



PRO

**Product Research
Optimization**

Pesquisa para Otimização de Produto

by
**ACELERA
MATHEUS**



Quem é o **Acelera Matheus**

Meu nome é Matheus Bernardi Molon e minha história começa em 2013 em Caxias do Sul, onde criei minha primeira startup, a Chazan.tec, empresa que contratava pessoas através de competências, tecnologia e I.A. que foi vendida por 6 dígitos, apenas 1 ano e meio depois.

A maior lição que tirei disso foi esta: uma empresa precisa ter foco em seus produtos, na monetização e nas pessoas sempre, o resto vem com isso ajustado!

A partir deste momento iniciei uma trajetória na área de aceleração de negócios onde pude aprender utilizando as técnicas que deram certo ao longo de mais de 26 negócios construídos, criados ou acelerados por meus métodos.

Métodos esses, as vezes não ortodoxos ao empreendedorismo, que conseguiram gerar 2 empresas com valuation acima de 8 dígitos, além de produtos com muitos usuários e alto número de vendas mensais recorrentes.

Tudo isso foi possível com um método que eu chamo de Business Board, e claro juntamente com pessoas fod@ ao meu lado fazendo tudo acontecer.

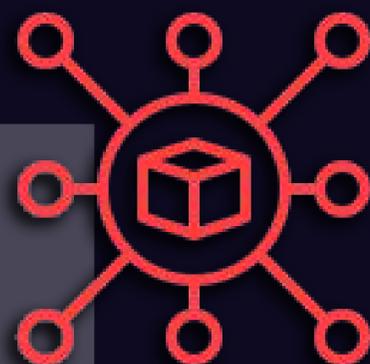
Algumas das marcas que já criamos do zero!



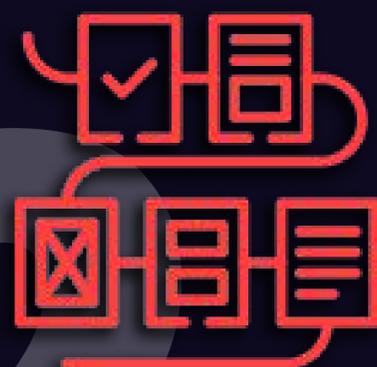
O que é a **Metodologia P.R.O.**



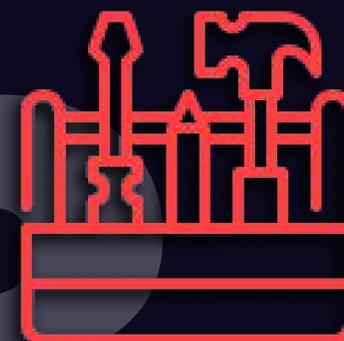
A metodologia P.R.O. é um processo que combina **análise de produtos já existentes e, se necessário, a criação de novos**. A metodologia tem por objetivo descobrir **quais as dores dos clientes o produto resolve, quais os impactos deste produto** nas dores identificadas e a **estrutura de venda necessária** para fazer este produto atingir o mercado e trazer recorrência para o seu negócio. O processo completo se resume nos 4 passos abaixo:



**Diagnóstico do
Produto/Serviço**



**Plano de
Sucesso**



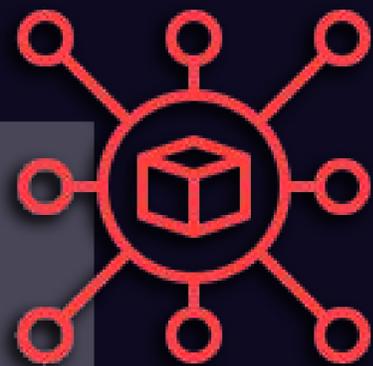
**Ferramentas
para o Sucesso**



**Resultados de
Curto/Médio prazo**



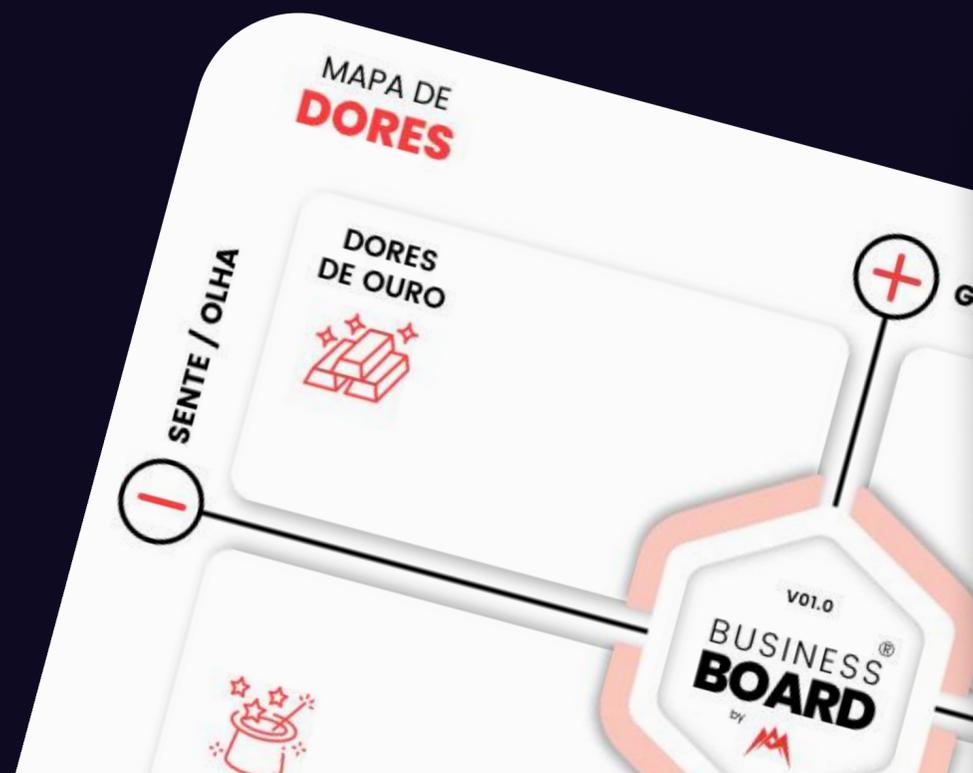
Diagnóstico do **Produto/Serviço**



Diagnóstico do
Produto/Serviço

Primeiramente, nosso foco é **analisar os produtos e serviços que fazem parte do portfólio atual** e caso necessário, **também criar novos**. Para isso, usamos ferramentas desenvolvidas especialmente para a avaliação e análise das características necessárias para que os **produtos e serviços atendam completamente as necessidades dos clientes** e usuários finais.

Abaixo estão algumas ferramentas que usamos no processo:

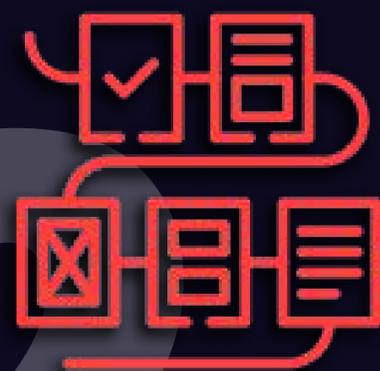


Plano de **Sucesso**

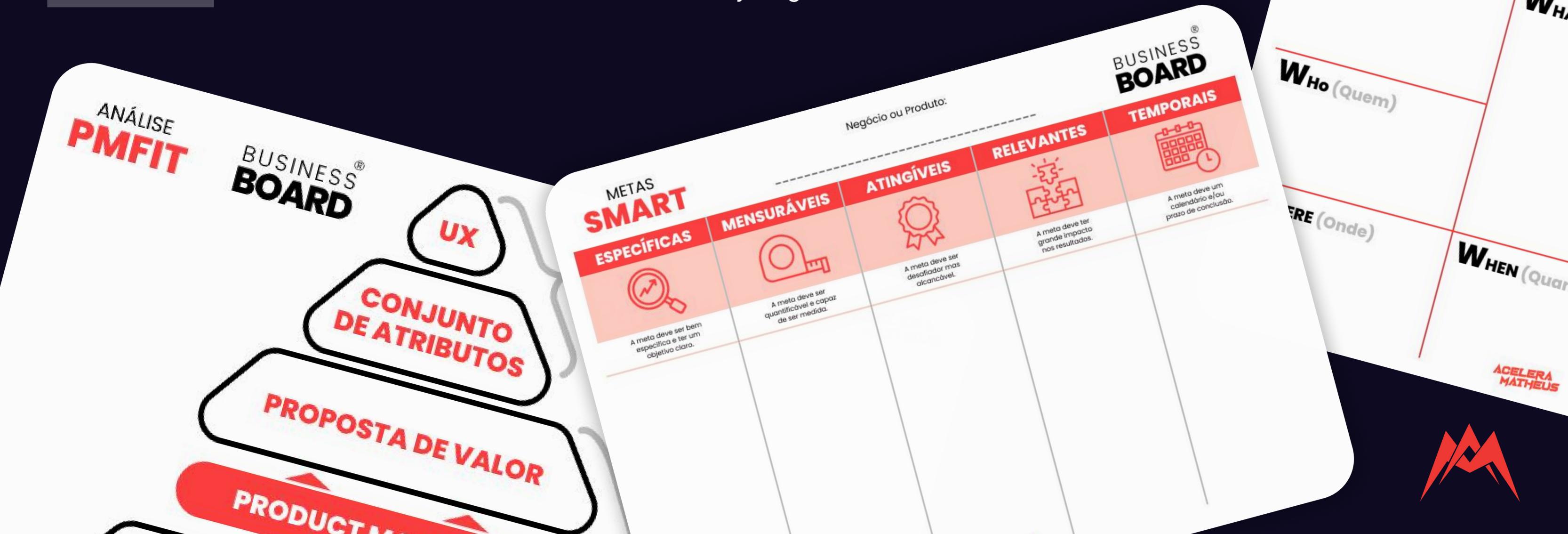
Depois das análises iniciais dos produtos e serviços, **é hora de criar o Plano de Sucesso!**

Definir onde quer chegar é o primeiro passo para encontrar o caminho certo.

O objetivo é definir metas e objetivos **usando ferramentas específicas** e encontrando qual o ponto ideal em que seu negócio atingirá o sucesso definido nas análises iniciais. Veja algumas delas:



Plano de Sucesso



Ferramentas para o **Sucesso**

Com a **Visão/Pensamento de onde queremos chegar definido**, chegou a hora de **olharmos para as estratégias que nos farão chegar aos resultados esperados**. Para a definição de estratégia, partimos do ponto ou estágio em que o negócios se encontra e de **qual é o foco dos resultados, ou seja, curto, médio ou longo prazo**. Cada negócio irá precisar de uma estratégia específica e que nossa equipe está preparada para indicar e aplicar o processo completo.

Alguns exemplos de estratégias que utilizamos no processo:



4 FORMAS DE INOVAÇÃO

FOCO INTERNO

INOVAÇÃO PELA CADEIA

INOVAÇÃO PELA OFERTA

BUSINESS BOARD

TRANSFORMAÇÃO

I.D. BOARD

INFLUENCIADOR DE DECISÃO

DORES DE OURO

AFINIDADE E IMPACTO

IDADE E LOCALIZAÇÃO

PLANEJAMENTO R.S.A

Nome do Negócio ou Produto: _____

SENTIMENTO
Quais os sentimentos que seu cliente deve ter enquanto utiliza seu produto ou serviço? E quando você entra em contato com ele?

RESPOSTA
Quais as respostas seu cliente deve dar ao ver o seu produto, ou ser contatado pelo seu negócio?

AÇÃO
Quais as ações que seu cliente deve tomar quando você entrar em contato para oferecer o seu produto ou serviço?



Resultados de **Curto/Médio Prazo**



O processo de utilização das ferramentas no passo anterior **precisa mostrar e entregar para os gestores do projeto, alguma forma de resultado**. Aqui serão definidos **quais são estes resultados, como metrificar o processo**, e também **quais indicadores serão utilizados como OKR's** pelos gestores e administração. Com estas métricas definidas, poderemos mostrar em dados e números se as ferramentas utilizadas foram efetivas e o que precisamos reorganizar.

Veja alguns exemplos de métricas e OKR's que definimos e utilizamos:

Resultados de Curto/Médio prazo





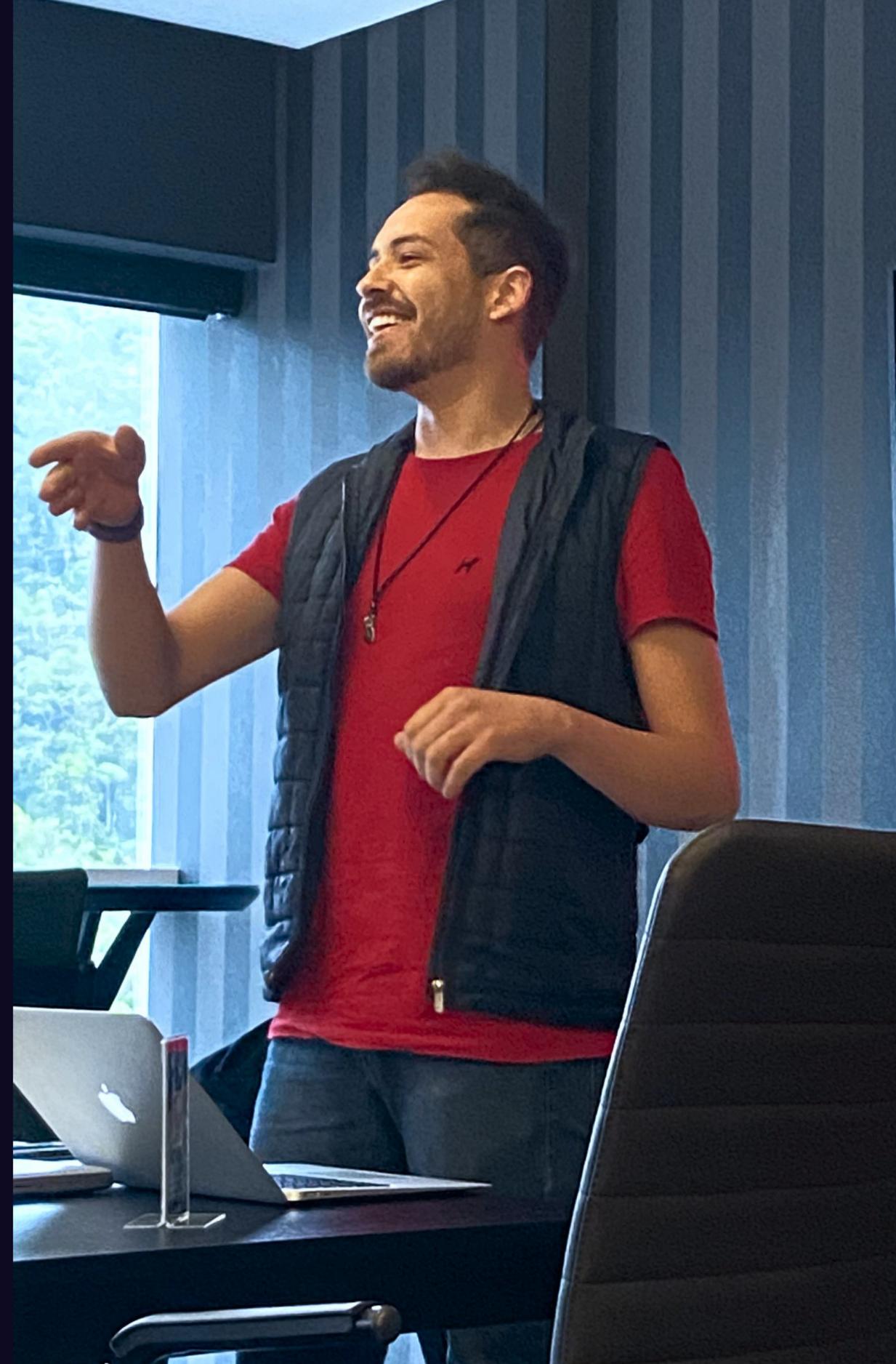
Será que serve **para você?**

Se você possui um negócio que **vende algum tipo de produto ou serviço**, a Metodologia PRO é para você!

Seu business pode ser desde um **produto digital**, uma **loja virtual**, uma **média/grande empresa** ou até uma **indústria dos setores mais tradicionais** do mercado, aplicar este método com certeza fará diferença para seu negócio.

Criar um produto ou serviço que se encaixe nas dores dos clientes, sejam eles B2B ou B2C, é o que separa **empresas que dão certo e lucram milhões** de empresas que somente sobrevivem ao longo dos anos e ficam naquele oceano vermelho da concorrência.

Bora **#acelerar???**





Entre em contato com a gente:



WhatsApp

(47) 9-8874-6336



Instagram

@aceleramatheus



Telegram

(54) 9-9109-9512



E-mail

comercial@
aceleraclube.com.br

by

**ACELERA
MATHEUS**



PRO

**Product Research
Optimization**

Pesquisa para Otimização de Produto

by
**ACELERA
MATHEUS**