

O objetivo principal deste documento é demonstrar através de um case fictício a aplicação de alguns processos e técnicas que utilizo na gestão de produtos digitais. Não há um único processo correto ou uma “receita de bolo” para se aplicar, a combinação de técnicas varia de acordo com o contexto, momento do produto, cultura da empresa, equipe, dentre outros fatores, então, temos uma grande variedade de técnicas, cada uma adequada a diferentes situações.



Quaisquer informações contidas neste documento são fictícias e têm exclusivamente o objetivo de auxiliar na elaboração deste documento.



VISÃO, OBJETIVOS e DELIMITAÇÃO DO PRODUTO

Descrição da feature

Avaliação de oportunidade

Quais problemas queremos resolver?

Como saberemos que obtivemos sucesso?

OKRs

Em que tipo de cliente estamos focados?

Persona 1: Aluno Beneficiado pela Nova Modalidade de Comunidade

Persona 2: Produtor de Curso Beneficiado pelas Novas Adesões

SWOT

Forças, fraquezas, oportunidades e ameaças da feature.

Hipóteses para mitigar as fraquezas e ameaças

Teste A/B

IDEAÇÃO e PESQUISA

Entrevista de Cliente

Análise de Mercado

Benchmark

REGREAS DE NEGÓCIO E FUNCIONALIDADES DO PRODUTO

Jornada do usuário produtor - Cadastro de produtos/serviços

Cenários - User Storys (BDD)

Wireframe do campo de Sub-categoria

Backlog

Priorização do backlog

Backlog futuro

INDICADORES DO PRODUTO

Principais indicadores do produto e da feature a ser desenvolvida

Indicadores secundários do produto e da feature a ser desenvolvida

PLANO DE ROLLOUT

VISÃO, OBJETIVOS e DELIMITAÇÃO DO PRODUTO

Descrição da feature

O Case trata-se da descoberta de uma nova feature para a plataforma Nutror e ecossistema Eduzz, consiste em comunidades entre cursos de diferentes produtores.

O projeto propõe a "produtização" das comunidades dentro da plataforma. Atualmente, cada curso ou conjunto de cursos do mesmo produtor tem sua própria comunidade. A grande ideia é integrar essas comunidades, permitindo que cursos dentro da mesma categoria ou área de interesse, mesmo que de produtores diferentes, formem uma comunidade maior e mais coesa.

A feature contribui com a proposta de valor da empresa, *"Criar uma comunidade de pessoas felizes e prósperas."*

Avaliação de oportunidade

Quais problemas queremos resolver?

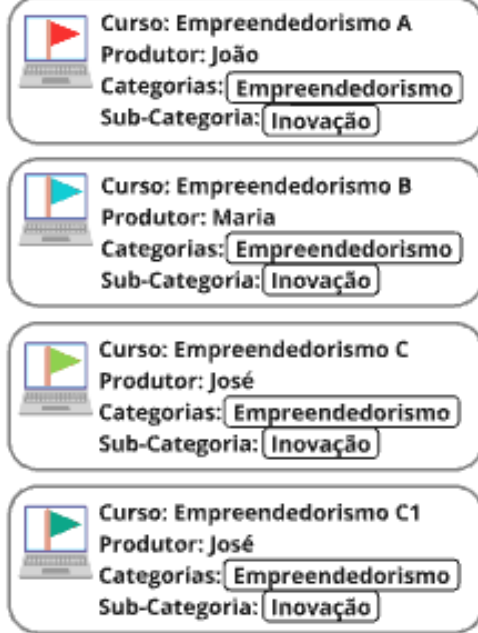
Isolamento dos alunos: Alunos de cursos diferentes, mas relacionados, muitas vezes não têm a oportunidade de interagir e trocar conhecimento, o que pode limitar seu aprendizado e networking. Essa integração visa promover maior interação e colaboração entre os alunos de diferentes cursos, ampliando suas redes de contato e compartilhamento de conhecimento. Além disso, a visibilidade de cursos relacionados será melhorada, incentivando a adesão a novos cursos dentro da mesma comunidade temática.

Baixo engajamento: Comunidades separadas podem ter menor participação e engajamento, já que os alunos têm menos oportunidades de participar de discussões amplas e diversificadas. Com essa abordagem, os alunos terão a oportunidade de participar de discussões mais ricas e diversificadas, acessar uma maior variedade de recursos e eventos, e se beneficiar de um ambiente de aprendizado mais dinâmico e interconectado, tornando a própria comunidade um produto à parte. Mesmo que um curso não atenda as expectativas do aluno, a pluralidade da comunidade daquela categoria pode agregar valor à experiência por si só.

Visibilidade limitada de outros cursos: Estudantes podem não estar cientes de cursos relacionados que podem complementar seu aprendizado, resultando em menos matrículas em cursos adicionais.

Exemplo,

Cursos com as mesmas categorias e sub-categorias



Comunidade: Empreendedorismo / Inovação



Como saberemos que obtivemos sucesso?

OKRs

Usando OKRs temos definições de metas que nos ajudarão a alinhar nossas atividades e medir os resultados.

- Objetivo 1
 - Aumentar o engajamento dos alunos
- Resultados chave
 - Aumento de matrículas por indicação de outros alunos em **10%**
 - Aumento da taxa de conclusão de módulos em **50%**
 - Aumento da taxa de matrículas de novos alunos em cursos com categorias e sub-categorias relacionadas pertencentes a produtores distintos em **10%**
- Objetivo 2
 - Aumento da ativação de clientes
- Resultados chave
 - Aumento do número de alunos em **15%**
 - Aumento de criação de novos cursos em **30%**
 - Diminuição do churn de produtores de conteúdo em **10%**
 - Aumento do cadastro de novos produtores em **5%**

Em que tipo de cliente estamos focados?

Persona 1: Aluno Beneficiado pela Nova Modalidade de Comunidade



Nome: Lucas Andrade

Idade: 25 anos

Ocupação: Desenvolvedor de Software Júnior

- Objetivos:
 - Aprimorar suas habilidades técnicas e aprender novas tecnologias.
 - Expandir sua rede de contatos profissionais.
 - Encontrar cursos complementares que possam enriquecer seu conhecimento.
- Desafios:
 - Sente-se isolado ao fazer cursos online, sem interação significativa com outros alunos.
 - Dificuldade em encontrar cursos adicionais que sejam relevantes para seu campo de interesse.
 - Necessidade de se manter motivado e engajado durante os cursos.
- Como a nova funcionalidade ajuda:
 - A integração das comunidades permitirá que Lucas interaja com alunos de outros cursos relacionados, promovendo trocas de conhecimento e networking.
 - A maior visibilidade de cursos relacionados facilitará a descoberta de novos conteúdos que complementem seu aprendizado.
 - A participação em discussões amplas e diversificadas dentro da comunidade aumentará seu engajamento e motivação para continuar aprendendo.

Persona 2: Produtor de Curso Beneficiado pelas Novas Adesões



Nome: Mariana Costa

Idade: 35 anos

Ocupação: Especialista em Marketing Digital e Instrutora de Cursos Online

- Objetivos:
 - Aumentar a adesão aos seus cursos de marketing digital.
 - Criar uma comunidade engajada e colaborativa em torno de seus cursos.
 - Expandir sua base de alunos e melhorar a visibilidade de seus cursos.
- Desafios:
 - Difícil manter o engajamento dos alunos após a conclusão de um curso.
 - Limitações na promoção de cursos adicionais para alunos existentes.
 - Criar uma comunidade que agregue valor por si só e atraia novos alunos.
- Como a nova funcionalidade ajuda:
 - A integração das comunidades facilita a criação de uma rede coesa de alunos, aumentando o engajamento e a colaboração.
 - A visibilidade ampliada de cursos relacionados promove os outros cursos de Mariana para alunos que já estão interessados em marketing digital e que entraram na comunidade através de um curso de outro produtor.
 - A possibilidade de alunos participarem de discussões diversificadas e eventos comunitários aumenta o valor percebido dos cursos, tornando a comunidade um atrativo adicional.

SWOT

Forças, fraquezas, oportunidades e ameaças da feature.

Strengths Melhoria da Colaboração e Networking: A integração das comunidades promove maior interação entre alunos de diferentes cursos, enriquecendo o aprendizado. Valor Agregado à Experiência do Aluno: Mesmo que um curso específico não atenda completamente às expectativas do aluno, a comunidade integrada agrega valor através de recursos e networking. Aumento do Engajamento dos Alunos: Com uma comunidade maior e mais diversificada, os alunos têm mais oportunidades de participar de discussões e eventos, aumentando seu engajamento. Visibilidade de Cursos Relacionados: A integração facilita a descoberta de cursos adicionais que complementam o aprendizado dos alunos, potencialmente aumentando as matrículas.	Opportunities Expansão da Base de Alunos: A maior visibilidade e interação entre cursos pode atrair novos alunos para a plataforma. Desenvolvimento de Novos Recursos: Trazendo um aspecto de "Produto" para a comunidade, abrimos a oportunidade de desenvolvimento de novos recursos e ferramentas. Parcerias com Produtores: Produtores podem se beneficiar ao colaborar mais estreitamente, oferecendo pacotes de cursos ou eventos conjuntos. Aprimoramento da Reputação da Plataforma: Uma comunidade forte e engajada pode melhorar a reputação da Eduzz como uma plataforma de aprendizado colaborativo.
Weaknesses? Manutenção e Moderação: Uma vez que não teremos um único responsável pela comunidade, quem assumirá o papel de moderador? Proteção de dados dos cursos: Integrar várias comunidades pode apresentar desafios em termos de proteção de dados dos cursos Necessidade de evangelização: Para que haja adesão por parte dos produtores teremos que fazê-los entender os benefícios que a comunidade nesse formato pode trazer. Do contrário eles podem se sentir ameaçados pela proximidade do conteúdo dos concorrentes. Atualização de cursos já existentes: Para que alunos de cursos já existentes façam parte do novo modelo de comunidade os produtores terão que atualizar informações no cadastro do curso.	Threats Descontentamento dos Produtores: Alguns produtores podem não ver benefícios imediatos e resistir às mudanças, o que pode impactar negativamente a adesão. Dependência da Adoção pelos Usuários: O sucesso da integração depende da aceitação e adoção tanto por parte dos alunos quanto dos produtores de cursos. Abrimos a opção do produtor aderir ou não ao novo formato de comunidade? Se for obrigatório pode causar descontentamento, se não for podemos ter baixa adesão.

Hipóteses para mitigar as fraquezas e ameaças

Manutenção e

Moderação: Uma vez que não teremos um único responsável pela comunidade, quem assumirá o papel de moderador?

1. Ferramentas automatizadas de moderação
2. Moderadores contratados pela plataforma
3. Co-Moderação entre produtores e alunos
4. Incentivos para moderadores voluntários

Descontentamento dos

Produtores: Alguns produtores podem não ver benefícios imediatos e resistir às mudanças, o que pode impactar negativamente a adesão.

1. Apresentar resultados concretos e métricas que demonstrem os benefícios da nova funcionalidade
2. Criar uma comunidade específica para produtores onde eles podem compartilhar experiências e ficarem alinhados as novas features de evolução dos produtos.

Necessidade de evangelização:

Para que haja adesão por parte dos produtores teremos que fazê-los entender os benefícios que a comunidade nesse formato pode trazer. Do contrário eles podem se sentir ameaçados pela proximidade do conteúdo dos concorrentes.

1. Demonstração de casos de usos e exemplos de sucesso
2. Workshops e webinars para produtores, explicando a nova funcionalidade, seus benefícios e como podem maximizar seu uso
3. Oferecer incentivos como descontos em taxas de plataforma ou acesso a recursos premium

Dependência da Adoção

pelos Usuários: O sucesso da integração depende da aceitação e adoção tanto por parte dos alunos quanto dos produtores de cursos.

1. Desenvolver campanhas de comunicação e marketing para promover os benefícios da nova funcionalidade, direcionadas tanto para alunos quanto para produtores. 2. Oferecer incentivos para produtores que adotarem a nova funcionalidade logo no início. 3. Realizar pilotos da nova funcionalidade com grupos selecionados de produtores, coletando feedback e formando embaixadores entre os produtores que possam promover a nova funcionalidade dentro de suas redes.

Proteção de dados

dos cursos: Integrar várias comunidades pode apresentar desafios em termos de proteção de dados dos cursos.

1. Desenvolver e implementar políticas de privacidade que detalhem como os dados dos cursos serão protegidos e utilizados. A moderação deverá monitorar o compartilhamento de informações exclusivas de cada curso pelos alunos caso tenham o intuito de reproduzir o material do produtor para quem não tem acesso de fato.

Abrimos a opção do

produtor aderir ou não ao novo formato de comunidade? Se for obrigatório pode causar descontentamento, se não for podemos ter baixa adesão.

1. Realizar um teste A/B com dois grupos de usuários, o 1º colocando a obrigatoriedade do cadastramento de categorias e sub-categorias em cada curso, e o 2º deixando possibilidade como uma opção do produtor.

Atualização de cursos já

existentes: Para que alunos de cursos já existentes façam parte do novo modelo de comunidades, os produtores terão que atualizar informações no cadastro do curso.

1. Desenvolver a funcionalidade com uma interface amigável e intuitiva para o produtor ter o mínimo de atrito ao ajustar a categorização dos cursos já existentes. *Há a hipótese de que se tenha uma resistência maior na alteração de informações de cursos já existentes, comparado ao momento do cadastro de um novo curso que o produtor já está com a intenção de preencher todos os campos.

Teste A/B

O Cenário atual é: As comunidades se limitam a abranger alunos de cursos de um mesmo produtor.

A proposta é: Ajustar as regras de categorização dos cursos para que possam ser usadas para segmentar as comunidades por categorias e sub-categorias provendo a possibilidade das comunidades abrangerem alunos de cursos não só do mesmo produtor, mas de cursos com a mesma categorização de produtores diferentes.

Necessidade: Desenvolver um campo novo no formulário de cadastro do curso no portal MyEduzz, além da categoria o produtor deverá cadastrar sub-categorias relacionadas, os dados obtidos nesses campos serão usados para segmentar os alunos dentro das comunidades adequadas.

Temos **dois** cenários de necessidade de preenchimento desses campos,

O **1º** é quando o curso está sendo cadastrado pela primeira vez na plataforma MyEduzz, acredita-se que nesse ponto o atrito com o produtor seja pequeno pois ele já está realizando o preenchimento dos campos para só então relacionar com o curso cadastrado no portal Nutror.

O **2º** cenário acontece quando os cursos já foram cadastrados e o produtor terá de editar os campos de categoria e preencher o campo de sub-categorias, para que seus alunos tenham acesso às novas comunidades. Neste caso, temos a hipótese de que o produtor pode não querer re-categorizar seus cursos nesse novo formato, pois ainda não consegue visualizar o valor que o novo tipo de comunidade pode trazer.

Validação: Queremos validar como os produtores se comportam se colocarmos o preenchimento obrigatório das sub-categorias.

Definição dos Grupos:



Produtores que **são obrigados** a definir sub-categorias para seus cursos, preenchendo os campos no cadastro de um novo curso ou editando os campos em um curso já existente. Se cadastrarem as sub-categorias, seus alunos terão acesso às comunidades no novo formato.



Produtores que **não são obrigados** a categorizar seus cursos com as sub-categorias, eles têm a opção de cadastrá-las ou não, eles são instruídos sobre vantagens que terão caso cadastrem, da mesma forma que o grupo A, porém, os participantes do grupo B preenchem os campos se quiserem. Se preencherem, seus alunos terão acesso às comunidades no novo formato, senão, as mesmas, restritas entre os alunos de cursos dos mesmos produtores.

Métricas de Sucesso do teste A/B:

- Taxa de adesão dos produtores do grupo **B** à nova categorização.
 - **85%** dos produtores do grupo **B** ajustaram à nova categorização
 - Dos **85%**, **55%** no momento da criação de novos cursos e **45%** no ajuste dos campos para os cursos já cadastrados.
- Engajamento e participação dos alunos nas novas comunidades.
 - Número de post dos alunos no novo modelo de comunidade aumentou **40%**
 - Número de interações dos alunos no novo modelo de comunidade aumentou **70%**
- Satisfação dos produtores com o novo formato.
 - Os produtores do Grupo **A** tiveram uma satisfação ligeiramente menor (**3.5**) do que os do Grupo **B (4.0)**, o que pode indicar algum desconforto ou dificuldade inicial com a obrigatoriedade da categorização.

Conclusão do teste A/B

O teste A/B demonstrou que a categorização obrigatória dos cursos promoveu um aumento significativo no engajamento e nas interações dos alunos nas comunidades, sugerindo que a criação de comunidades baseadas em categorias e sub-categorias pode ser benéfica para a plataforma. No entanto, a satisfação dos produtores no **Grupo A** foi um pouco menor, o que indica a necessidade de fornecer suporte adicional para os produtores durante a transição para a nova categorização.

Dado o alto nível de adesão voluntária no **Grupo B**, com **85%** dos produtores optando por subcategorizar seus cursos, recomenda-se considerar uma abordagem híbrida onde a categorização é altamente incentivada, mas não obrigatória, proporcionando aos produtores uma transição mais suave e aumentando a aceitação geral da nova estrutura de comunidades.

IDEAÇÃO e PESQUISA

Entrevista de Cliente

Em entrevistas com alguns alunos obtivemos os seguintes diálogos:



Eu gosto da facilidade de acessar informações específicas do curso e interagir com colegas que estão aprendendo o mesmo conteúdo.

O que você mais gosta nas comunidades atuais dos cursos que você está matriculado?



Quais desafios ou frustrações você enfrenta ao participar dessas comunidades?



Muitas vezes, a comunidade fica desorganizada e difícil de acompanhar, além de ter poucos alunos ativos.

Como você acha que uma comunidade integrada com alunos de cursos relacionados poderia melhorar sua experiência de aprendizado?



Acredito que uma comunidade integrada permitiria acesso a uma diversidade maior de perspectivas e conhecimentos, o que enriqueceria o aprendizado.

Quais recursos ou funcionalidades você gostaria de ver em uma comunidade integrada?



Gostaria de ver recursos como fóruns organizados por tópicos, sessões de perguntas e respostas ao vivo e materiais de estudo compartilhados.

Como você imagina que a interação com alunos de cursos diferentes, mas relacionados, beneficiaria seu aprendizado?



A interação com alunos de diferentes cursos me ajudaria a ver o conteúdo de várias perspectivas e possivelmente encontrar respostas para perguntas que outros alunos possam ter. Seria possível comparar o aprendizado entre cursos de produtores diferentes.

Em entrevistas com alguns produtores obtivemos os seguintes diálogos:

O que você mais gosta nas comunidades atuais dos cursos que você ministra?



Gosto da proximidade que posso ter com meus alunos e da oportunidade de esclarecer dúvidas e coletar feedback diretamente.



Quais desafios ou frustrações você enfrenta ao gerenciar essas comunidades?



Manter o engajamento dos alunos após a conclusão do curso é difícil. Muitas vezes, a comunidade fica inativa e isso desmotiva novos alunos a participar.



Como você acha que uma comunidade integrada pode agregar valor ao seu trabalho e aos seus cursos?



A comunidade integrada pode agregar valor ao criar uma rede de suporte e colaboração mais ampla. Pode também melhorar a retenção de alunos, aumentar a visibilidade dos meus outros cursos.



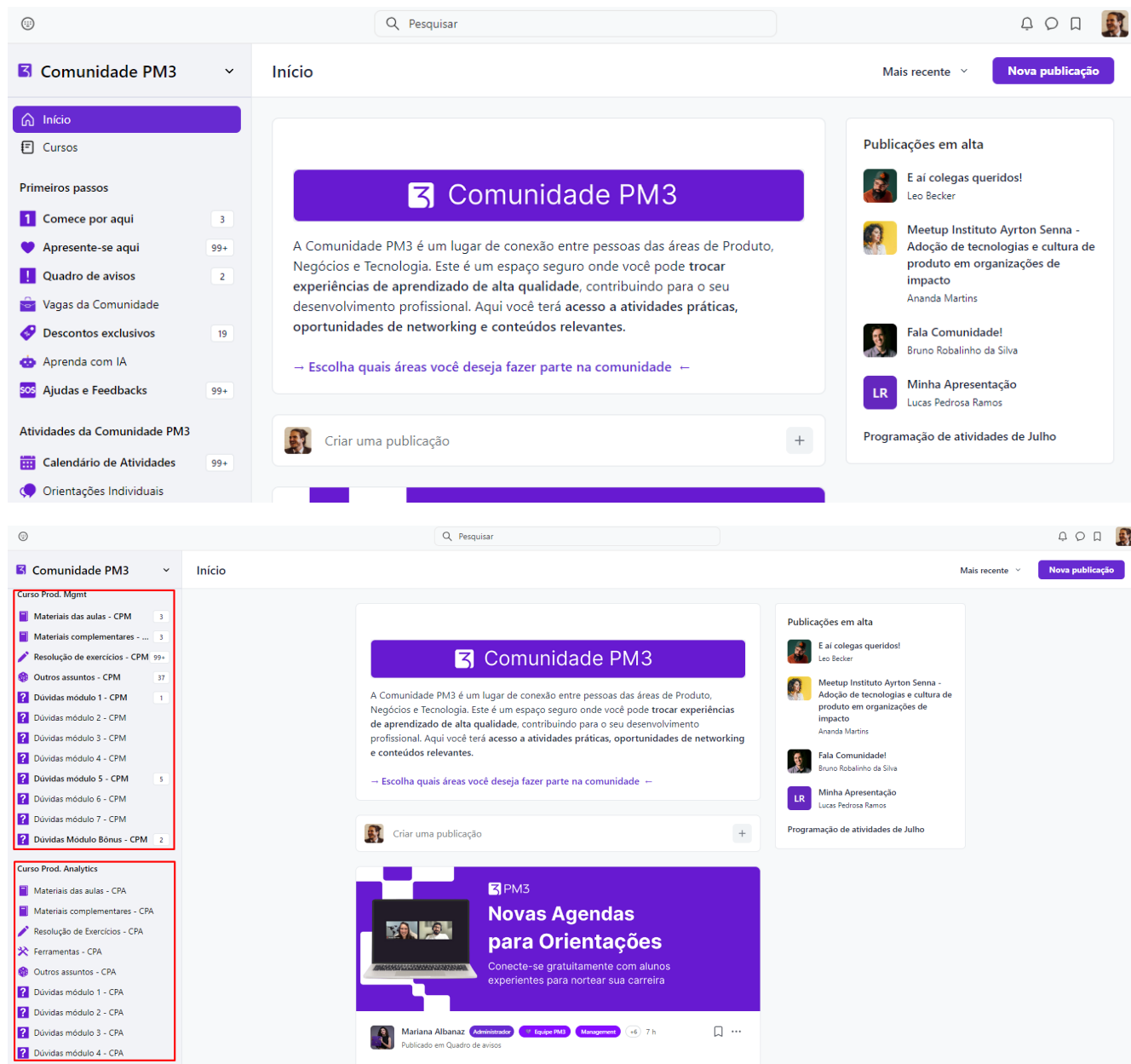
Análise de Mercado

Benchmark

Este é um processo de comparação de comunidades de duas organizações diferentes consideradas líderes em entrega de valor pela comunidade.

O objetivo é levantar diferenças entre padrões e melhores práticas, e com isso, identificar áreas de melhoria para alcançar ou superar os padrões estabelecidos pelo mercado.

- **PM3**
 - Comunidade muito ativa
 - Muitos recursos para os membros
 - Tópicos organizados e visual agradável e intuitivo
 - Limita as discussões pelos cursos e módulos ao qual o aluno pertence



- **TERA**

- Comunidade não tão engajada
- Menos recursos disponíveis para os alunos
- Conteúdo aberto a todos os alunos, independente do curso ao qual pertencem todos podem ter interação entre si

T COMUNIDADE

Q Procurar...



 Início

 **Fale conosco**

 **Regras**

 **Glossário**

Diga olá!

Que bom que você veio!
Apresente-se na comunidade!

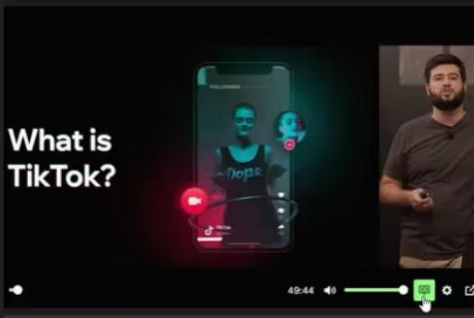
Eventos ao vivo

Eventos ao vivo, avisos e comunicados Tera.

Projetos

Compartilhe o resultado dos seus desafios práticos

What is TikTok?



49:44

Legendas disponíveis na plataforma Tera! 🙌

ENTENDA MAIS SOBRE O NOVO RECURSO Compreenda como esse novo recurso pode te ajudar a melhorar a sua rotina de estudos e incluir outras pessoas da nossa comunidade. **ACESSIBILIDADE E INCLUSÃO** As legendas tornam o conteúdo acessível para pessoas surdas ou com...

📅 qui, mai 2



🚀 NOVOS CURSOS NO AR 🚀

👉 FAÇA PARTE DAS TURMAS FUNDADORAS: temos aulas inaugurais ao vivo planejadas para cada novo curso, e convidamos você a participar de todas! Confira os cursos que estão chegando: Product Analytics - Transforme dados em decisões estratégicas (Aula Inaugural em 27 de Novembro...

📅 ter, dez 5

 **FP**

Apresente-se na comunidade!

 **DIGA OLÁ**

Conheça quem estuda com você

[Ver tudo](#)

REGREAS DE NEGÓCIO E FUNCIONALIDADES DO PRODUTO

Jornada do usuário produtor - Cadastro de produtos/serviços

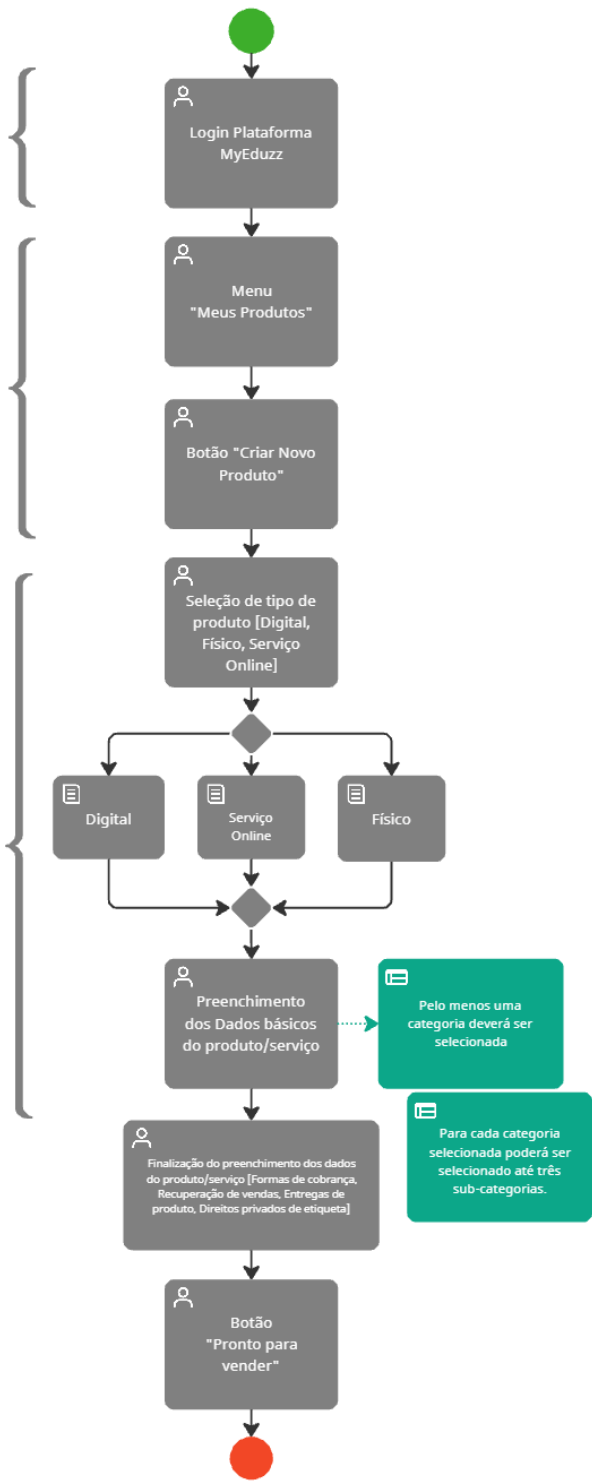
Cenário: 1 - Login na plataforma

Cenário: 2 - Criar novo produto ou serviço

Cenário: 3 - Quantidade mínima de categorias

Cenário: 4 - Definição das sub-categorias

Cenário: 5 - Quantidade mínima e máxima de sub-categorias



Cenários - User Storys (BDD)

```
1  @jornada_do_usuario_cadastro_produto_servico
2  Contexto: Cadastro de produto ou serviço na plataforma
3      Como produtor
4      Eu quero cadastrar um novo produto ou serviço
5      Para poder vendê-lo na plataforma MyEduzz
6
7      Cenário: 1 - Login na plataforma
8          Dado que eu esteja <status_de_cadastro>
9          Quando o tentar realizar o login com suas credenciais
10         Então o sistema <acao> o Login no App
11
12         Exemplos:
13             | status_de_cadastro | acao          |
14             | cadastrado          | realizará     |
15             | não_cadastrado      | não_realizará |
16
17         Cenário: 2 - Criar novo produto ou serviço
18             Dado que eu acesse a plataforma
19             E acesse o menu 'Meus Produtos'
20             Quando acionar a opção de 'Criar novo Produto'
21             Então o sistema exibirá o formulário de cadastro de novo produto ou serviço
22
23         Cenário: 3 - Quantidade mínima de categorias
24             Dado que eu esteja selecionando as categorias do produto ou serviço
25             Quando selecionar <quantidade> categorias
26             Então o sistema <acao> a mensagem "O campo categorias deve ter pelo menos 1 item"
27
28             Exemplos:
29                 | quantidade | acao          |
30                 | 0          | exibe         |
31                 | 1 ou mais  | não exibe     |
32
33         Cenário: 4 - Definição das Sub-Categorias
34             Dado que eu esteja cadastrando um novo produto ou serviço
35             Quando definir uma categoria no campo 'Categorias'
36             Então um campo 'Sub-categorias' será exibido
37             E exibirá as sub-categorias disponíveis para seleção de acordo com a definição
38             prévia da categoria
39
40         Cenário: 5 - Quantidade mínima e máxima de Sub-Categorias
41             Dado que eu esteja cadastrando um novo produto ou serviço
42             E tenha definido pelo menos uma categoria
43             E o campo 'Sub-categorias' tenha sido exibido
44             Quando selecionar <quantidade> sub-categorias
45             Então o sistema exibe a <mensagem>
46
47             Exemplos:
48                 | quantidade | mensagem                                     |
49                 | 0          | "O campo sub-categorias deve ter pelo menos 1 item" |
50                 | 4 ou mais  | "O campo sub-categorias deve ter no máximo 3 itens" |
```

```

52 Business Need: Requisitos não funcionais
53 - Para que as comunidades tenham critérios coesos para reunir os alunos, a categorização do curso
54 terá um detalhamento maior, abriremos o campo de sub-categoria, para cada categoria já existente
55 poderá ser selecionado até três sub-categorias.
56 Ex,
57     Categoria: Tecnologia
58         Sub-categoria: Desenvolvimento Web, Java Script, Node.js
59     Categoria: Marketing
60         Sub-categoria: Marketing Digital, SEO, Inbound
61     Categoria: Gastronomia
62         Sub-categoria: Gastronomia Italiana, Massas, Frutos do mar
63 - Comunidades devem ser formadas automaticamente com base em categorias e sub-categorias selecionadas.
64 - Alunos de cursos diferentes, mas com sub-categorias iguais, devem ser agrupados na mesma comunidade.

```

Wireframe do campo de Sub-categoria

Dados básicos do produto

Título do produto *

Título teste

O título do seu produto deve ser condizente com o que vai ser entregue

Descrição do produto *

556/4000

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Pellentesque et ligula ut eros vestibulum gravida a ac justo. Fusce ultricies, tortor sit amet scelerisque scelerisque, lorem neque scelerisque arcu, in fermentum enim felis at ex. Aenean tristique nunc non nunc sodales, in dignissim nunc scelerisque. Sed ultricies ante eget lectus volutpat, ut pulvinar dui dictum. Nam eget lorem justo. Maecenas nec purus eu odio consectetur hendrerit. Suspendisse potenti. Nunc nec arcu non ante dignissim vestibulum. Donec ac ligula sed metus feugiat dignissim.

A descrição do produto deve deixar claro do que se trata seu produto

Categorias *

Tecnologia

Sub-categorias

Desenvolvimento Web, Java Script, Node.js

Imagem do produto *



NOVO CAMPO
Sub-categorias

Backlog

- Protótipo de alta fidelidade da tela de cadastro de produto ou serviço
- Ajustes na modelagem do banco de dados para associação das sub-categorias com a tabela de categorias já existente
- Desenvolvimento do campo 'Sub-categoria'
- Parametrização das regras e criação das comunidades de forma sistêmica

Priorização do backlog

Para priorizar os itens do backlog referentes a essa feature, as dependências entre eles são os critérios de maior peso. Como são poucos itens e não estamos comparando essa feature com outras, mas sim, atividades dentro do mesmo entregável, não há muitas opções de priorização além de seguir a ordem lógica das dependências.

Backlog futuro

- Interface de Gerenciamento de Comunidades
 - Desenvolver uma interface para os produtores gerenciarem suas comunidades, incluindo a visualização de alunos, tópicos de discussão e eventos.
- Sistema de Moderação de Comunidades
 - Implementar um sistema de moderação para garantir que as discussões nas comunidades sejam relevantes e respeitadas.
- Notificações e Alertas
 - Adicionar um sistema de notificações e alertas para manter os alunos informados sobre novas discussões, eventos e atividades na comunidade.

INDICADORES DO PRODUTO

Principais indicadores do produto e da feature a ser desenvolvida

- Número de matrícula por indicação de outros alunos e visualização de cursos relacionados (Nessa métrica, se o número de matrículas aumentar o CAC provavelmente terá uma leve diminuição)
- ROI (Retorno sobre Investimento) Comparação entre o investimento realizado no desenvolvimento da feature e a receita adicional gerada pela maior adesão e retenção de alunos e produtores com o novo formato de comunidades.
- Quantidade de matrículas por período
- Taxa de criação de novos cursos
- Adesão a feature, Percentual de sub-categorias cadastradas pelos produtores
- Churn de produtores de conteúdo
- Retenção de produtores de conteúdo
- Churn de alunos (período de inatividade nos cursos)
- Retenção de alunos, Taxa de conclusão de módulos e cursos, Número de matrículas de novos alunos em cursos com categorias e sub-categorias relacionadas pertencentes a produtores distintos
- Receitas operacionais (Verificar se houve aumento na tickets abertos no suporte para auxiliar os produtores no cadastro de sub-categorias, refletindo em maior custo com a operação)

Indicadores secundários do produto e da feature a ser desenvolvida

- Mapa de calor das funcionalidades mais usadas das comunidades
- Número de post dos alunos no novo modelo de comunidade
- Número de interações dos alunos no novo modelo de comunidade
- Comparação do índice de satisfação dos produtores e alunos antes e depois da implementação da feature
- Ranking das categorias e sub-categorias mais usadas por período.
- Facilidade de uso (Índice de usabilidade baseado em questionários aplicados aos produtores após o uso do novo formulário de cadastro.)
- Tempo médio de uso das comunidades pelos alunos
- Percentual de alunos que navegam nas novas comunidades integradas
- Número de cadastro de novos produtores

PLANO DE ROLLOUT

Como se trata de uma feature que tem um risco e impacto relativamente pequenos, o plano é de realizar o rollout em duas etapas, primeiro liberar o acesso à um grupo selecionado de usuários para monitoramento controlado, cerca de **30%** dos usuários e se após um período de alguns dias tudo estiver ok, liberamos para os outros **70%**.