

O desafio do P.O. em vender o produto:

**COMO O PRODUCT
MARKETING PODE
APOIAR?**

Um pouco sobre mim...

RICARDO MAZZOCHI

Formado em Administração de Empresas, estou no mundo da tecnologia a 9 anos, sendo 7 destes na NDD.

Viajei da de usuário, passando à implantador até chegar na área de Produtos, onde atuo hoje, onde faço a frente de **Inteligência de Mercado e Marketing voltado para Produtos**



01

P. O. vs P.MKT.

Qual a diferença de ambos?

02

O QUE O P.MKT. FAZ?

Quais seus principais objetivos no dia-dia?

03

COMO TRABALHAR JUNTOS?

Porque ele será o melhor amigo do P.O.?

O objetivo principal de ambos, é obter o sucesso do produto, e somente juntos eles terão êxito em sua totalidade.



**P.O. vs
P.MKT.**

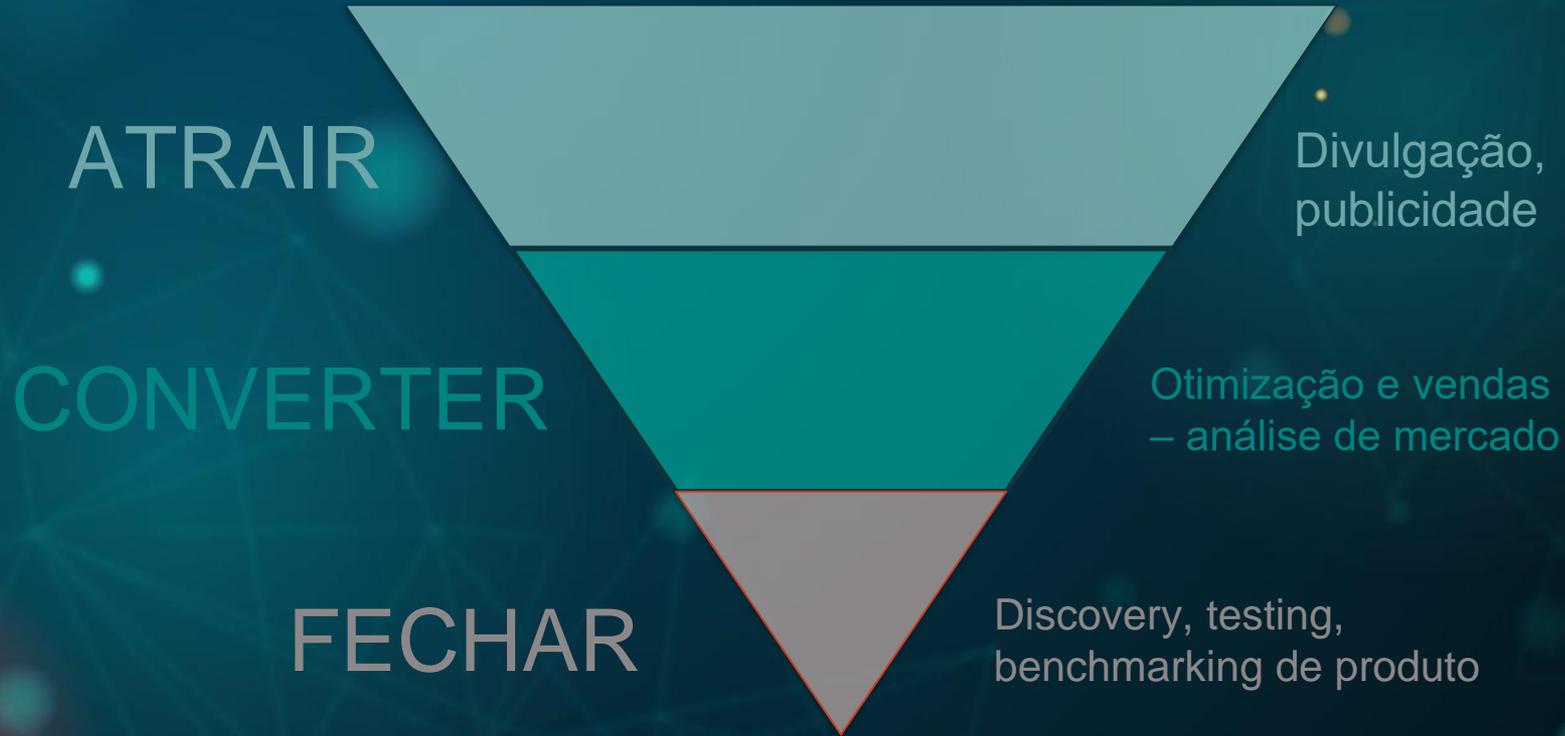


O QUE É O PRODUCT MARKETING?



**PRODUCT
MARKETING**

PIRÂMIDE DE CHED HOLMES



O Product Marketing sempre trará uma
visão necessária, sobre o
comportamento do produto no
mercado:

#desempenho; #necessidades; #pontosdemelhoria;
#destaques; #diferenciais; #números&indicadores



**Product
Marketing**

**Como trabalhar
juntos?**

~~P.O. vs P.MKT~~ P.O. + P.MKT

O QUE FAZER

P.MKT desenvolve a visão de negócio que do que o produto precisa.



COMO FAZER

P.O. traz as possibilidades de como realizar o que o P.MKT. vê como necessário

EVOLUÇÃO E FEEDBACK

Ambos trabalham juntos pensando no futuro do produto.

VISÃO TÉCNICA VS VISÃO DE NEGÓCIOS

Ambos devem construir e combinar ideias juntos.

Dev

P. E. do produto

Acompanhar a viabilidade técnica daquilo que se espera do produto

P.O. entrega o produto e o P.MKT. divulga no mercado

Lançamento

Manutenção

Ambos trabalham juntos, um com a visão técnica (P.O.), o outro com a visão de negócios (P.MKT.)

A PERCEÇÃO NA VISÃO 360º

É possível realmente fazer? O produto está pronto pra isso?

QUEM DESENVOLVE



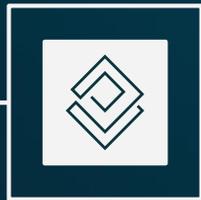
QUEM VENDE

O que se espera do produto para não perder mercado?



QUEM USA?

O produto está cumprindo com seu papel?



Como é possível reduzir o custo de serviço e configuração?

QUEM IMPLANTA



QUEM SUSTENTA

Como ganhar tempo na manutenção do produto?



ONDE O PRODUCT MARKETING PODE APOIAR?

Traduzir todo conteúdo gerado do desenvolvimento para seu público alvo



MATERIAIS

O conhecimento do produto e do seu público proverá a ponte entre o que se deve dizer para vender



PITCH DE VENDA

Papel fundamental para direcionar o destino do produto no apoio ao P.O.



ANÁLISE DE MERCADO

ALGUNS FRAMEWORKS PMKT

O que + para quem? = \$\$\$

MARKET FIT



DISCOVERY

Estudo sobre o mercado e sobre a jornada do produto ao usuário.



FICHA DE COMBATE

O que meu produto faz de melhor/pior que o do concorrente?



DE OLHO NO FUTURO

Qual a tendência para meu produto?



BUILD A BOX

Como seria a embalagem de prateleira do meu produto?

**UM UNIVERSO DE
POSSIBILIDADES, JUNTOS
PRODUCT OWNER + PRODUCT
MARKETING**

OBRIGADO

Perguntas?

ricardo.mazzochi@gmail.com

+ 55 49 9 9983 2364



ricardomazzochi



THE DEVELOPER'S
CONFERENCE

#TDC_POA 2019 – Trilha de Análise de Negócios