Inovação:** Identificar oportunidades no ecossistema pode levar a melhorias e diferenciais competitivos.
- **Sustentabilidade:** Considerar o impacto do produto no ecossistema ajuda a garantir sua viabilidade a longo prazo.

# OBRIGADO! :)