



Gestão de Produto

Mauro Radomile

Business Director at CI&T
mscatena@ciandt.com

Luiz Reolon

Head of Experience e Product Management
reolon@ciandt.com

VOCÊ TRABALHA COM
PROJETOS OU PRODUTOS?



A: PROJETO



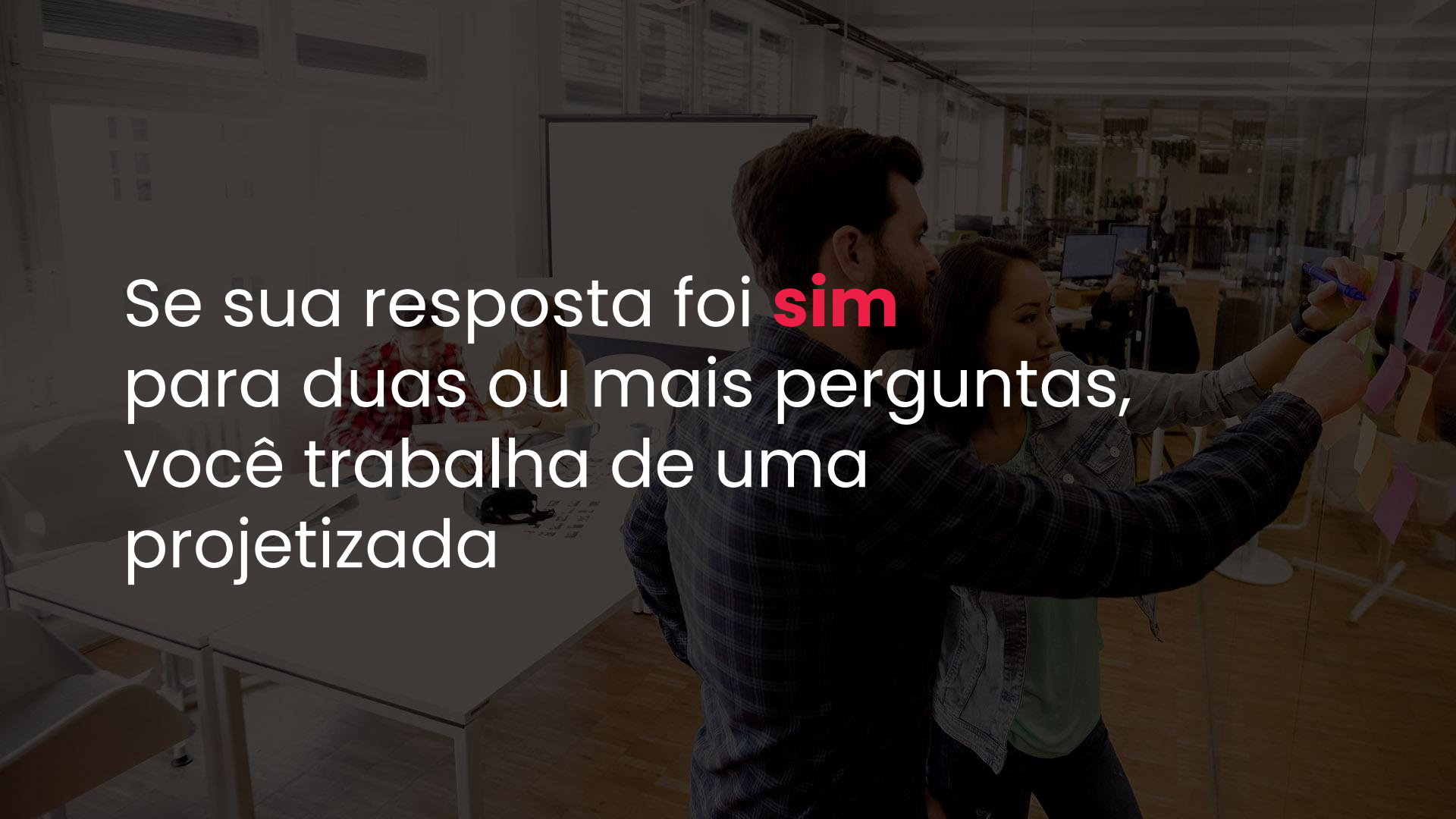
B: PRODUTO

Gestão de produto

As principais diferenças entre a gestão de projetos e produtos.

Checklist: Responda **SIM** ou **NÃO**

1. O seu orçamento é anual?
2. Hoje, você detalha, especifica as suas necessidades para o seu time ou parceiro de tecnologia desenvolver?
3. Você entende a dor do seu cliente antes de pensar em uma solução?



Se sua resposta foi **sim**
para duas ou mais perguntas,
você trabalha de uma
projetizada



Foco na entrega

O sucesso de um projeto é medida para pelo cumprimento dos custos, prazos e uma defesa do **escopo inicial**.

PROJETO



Foco no resultado

O sucesso do projeto é medido pelo atingimento dos objetivos e **resultados** definidos, sempre **focados no cliente final** da solução.

PRODUTO



Alvo

Pré-definido e fixo, onde qualquer mudança à vista como chance request e exige uma revisão de prazos, custos e escopo.

PROJETO



Alvo

Em constante **movimento** e a gestão utiliza de técnicas e métodos para ajustar o produto para atender essas “novas” necessidades ou **oportunidades**.

PRODUTO



Processo

Backlog pré-definido e com uma roadmap de features

PROJETO



Processo

Backlog validado no mercado e com uma roadmap de temas

PRODUTO



Competências

Decisão centralizada, com baixa autonomia do time na sugestão de abordagens diferentes da planejada.

PROJETO



Competências

Decisão descentralizada, focada sempre no coletiva, com alta autonomia para sugestões e mudanças na abordagem.

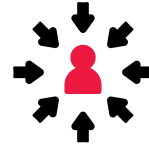
PRODUTO



Métricas

Focadas nos controles do que é **sucesso** (custo, prazo e escopo) e com baixo foco no resultado para o cliente final

PROJETO



Métricas

Focadas **cliente** (North Star Metrics) e em fazer o que é relevante para ele..

PRODUTO



Time

Segmentado, comprometido com a entrega e com muitas certezas (cronograma)

PROJETO



Time

Multidisciplinar, comprometido com o resultado e com foco na experimentação

PRODUTO

POR QUE MIGRAR PARA **PENSAMENTO DE PRODUTO?**



A long-exposure photograph of a city street at night. The image is heavily blurred to convey a sense of rapid movement. In the center, a yellow bus is visible, moving away from the viewer. The street is lined with buildings, and their lights create horizontal streaks of light. The overall color palette is dominated by dark blues and blacks, punctuated by the warm yellow of the bus and the various colors of city lights. The text is overlaid on the left side of the image.

PORQUE TUDO
ESTÁ **MUDANDO**
MUITO RÁPIDO

A blurred photograph of several people walking through a modern office hallway. The hallway features large glass windows on the left side, reflecting the interior. The people are in motion, creating a sense of activity and movement. The lighting is bright, and the overall atmosphere is professional and dynamic.

AS EMPRESAS QUE VÃO
SOBREVIVER SÃO AS QUE
APRENDEM MAIS RÁPIDO

PRODUCT
MANAGEMENT

=

LEARN FAST

And nothing else

CICLO DE VIDA DO PRODUTO

DISCOVERY

Define Hypothesis (Solution Fit)

Mercado, foco e potential

Problemas do público alvo

Proposta valor e vantagens competitivas

Hipóteses de negócio

Soluções candidatas e definição MVP

Tração métricas de progresso

DELIVERY (Product/Market Fit)

Hypothesis validation (MVP, contexto menor)

MVP

Grupos de controle e mensuração da performance

Aumento da confiança no impacto potencial / valor futuro

Acompanhamento dos indicadores de tração

Tecnologia e arquitetura mínima

Learning & optimization (Data-driven insights)

Uso extensivo de dados para aprendizado sobre comportamento e valor percebido

Refinamento do produto maximizando potencial de negócio

Tecnologia e arquitetura intencional v1

SCALE decision

Scale and Value Capturing

Ativação do produto em escala

Captura do impacto gerado

Liberação de capacity para novas iniciativas

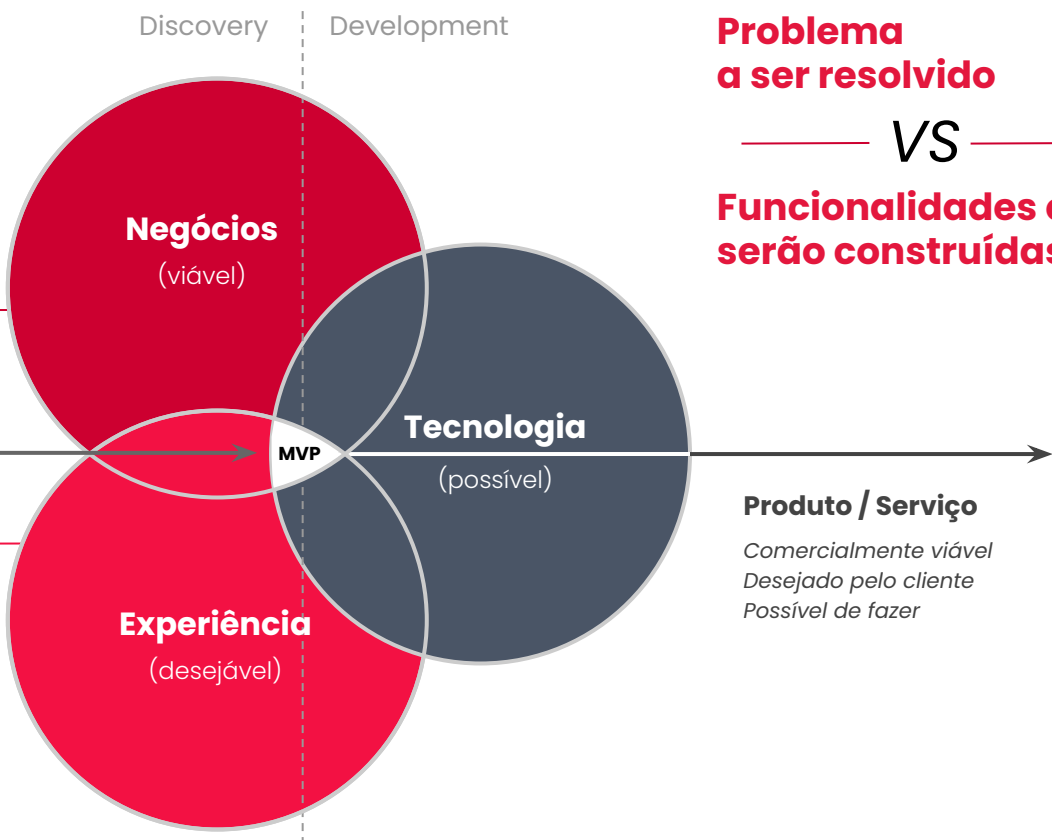
DISCOVERY DO PRODUTO

- **Missão, objetivos de negócios, e KPIs**
- Métricas e resultados existentes
- Conhecimentos consolidados
- Stakeholders e operações
- Benchmarks internos e externos
- Concorrência e mercados análogos

Ideias / Insights

DESIGN FOCADO NO USUÁRIO

- Entrevistas com consumidores
- Contexto de uso / consumo
- Padrões de comportamento
- **Necessidades não-atendidas**
- Dados quali e quantitativos
- Feedbacks e validações



CICLO DE VIDA DO PRODUTO

DISCOVERY

Define Hypothesis (Solution Fit)

Mercado, foco e potential

Problemas do público alvo

Proposta valor e vantagens competitivas

Hipóteses de negócio

Soluções candidatas e definição MVP

Tração métricas de progresso

DELIVERY (Product/Market Fit)

Hypothesis validation (MVP, contexto menor)

MVP

Grupos de controle e mensuração da performance

Aumento da confiança no impacto potencial / valor futuro

Acompanhamento dos indicadores de tração

Tecnologia e arquitetura mínima

Learning & optimization (Data-driven insights)

Uso extensivo de dados para aprendizado sobre comportamento e valor percebido

Refinamento do produto maximizando potencial de negócio

Tecnologia e arquitetura intencional v1

SCALE decision

Scale and Value Capturing

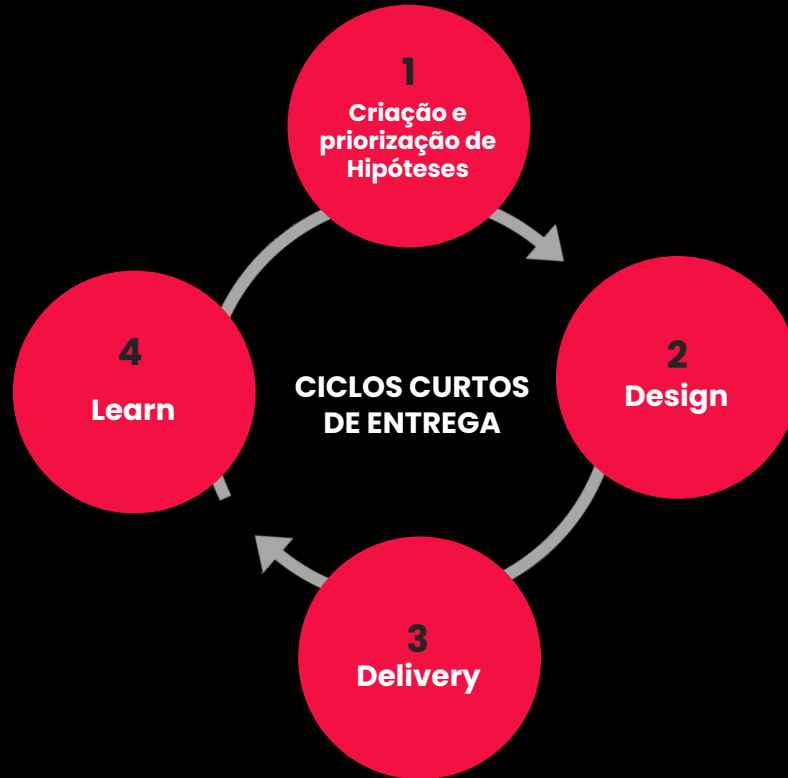
Ativação do produto em escala

Captura do impacto gerado

Liberação de capacity para novas iniciativas

DELIVERY DO PRODUTO

(Build - Measure - Learn)



Transforme seu backlog em hipóteses


Test Card

Strategyzer

Test Name	Deadline
Assigned to	Duration



STEP 1: HYPOTHESIS

We believe that

Critical: 


STEP 2: TEST

To verify that, we will

Test Cost:  Data Reliability: 

STEP 3: METRIC

And measure

Time Required: 

STEP 4: CRITERIA

We are right if

Copyright Strategyzer AG The makers of Business Model Generation and Strategyzer

HIPÓTESE

Nova experiência de renovação de contrato e pagamento gera mais valor para o cliente



GAP

- Cliente não recebe ou consegue acessar o boleto
- Cliente não consegue encontrar o aceite de contrato
- Cliente não consegue aceitar o contrato no celular



CAUSA RAÍZ

- Melhorias sistêmicas não acontecem recorrentemente
- Regras são criadas de maneira distribuída



POTENCIAIS BLOCKS

- Complexidade do processo de geração de boletos



PARA O GRUPO DE CLIENTES

50% dos mensalistas com boleto registrado e disponível, com pendência de pagamento



FAREMOS

Uma nova experiência digital com uma comunicação mais próxima e fluida, através de um fluxo único e multiplataforma



MEDIREMOS

- A taxa de renovação
- NPS do processo
- Atendimentos gerados



ESTAREMOS CERTOS SE NO GRUPO DE TESTE

Tivermos indicadores 20% maiores
Redução dos atendimentos
Bons feedbacks dos clientes



VAMOS APRENDER

Que uma melhor experiência e comunicação, fluída e desenhada com foco no cliente, melhora os resultados de negócio e traz mais satisfação.

DESIGN DO PRODUTO



Inspiration

- Benchmarks;
- Heuristics;
- Task analysis;
- Ecosystem Map;
- Interviews with users and stakeholders;
- Shadowing;
- Usability tests;
- Personas;
- Empathy Map;
- Moodboards;
- **User journeys;**

Ideation

- Sitemap / App map;
- Usage cases and Scenarios;
- Storyboards;
- Fluxograms;
- Features Roadmap;
- **User flows;**
- Sketches / **Mockups;**

Prototyping

- Storyboards;
- Sketches / Mockups
- Sitemaps;
- Wireframes;
- Paper prototyping;
- **High and low fidelity prototyping;**

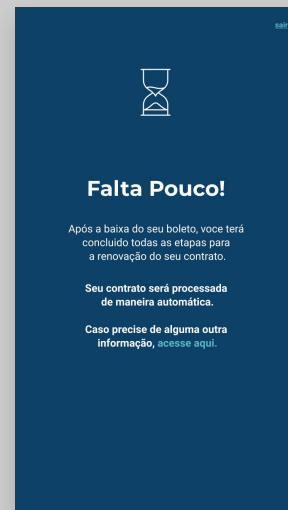
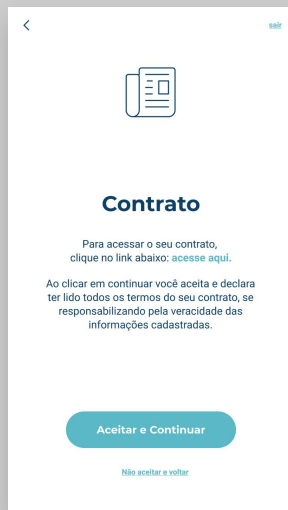
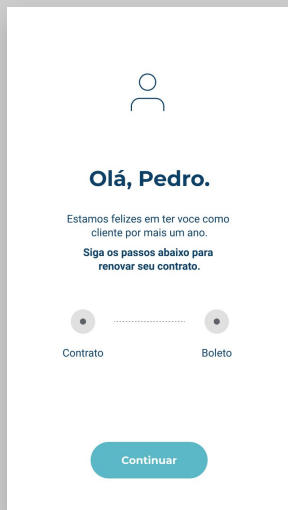
Validation

- Usability tests;
- Quali and quanti research;
- Interviews with users and stakeholders;
- Releases quality control;
- Backlog recommendations;
- **Feedback about the interface;**

Development

- **Style guide;**
- **Layouts;**
- Assets;
- Interactions;
- Usage cases;
- Documentation;
- Quality control;

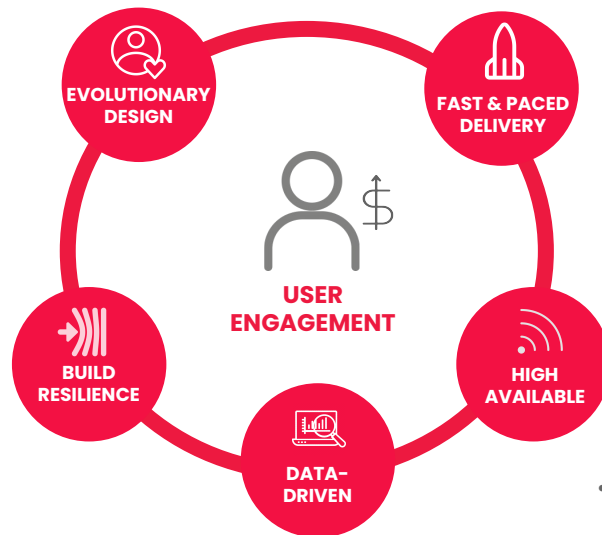
PROTOTIPAÇÃO E RESEARCH



AGILE ENGINEERING

Arquitectura intencional

- Clean architecture
- Automated tests
- Security testing
- Emerging architecture
- Microservices
- Cloud Native
- Game days
- Chaos monkey
- Failure injection
- Self healing



Antifrágil

- System telemetry
- Product KPIs
- Experience Monitoring

- Technical Debt Mgmt
- Pipeline automation
- Soft launch
- Dark launch
- A/B testing
- Infra as Code
- Performance & load testing
- Deployment automation
- Blue/green deployment
- Feature toggle
- APM
- Fallback / Circuit breakers

Build & Run squads

DevSecOps



CONHECER &
ENTENDER CONTEXTO

#data_collect



RELACIONAMENTO &
IDENTIFICAR NECESSIDADES

#data_driven



APRENDER &
CAPTURAR RESULTADOS

#advanced_analytics

KPIs

Funil

Comportamen
to

Feedback do
Usuário

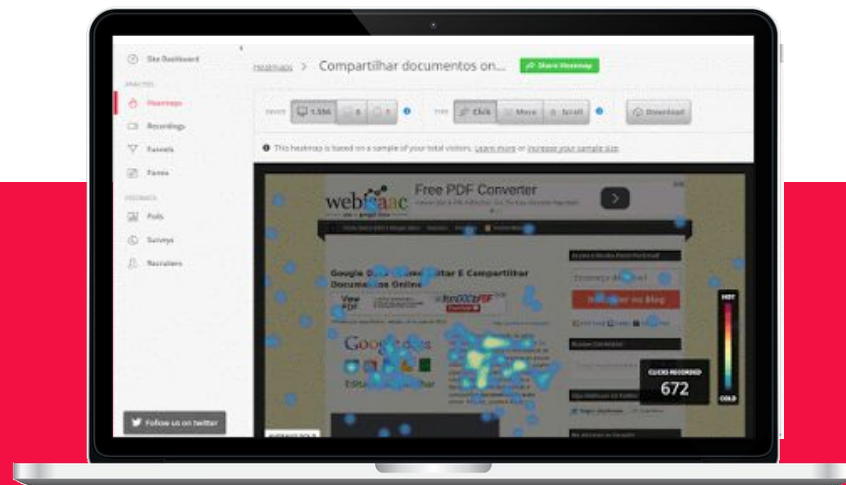
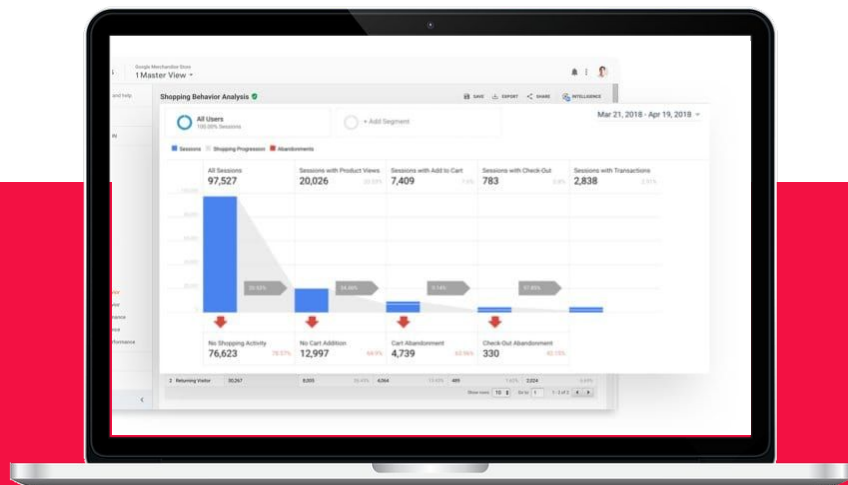
VALIDAR **HIPÓTESES**

REVELAR **OPORTUNIDADES**

MENSURAR **RESULTADOS**

GERAR **CONHECIMENTO**

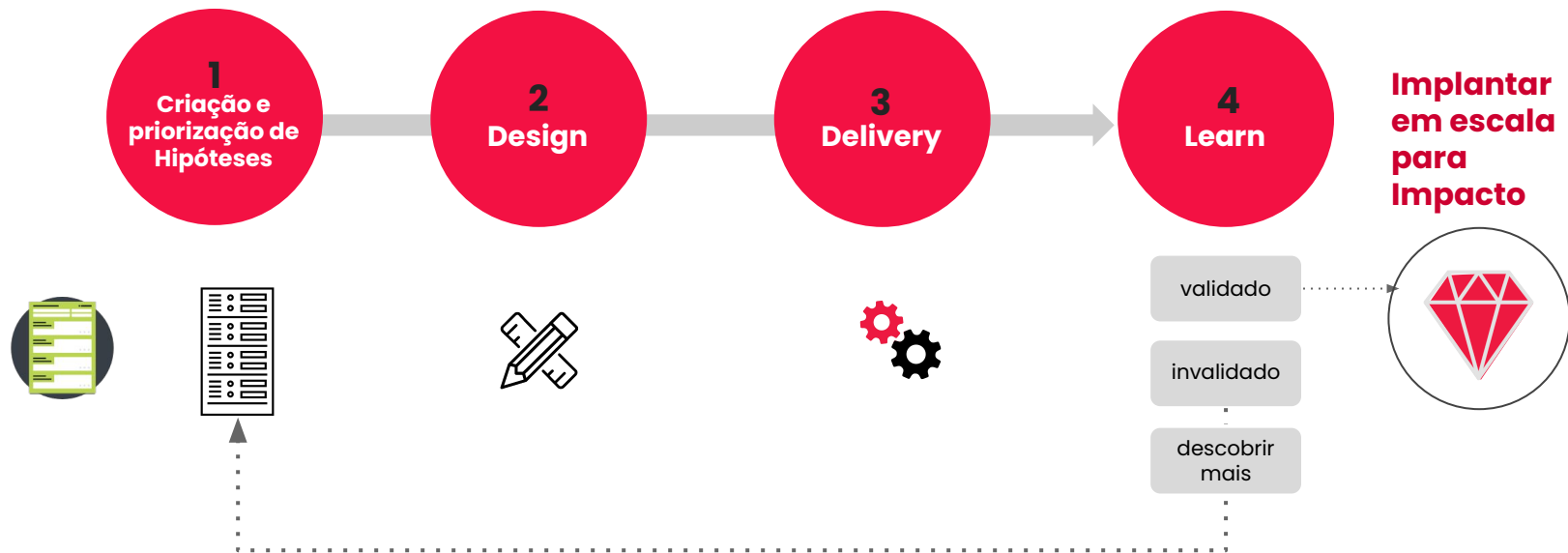
RESULTADOS E APRENDIZADOS



* <https://marketingplatform.google.com/about/analytics/>

** <https://www.webisaac.com.br/2016/06/hotjar-insights-ferramenta-de-heatmaps-teste-usabilidade.html>

FLUXO DO APRENDIZADO E ENTREGA DO VALOR



ciandt.com

THANK YOU

Mauro Radomile

Business Director at CI&T
mscatena@ciandt.com

Luiz Reolon

Head of Experience e Product Management
reolon@ciandt.com

CI&T Driven by **Impact**