

# Knowledge21

COMO CRIAR PRODUTOS DE FORMA CIENTÍFICA





*Lucas Gomes (lucas.gomes@k21.com.br)*

*Maisa Fonseca (maisa@k21.com.br)*



# A Knowledge 21

Nosso time de Coaches durante nosso último retreat.



SENTA QUE LÁ VEM A  
HISTÓRIA...

# EVDnC

Extreme Value-Driven Coaching

Modelo de coaching/mentoring intensivo criado pela K21 que, em **uma semana**, através de **sprints diários**:

Acelera o aprendizado

- **Uma semana de trabalho intensivo**

Melhora o fluxo de desenvolvimento

- **Das plannings às retrospectivas**

Foca na entrega de produto em funcionamento

- **Produtos reais do próprio time**

# EVDnC

Extreme Value-Driven Coaching

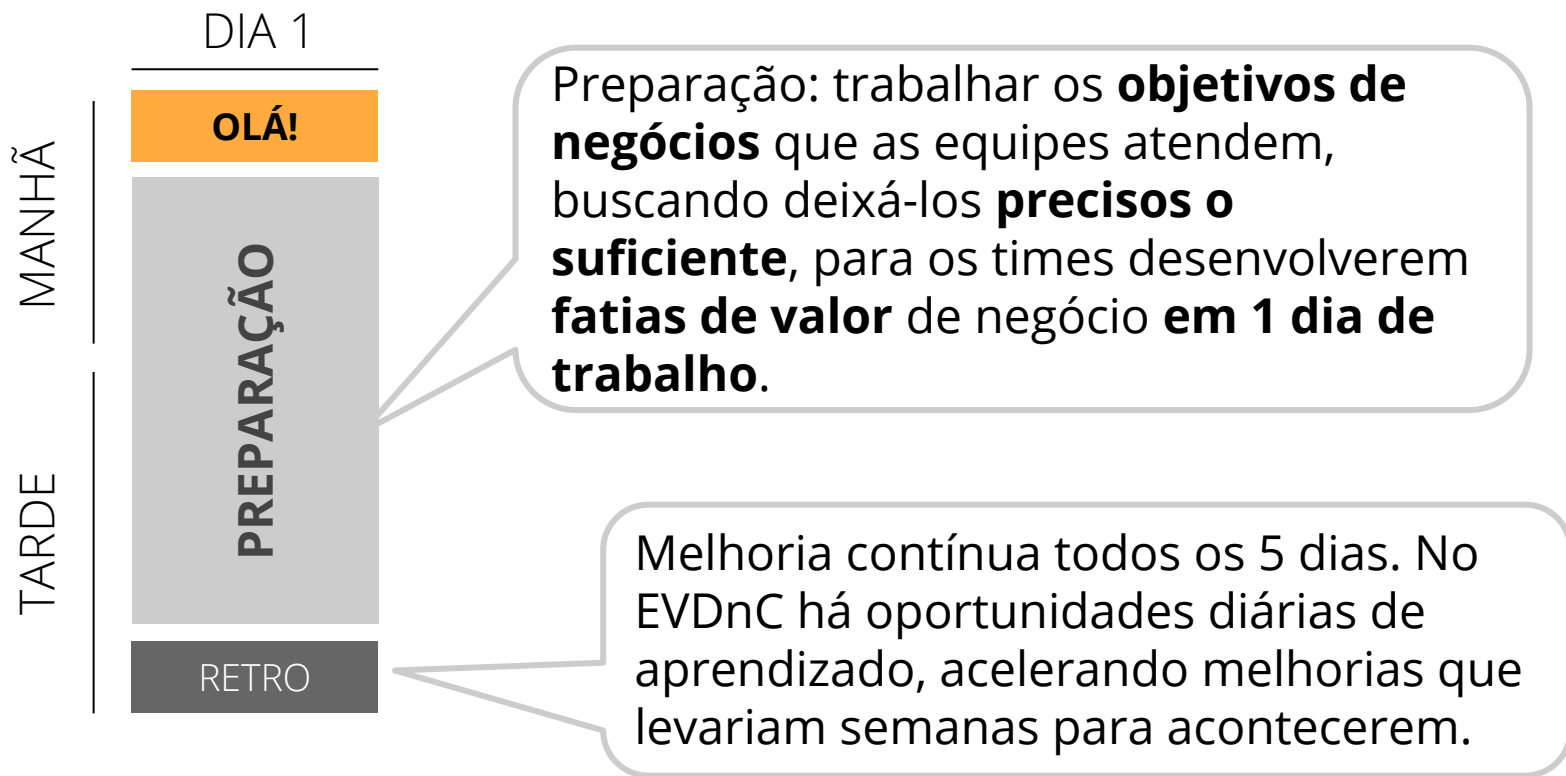
## Objetivos do **EVDnC**

Entregar **valor** em curto período de tempo para os **clientes da empresa**

Exemplificar rotinas da **agilidade** no **dia-a-dia** real da **empresa e times que vivem o EVDnC**

Identificar os próximos passos para o avanço da **melhoria contínua** dentro dos 4 domínios da agilidade

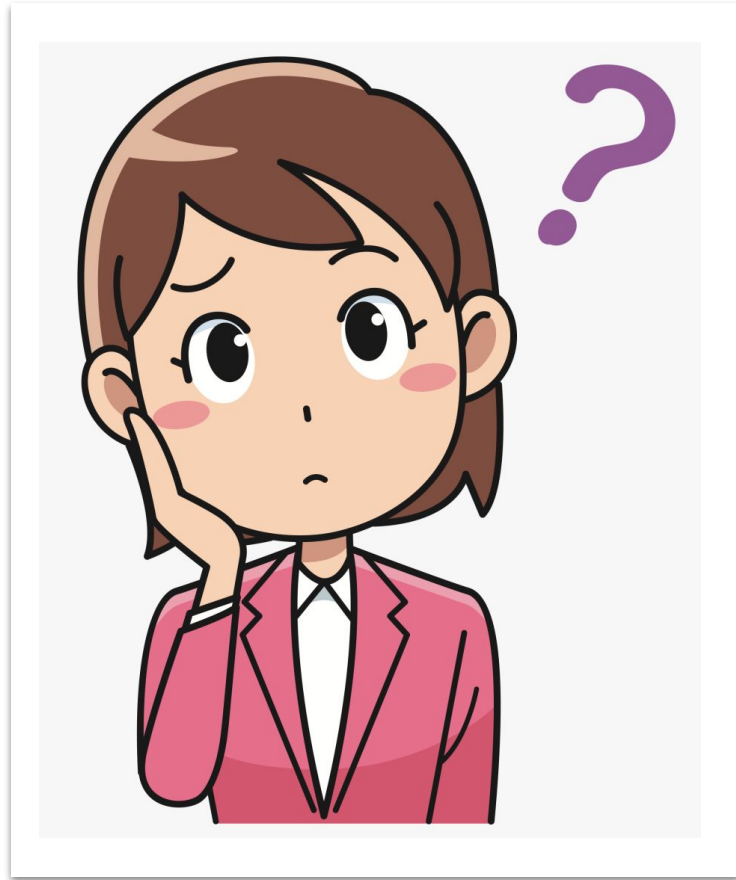
# Formato de um EVDnC

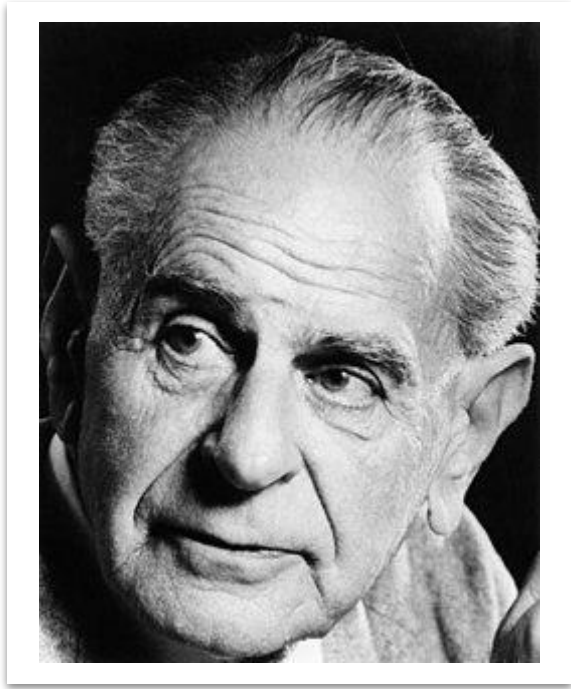


# Formato de um EVDnC

	DIA 1	DIA 2	DIA 3	DIA 4	DIA 5
MANHÃ	<b>OLÁ!</b>	PLANNING	PLANNING	PLANNING	PLANNING
	PREPARAÇÃO	DEV	DEV	DEV	DEV
CHECKPOINT		CHECKPOINT	CHECKPOINT	CHECKPOINT	
DEV		DEV	DEV	DEV	
REVIEW		REVIEW	REVIEW	REVIEW	
TARDE	RETRO	RETRO	RETRO	RETRO	<b>BIG RETRO</b>

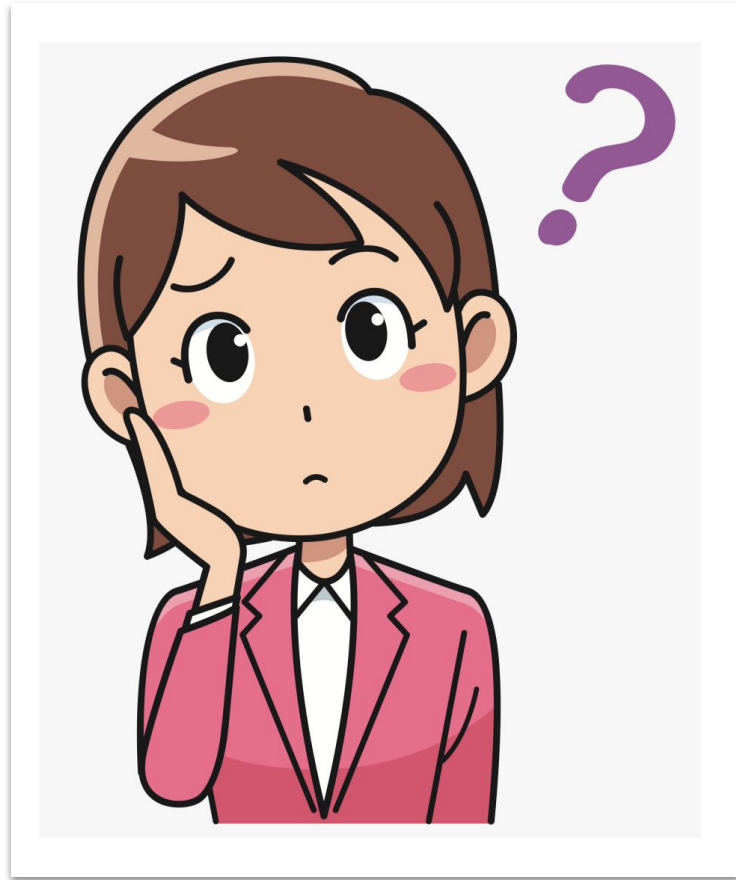






Karl Popper

“Se a ciência se baseia na observação e teorização, só se podem tirar conclusões sobre o que foi observado, nunca sobre o que não foi...”



K21

APENAS TER UMA HIPÓTESE NÃO ADIANTA SE NÃO DER PRA  
VALIDAR EM **CICLOS CURTOS**

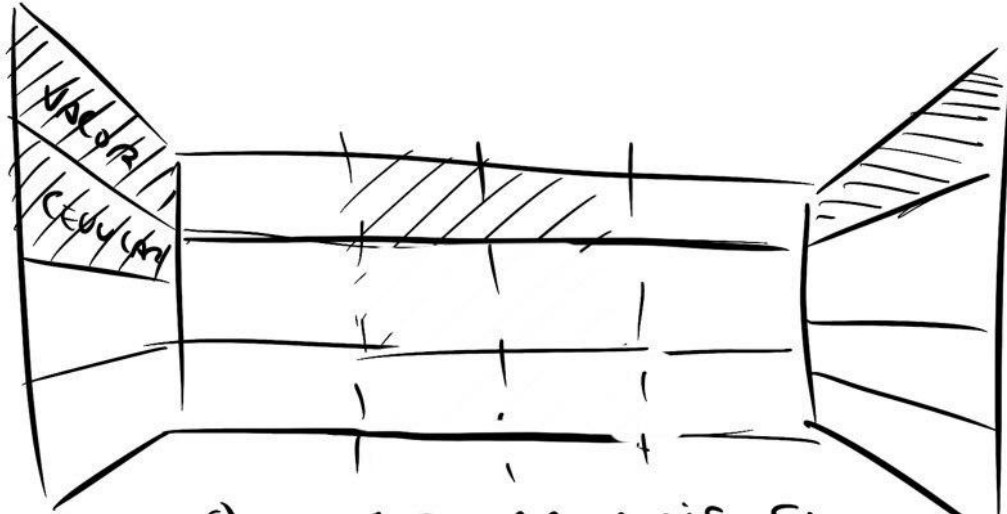


**FATIA!**

# Podemos fatiar nossas hipóteses por:

- Segmento de cliente
- Necessidade do cliente
- O que quero aprender
- Etapas do funil de pirata AARRR
- etc...

De Do Do Do



QUAL A FORMA MAIS SIMPLES?

Do Do Do Do



# Como a nossa PO fatiou a hipótese dela?

- Quem são os clientes mais importantes?
- Dentro deles, existe algum grupo de clientes críticos?
- Quantos desses clientes vamos atender?
- Existe um canal que seja simples de estruturar?
- Conseguimos atender esse número de clientes em 1 dia?
- Conseguimos construir essa solução em 1 dia?

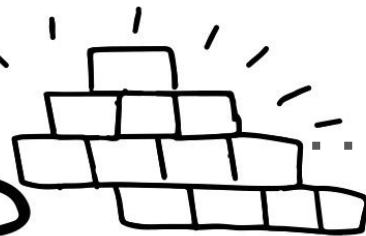




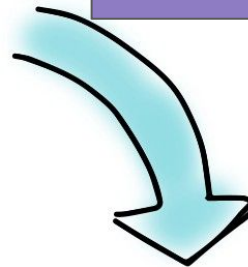
Temos clientes que não chegam nem na negociação...



**BUILD**



Vamos construir uma solução simples de canal por whatsapp



**LEARN**

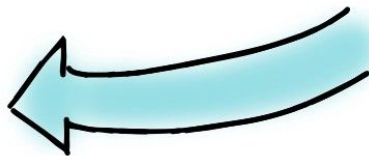


Aprendemos que, com maior discrição, a taxa de negociação aumentou em 37% e o engajamento aumentou em 3x neste canal



**MEASURE**

Depois de entregue em 2 dias, o NPS aumentou para 88%



# Dica da Tia Maisa: Cuidado com o viés de Confirmação!





**Se tratando de produto, a verdade absoluta não existe.**





<http://bit.ly/criandoprodutos>