THE DEVELOPER'S CONFERENCE

DISCOVERY

Análise de cenário do seu produto na prática

#TDC_POA 2019 – Trilha de Análise de Negócios

UM POUCO SOBRE MIM

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

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**

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

01 O DIA-DIA...

Porque absorver e analisar o dia-dia do seu produto?

02 QUEM É O SEU USUÁRIO?

Seu produto é realmente útil?

DISCOVERY

Análise de cenário do seu produto na prática

03 E O SEU PRODUTO?

Ele é levado ao usuário como você planejou?

04 SEU PAPEL NO MUNDO

Como você pode e deve ajudar na construção e no ciclo de vida do produto?

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

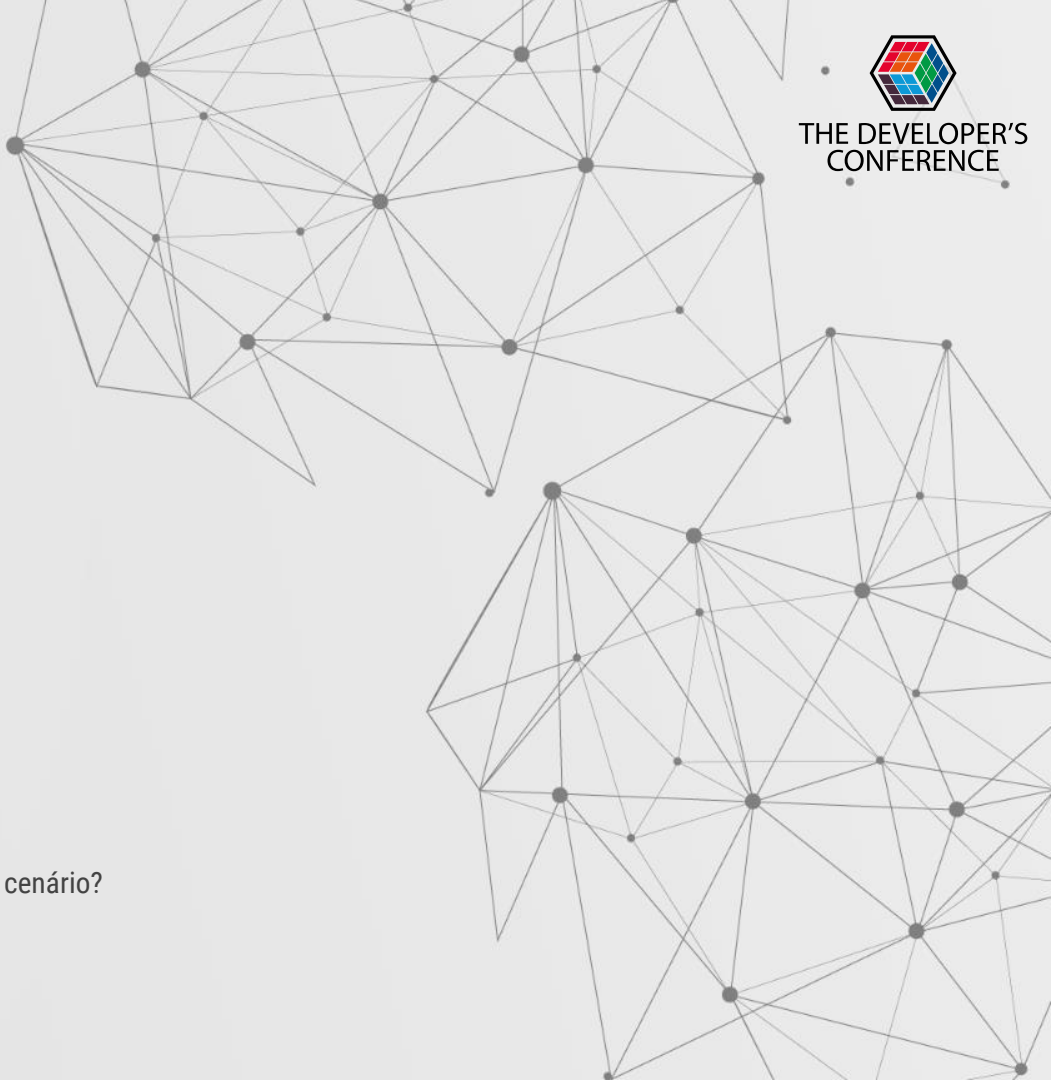
INFORMAÇÃO É PODER

Números, fatos, ocorrências e tendências. Precisamos estar antenados a tudo que possa servir de bagagem para essa grande viagem!

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

NÃO, DISCOVERY NÃO É SÓ PARA UX

Quanto mais pessoas souberem sobre seu produto, com **visão crítica e analítica**, mais forte será a base para o planejamento estratégico do seu produto.



THE DEVELOPER'S CONFERENCE

01

O COTIDIANO

Como o dia-dia pode contribuir com a sua análise de cenário?

CUIDADO COM A COMUNICAÇÃO

A mensagem pode sofrer ruídos, por isso é importante ouvir e falar com quem **USA**, quem **SUSTENTA** e quem **IMPLANTA** o produto. Todos podem contribuir, mas sempre vão defender seus próprios interesses.

ONDE FAZER DISCOVERY NO DIA-DIA?

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

ESTRATÉGICO

A definição do que a empresa (Sponsor) espera do seu produto

VISÃO TÉCNICA

É quem melhor pode te responder sobre o comportamento, as necessidades e as inovações do seu produto diretamente na prática

DO INÍCIO

Escutar como ele está sendo IMPLEMENTANDO, esclarece as melhorias necessárias e ajuda o planejamento estratégico

SUSTENTAÇÃO

Escutar quem USA, não quem ATENDE! A melhoria sempre deve estar alinhada ao P.E.

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

NÃO CAIA NO POÇO DA CUSTOMIZAÇÃO, A NÃO SER QUE SEJA NECESSÁRIO

Ouvir todas as partes pode te fazer pensar em abraçar todos os cenários possíveis, mas cuidado: a linha entre **DEMANDA** e **CUSTOMIZAÇÃO** é bastante tênue. Se algo fugir do P.E., **pesquise +**

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

02

QUEM É SEU USUÁRIO?

Seu produto está sendo realmente útil?

O QUE FAZ, O QUE VÊ, O QUE SENTE?

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

QUAL A SUA ROTINA?

Entender o cotidiano do seu usuário, é tão importante quanto fazer parte dele. Somente assim você saberá destinar seu produto na medida certa.

Entendendo sua rotina você passa a perceber suas necessidades, suas dores e passa a ver em quais oportunidades você quer ou não atuar.

UM MUNDO DE OPORTUNIDADES

PROCESSO E SISTEMA

A sua tomada de decisão estratégica sobre o produto precisa ser clara, objetiva e segura: você não vai resolver todos os problemas do usuário, e nem deve!

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

03

DISCOVERY NA PRÁTICA

O olhar crítico sobre tudo acerca do produto

DISCOVERY NA PRÁTICA

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

CRIAÇÃO

A definição estratégica deve ser aqui, e você deve fazer parte disso. Sua visão e suas informações são pontos importantes para essa construção.

DEV

Acompanhar e validar o passo-passo da construção do produto garantem que o produto mantenha os objetivos almejados no P.E.

DEPLOY

O primeiro contato do usuário com seu produto é aqui, e é talvez o Discovery mais sincero que você terá sobre o produto.

MERCADO

Tendências, concorrência e penetração de mercado. São os números e fatos que farão você definir a estratégia futura do produto, com objetivo de chegar a vaca leiteira.

SUPORTE

Onde estão os **problemas**, estão também as **oportunidades**. Apenas atenção ao diagnóstico: a dor precisa ser verdadeira para ter valor para o produto.

EVOLUÇÃO

Por fim, você terá a chave para evolução, com segurança e eficiência cercado das informações que fazem parte do seu ciclo de vida.

ALGUNS FRAMEWORKS QUE PODEM AJUDAR

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

4P'S

Uma matriz dos 4P's com pontos positivos e negativos do seu estágio atual

VSM

Acompanhar, denotar e desenhar os fluxos do cliente.

VISÃO 360º

O que seus stakeholders tem a dizer sobre seu produto?

MATRIZ BCG

Estrela, Dúvida, Vaca Leiteira ou Abacaxi? Onde seu produto está?

DO SEU JEITO

Ninguém conhece melhor seu produto que você mesmo!

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

DISCOVERY PARA AJUDAR

ABRA OS OLHOS E DESCUBRA O MUNDO...

FOCO no plano estratégico...

...mas procure evoluir ele sempre!

Use a INFORMAÇÃO ao seu favor...

...e seja criativo para obtê-la!

Esteja aberto a OUVIR o cliente...

...mas nem sempre ele tem razão!

OBRIGADO

Perguntas?

ricardo.mazzochi@gmail.com
+ 55 49 9 9983 2364

ricardomazzochi

THE DEVELOPER'S CONFERENCE

#TDC_POA 2019 – Trilha de Análise de Negócios