

VÍDEO TRÊS

Otimizar a entrega



Firmbee.com/Unsplash

Passo a passo para colocar em prática

1. OTIMIZAR O FLUXO ATUAL

2. OTIMIZAR A ENTREGA (release)

3. MEDIR

4. APRENDER E AJUSTAR A ROTA

Qual a visão do seu produto prioritário?

Que problema ele resolve e de quem?

A que objetivos de negócio ele responde?

Quem são seus concorrentes?

Que melhorias ajudariam a resolver melhor a dor do usuário? Em que ordem elas serão atacadas?

Quais são as suas métricas de sucesso?

Lean Canvas

Problema 1	Solução 6	Proposta de valor 5	Vantagem competitiva 11	Audiência 3
Alternativas existentes 2	Métricas 10		Canais 7	Early adopters 4
Custo 9		Receita 8		Última atualização 12 Template

Lean Canvas - Você, Fotógrafo

Problema (1) Fotógrafos não têm conteúdo em português sobre novidades da profissão	Solução (6) Conteúdo frequente distribuído por post semanal, newsletter e podcast quinzenal	Proposta de valor (5) A Você, Fotógrafo leva, através de seus três canais, informações sobre a carreira, tendências e equipamentos de fotografia para que profissionais consigam se diferenciar no mercado	Vantagem competitiva (11) Única fonte constante e profissional de informação sobre fotografia	Audiência (3) Fotógrafos profissionais
Alternativas existentes (2) No Brasil. blogs feitos por hobby. Cursos caros para tendências	Métricas (10) Site: tempo na página Newsletter: taxa de abertura ● Podcast: minutos ouvidos		Canais (7) Site, newsletter e podcast	Early adopters (4) Profissionais com 5 anos de experiência
Custo (9) Site: repórter + editor + frilas eventuais + hospedagem e infra Newsletter: assinatura disparador Podcast: editor de áudio	Receita (8) ● Anúncio no site, na newsletter e no podcast: faturamento não recorrente. Conseguiríamos vender assinatura da nlt?		Última atualização (12) 5.fev.23 Template	

Estratégia de produto

Estratégia de Produto

[insira aqui o nome do seu produto]

Última atualização: [dd.mm.aa]

Lean canvas

[Preencha o template](#) antes de começar a escrever a estratégia.

Você pode precisar de algumas reuniões com pessoas envolvidas com o produto para amadurecer ideias.

1. Visão de produto

1.1 Declaração da visão

[Escreva aqui a declaração de visão do seu produto]

Dica

Se você se empolgou com o lean canvas e quer se aprofundar, [confira o template](#) para montar a sua estratégia de produto.

Ele vai ser abordado em mais detalhes no próximo módulo.

Mapeando ações

- Entenda o produto;
- Identifique os pontos de melhoria;
- Priorize os pontos de melhoria considerando o que é mais relevante para estratégia da organização e para o usuário;
- Combine com as pessoas a seu redor a sequência em que os pontos serão atacados;
- Crie uma estratégia para promover a melhoria identificada como mais importante;
- Dê visibilidade ao andamento da estratégia.

No exemplo fictício do **Você, Fotógrafo**, os pontos de dor identificados foram: **1. taxa de abertura da newsletter abaixo do esperado; 2. monetização dependente de patrocínio.**

Cada ponto de dor precisará de uma estratégia para ser atacado. Na dúvida, PERGUNTE AO USUÁRIO!

Dicas de sobrevivência

- **PRIORIZE.** Não vai dar para fazer o processo de mapear e aprofundar a estratégia de produto para todas as suas entregas. Comece pelo mais importante para a sua organização;
- **SEJA TRANSPARENTE.** A transformação que você está propondo deve estar à vista. Compartilhe documentos, insights. Isso faz parte da cultura de produto!
- **QUEBRE EM PEQUENAS VITÓRIAS.** A quantidade de coisas a serem feitas pode ser paralisante. Defina pequenas vitórias e lute por elas. Comemore quando elas chegarem;
- **ANGARIE APOIO.** Você não vai conseguir fazer tudo o que precisa para adotar a abordagem de produto no seu contexto sozinha. Apresente a metodologia, conquiste aliados!