

Quadro de Brainstorming de Produto

O Quadro de Brainstorming de Produto é uma ferramenta essencial para qualquer equipe que deseje criar ou aprimorar um produto. **Ele serve como um repositório de ideias, conceitos e insights para ajudar a guiar o processo de desenvolvimento e inovação.** Mas não é apenas sobre colocar ideias aleatórias no papel (ou em uma tela); é sobre direcionar o pensamento criativo para encontrar soluções inovadoras que *realmente atendam às necessidades dos usuários*.

Como a ferramenta irá ajudar você e o seu negócio:

- **Impulsiona a Inovação:** O quadro facilita a geração de ideias inovadoras ao incentivar a equipe a pensar fora da caixa, superando bloqueios mentais e explorando novos territórios.
- **Tomada de Decisão Informada:** Com a visão clara de todas as ideias, desafios, recursos e feedbacks, você pode tomar decisões mais informadas sobre quais direções seguir no desenvolvimento do produto.
- **Otimiza o Uso de Recursos:** Ao identificar e priorizar ideias com maior potencial e alinhamento com os objetivos da empresa, você garante que tempo, dinheiro e energia sejam investidos nas áreas certas.
- **Melhora a Colaboração da Equipe:** O processo colaborativo do quadro de brainstorming encoraja a troca de insights e a combinação de diferentes perspectivas, fortalecendo a coesão e a sinergia da equipe.
- **Reduz Riscos:** Ao antecipar desafios, necessidades de recursos e potenciais obstáculos, você pode preparar-se melhor para enfrentá-los, reduzindo riscos e incertezas no desenvolvimento do produto.
- **Alinha Visões:** Garante que todos os membros da equipe estejam na mesma página em relação à direção e aos objetivos do produto, evitando

Quadro de Brainstorming de Produto

Instruções de uso

Primeiro, defina o objetivo desse brainstorm, para que você e sua equipe não fuja do tema discutido.

Em cada página, você encontrará a atividade principal (Ideais Iniciais; Soluções Propostas; Desafios/Problemas e Recursos Necessários) onde você irá colocar todas as ideias que virem.

Você também encontrará um checklist específico para cada um para te ajudar a lapidar ainda mais e estar na direção de uma solução promissora!

No quadro ao lado, você encontra algumas táticas para instigar o pensamento criativo para as atividades a seguir.

Olhem por vários ângulos, desapeguem-se do que já existe e tentem ao máximo buscar soluções inovadoras, que solucionam problemas de formas simples e eficazes.

PERGUNTAS PODEROSAS

- *Se o nosso produto/serviço fosse um super-herói, qual seria o seu poder?*
- *Como descreveríamos nosso produto para uma criança de 5 anos?*
- *Se dinheiro e tecnologia não fossem barreiras, como seria nosso produto ideal?*
- *O que nossos concorrentes nunca fariam? E se fizéssemos?*

“E SE?”

Desafie suposições existentes com cenários hipotéticos:

- *E se nosso produto fosse gratuito?*
- *E se só pudéssemos usar uma característica ou funcionalidade? Qual seria?*

INVERSÕES

- *Como poderíamos fazer o pior produto possível? (Após listar as características, faça o oposto para ideias inovadoras)*

EMPATIA PROFUNDA

- *Se eu fosse nosso cliente ideal, o que tornaria este produto irresistível para mim?*

TESTE DO TEMPO

- *Se olhássemos para trás, daqui 5 anos, o que gostaríamos de ter realizado com nosso produto?*

TÉCNICA DOS SEIS CHAPÉUS

- *Pense sob seis perspectivas diferentes, cada uma representada por um “chapéu” de uma cor diferente. Fatos (branco), Emoções (vermelho), Julgamento (preto), Otimismo (amarelo), Criatividade (verde) e Processo (azul).*

NOME PROJETO:

DATA:

/ /

OBJETIVO DO BRAINSTORM

IDEIAS INICIAIS

CHECKLIST IDEIAS INICIAIS

- ☐ É uma solução para um problema real?
- ☐ Existem produtos semelhantes no mercado?
- ☐ Qual é o diferencial dessa ideia?
- ☐ Quem seriam os usuários-alvo?
- ☐ Como essa ideia evoluiria ao longo do tempo?
- ☐ Existem tecnologias ou tendências emergentes que suportem essa ideia?
- ☐ Como essa ideia se encaixa com os objetivos gerais do negócio?
- ☐ A ideia é escalável?

NOME PROJETO:

DATA:

SOLUÇÕES PROPOSTAS

CHECKLIST SOLUÇÕES PROPOSTAS

- | | |
|--|--|
| ☐ A solução é tecnicamente viável? | ☐ Quão rápido essa solução poderia ser levada ao mercado? |
| ☐ Quais são os benefícios para o usuário? | ☐ Quais parcerias ou recursos externos seriam necessários? |
| ☐ Como os usuários descobririam e adotariam essa solução? | ☐ Como essa solução se compara às alternativas existentes no mercado? |
| ☐ Há feedback do usuário para suportar essa solução? | ☐ Quais são os custos associados ao desenvolvimento e manutenção? |
| ☐ Quais são os desafios de design ou usabilidade? | ☐ Existe uma clara proposta de valor para essa solução? |

NOME PROJETO:

DATA:

/ /

CHECKLIST PARA ABORDAR DESAFIOS

Definição Clara

- ☐ Qual é a real natureza do problema?
- ☐ Como você descreveria o problema em uma frase?
- ☐ Por que este é um problema?

Origem e Causa Raiz

- ☐ Quando e onde o problema começou?
- ☐ Quais são as possíveis causas raiz deste problema?
- ☐ Existem problemas subjacentes ou secundários que contribuem para o problema principal?

Impacto e Consequências

- ☐ Quem ou o que é afetado por este problema?
- ☐ Quais são as implicações de não resolver este problema?

Informação e Recursos

- ☐ Que informações você já tem sobre o problema?
- ☐ Que recursos (pessoas, ferramentas, informações) estão disponíveis para ajudar na solução?

Barreiras e Limitações

- ☐ Existem obstáculos claros que impedem a solução?
- ☐ Há limitações (tempo dinheiro, recursos) que precisam ser consideradas?

Soluções Possíveis

- ☐ Quais são as possíveis abordagens para resolver este problema?
- ☐ Já existem soluções conhecidas ou best practices relacionadas a este tipo de problema?

Ação e Implementação

- ☐ Qual é o plano de ação para resolver o problema?
- ☐ Quais são os próximos passos e quem é responsável por eles?

DESAFIOS/PROBLEMAS

Monitoramento e Feedback

- ☐ Como você saberá que o problema foi resolvido?
- ☐ Quais métricas ou indicadores podem ser usados para monitorar a eficácia da solução?

Aprendizado e Prevenção

- ☐ Como você saberá que o problema foi resolvido?
- ☐ Existem etapas que podem ser tomadas para prevenir que este problema ocorra novamente no futuro?

Revisão e Iteração

- ☐ Com base nos resultados, há necessidade de ajustar a solução?
- ☐ Existe uma maneira de melhorar ainda mais a abordagem ou o processo usado para resolver o problema?

RECURSOS NECESSÁRIOS

Produção de Conteúdo

- ☐ Contratação de especialistas **VALOR:** _____
- ☐ Equipamentos (câmeras, microfones, iluminação) **VALOR:** _____
- ☐ Softwares/aplicativos de edição **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Plataformas

- ☐ Domínio **VALOR:** _____
- ☐ Hospedagem **VALOR:** _____
- ☐ Pagamento **VALOR:** _____
- ☐ Conteúdo (Memberkit, Hotmart...) **VALOR:** _____
- ☐ Servidores dedicados **VALOR:** _____
- ☐ Plataforma emissão de notas fiscais **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Marketing e Publicidade

- ☐ Anúncios pagos **VALOR:** _____
- ☐ Contratação profissionais ou agência **VALOR:** _____
- ☐ Ferramentas automação Email **VALOR:** _____
- ☐ Ferramentas automação WhatsApp **VALOR:** _____
- ☐ Ferramentas automação Instagram **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Afiliação e Parcerias

- ☐ Comissões para afiliados **VALOR:** _____
- ☐ Bonificações por metas atingidas **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Suporte ao Cliente

- ☐ Ferramentas de suporte **VALOR:** _____
- ☐ Contratação de equipe **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Gestão e Operações

- ☐ Contabilidade e consultoria jurídica **VALOR:** _____
- ☐ Licenças e taxas **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Impostos e Taxas Governamentais

- ☐ Impostos sobre renda e vendas **VALOR:** _____
- ☐ Taxas de registro e licenciamentos **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Outros

- ☐ _____ **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____