



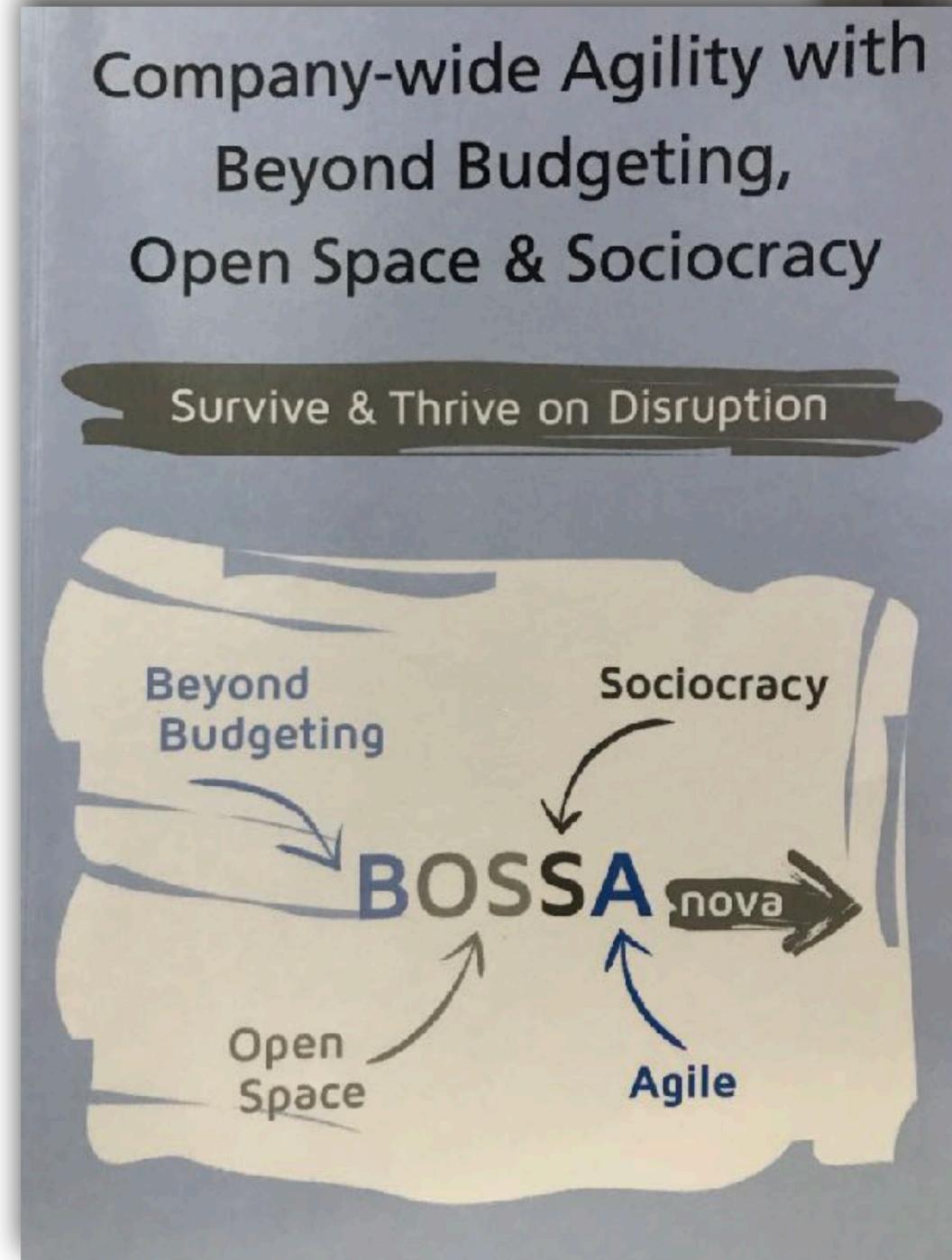
**A COISA CERTA E
SOMENTE A COISA
CERTA, DA PRÁTICA**



Paulo Antiquera, quem é este maluco!?!?

- Escrevi minha primeira linha de código em 1992
- Estudei e me apaixonei por Ciência da Computação
- Aprendi muito ensinando
- **Ajudei resolver problema de:** família, provedor de internet, empresa de recrutamento, transportadora, associação de agricultores, cooperativa agropecuária, empresa de software, instituição de ensino, consultoria de tecnologia do vale do silício, **fin-tech top que muda a vida das pessoas** 🦄
- XPzeiro Raíz

Inspiração



Company-wide Agility with Beyond Budgeting, Open Space & Sociocracy

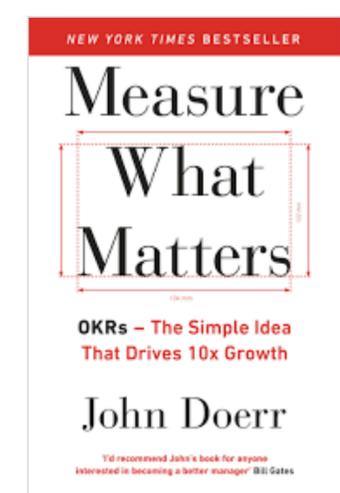
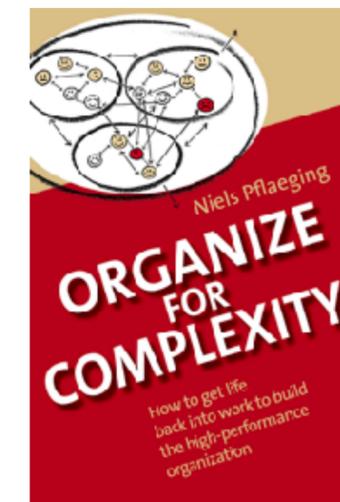
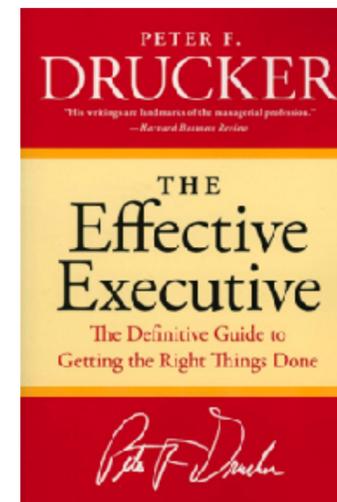
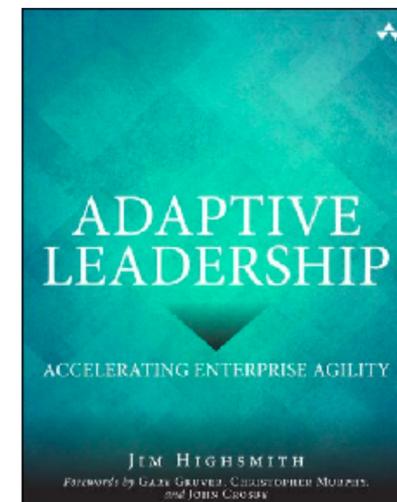
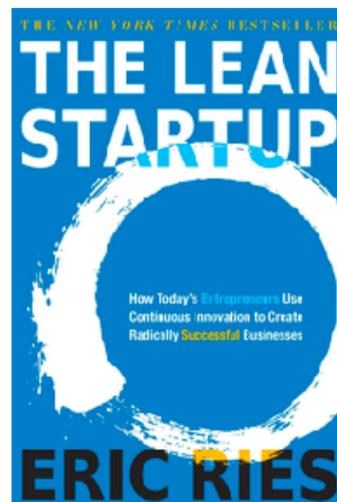
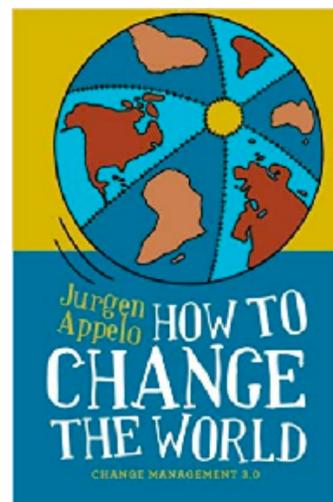
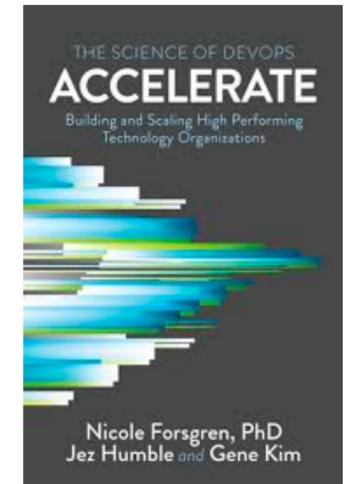
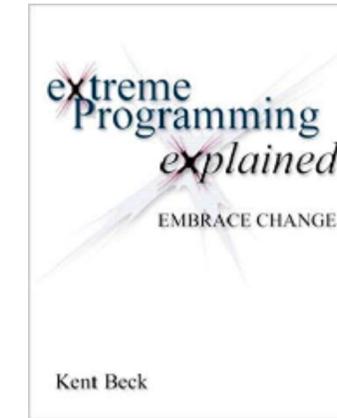
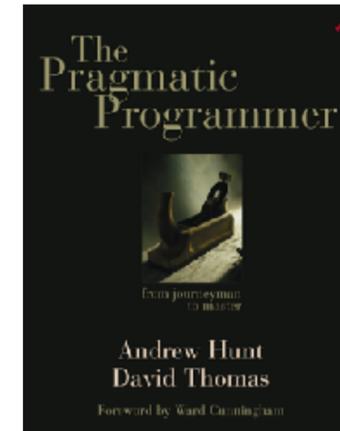
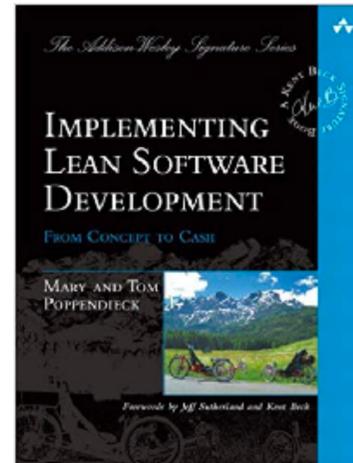
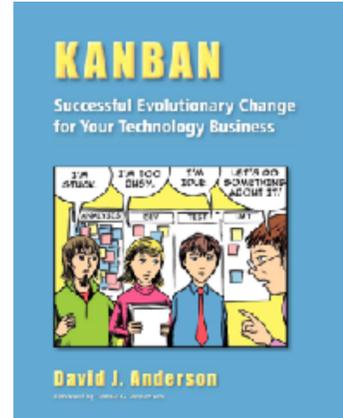
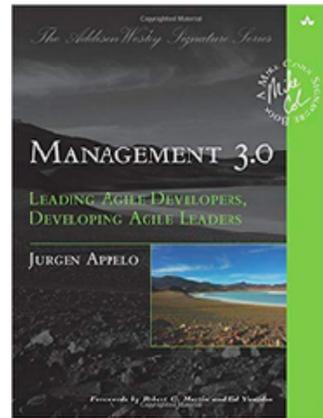
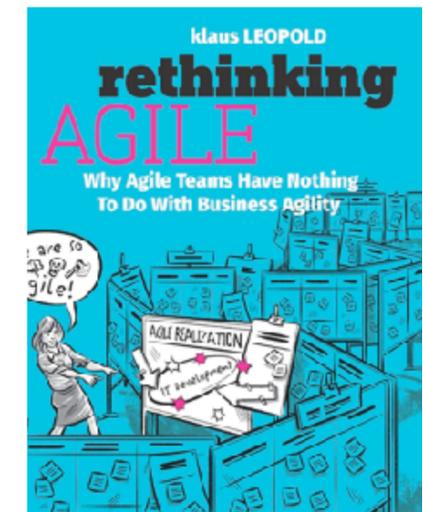
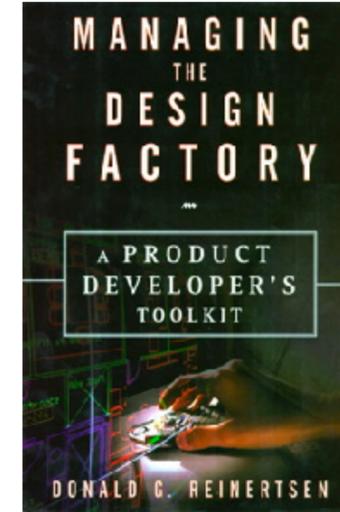
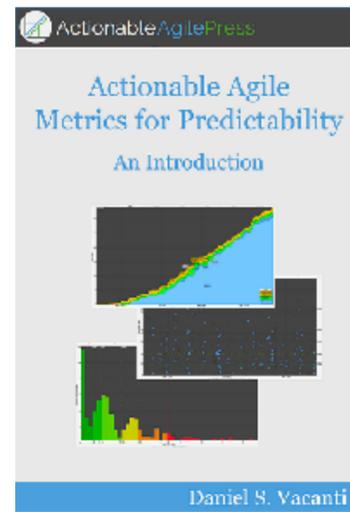
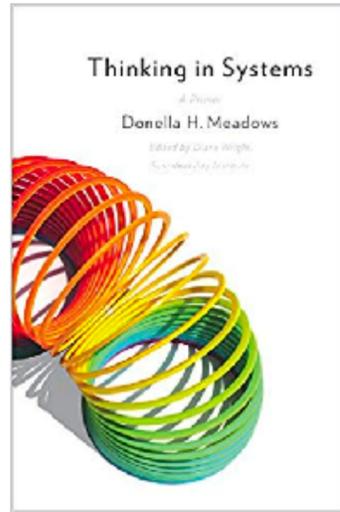
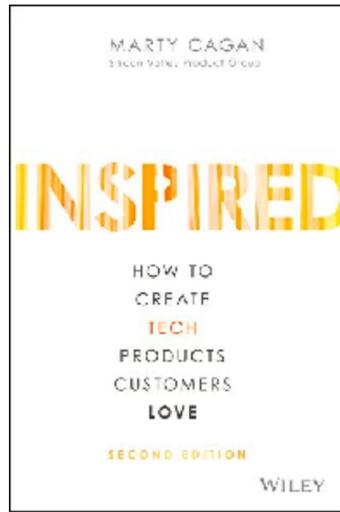
Survive & Thrive on Disruption

To Paulo -
enjoy the BOSSA
have!

Jutta Eckstein and John Buck

Jutta Eckstein

XP 2019,
Montreal





COMPANY-WIDE AGILITY



Company-wide Agility - Por que buscar?

Company-wide Agility - Por que buscar?

- Sucesso do Agile na TI

Company-wide Agility - Por que buscar?

- Sucesso do Agile na TI
- **Mundo VUCA e/ou BANI**
Volátil, Incerto, Complexo e Ambíguo
Frágil, Ansioso, Não Linear e Incompreensível

Company-wide Agility - Por que buscar?

- Sucesso do Agile na TI
- Mundo VUCA e/ou BANI
Volátil, Incerto, Complexo e Ambíguo
Frágil, Ansioso, Não Linear e Incompreensível
- Ambiente de Disruptivo

CAMADAS



Estratégia

CAMADAS



Estratégia

Descoberta

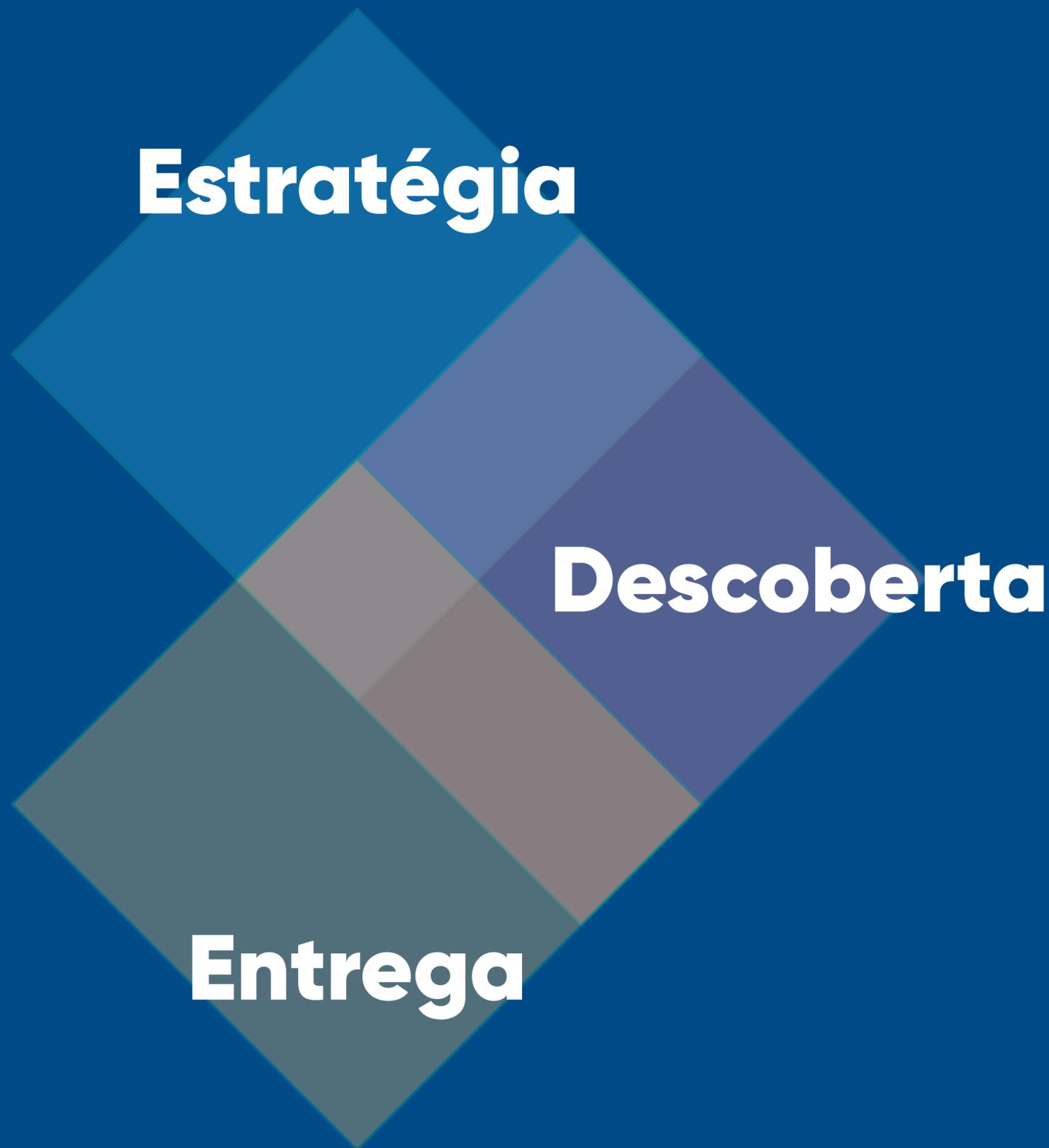
CAMADAS

CAMADAS

Estratégia

Descoberta

Entrega



CAMADAS



CAMADAS

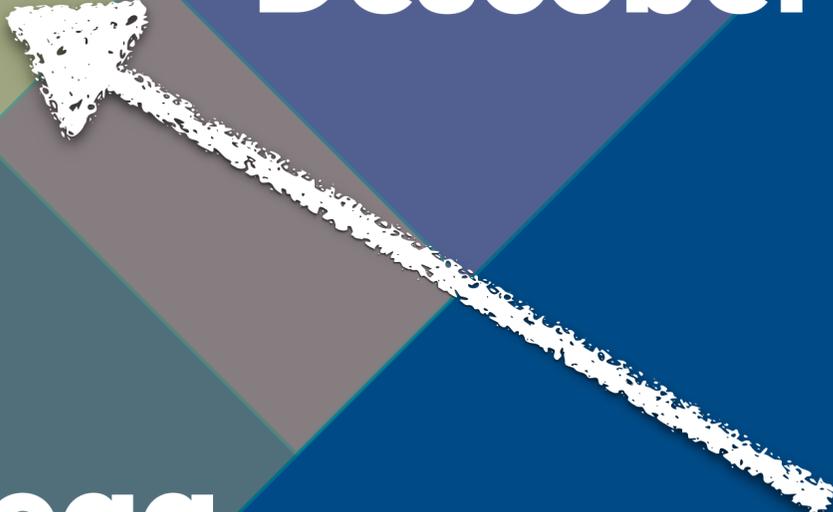
Estratégia

Operação

Descoberta

Entrega

A COISA CERTA



ESTRATÉGIA

DESDOBRAMENTO DA ESTRATÉGIA

EXECUÇÃO DA ESTRATÉGIA

DADOS

Dados de performance
Resultados da operação
Dados de comportamento de mercado
Dados de comportamento de usuários/clientes

PESQUISA

Pesquisa de usuário
Pesquisa de mercado
Análise de negócio
Análise de dados

IDÉIAS

Hipóteses
Direções
Visão de produto
Projetos / Iniciativas

CONCEPÇÃO DE PRODUTO

Métricas e resultados
Roadmap de produto
Direções técnicas

ENTREGÁVEIS

Business Features
CI / CD
Infraestrutura
Segurança
Auditoria
Back-office
Monitoramento
Analytics
Documentação

OPERAÇÃO

Gestão de incidentes
Crescimento
Suporte ao usuário

PERFORMANCE

DESCOBERTA

DEFINIÇÃO

DESENVOLVIMENTO

ENTREGA

PERFORMANCE

 **Estratégia** - Futurologia, aposta e experimentação

Estratégia - Futurologia, aposta e experimentação

VISÃO

Estratégia - Futurologia, aposta e experimentação

VISÃO

— Mercado

Estratégia - Futurologia, aposta e experimentação

VISÃO

- Mercado
- Ameaças e Oportunidades

Estratégia - Futurologia, aposta e experimentação

VISÃO

- Mercado
- Ameaças e Oportunidades
- **Apostas e Riscos**

Estratégia - Futurologia, aposta e experimentação

VISÃO

- Mercado
- Ameaças e Oportunidades
- Apostas e Riscos
- **Aprendizado dos resultados**

Estratégia

Comunicação e Coordenação

Estratégia

Comunicação e Coordenação



Estratégia

Comunicação e Coordenação



1960s

Management By Objectives

Peter Drucker



Estratégia

Comunicação e Coordenação

1980s

S.M.A.R.T.

George Doran

1960s

Management By Objectives

Peter Drucker

Estratégia

Comunicação e Coordenação

1980s

S.M.A.R.T.

George Doran

1960s

Management By Objectives

Peter Drucker

1980s-1990s

KPIs

Estratégia

Comunicação e Coordenação

1980s

S.M.A.R.T.

George Doran

1960s

Management By Objectives

Peter Drucker

1980s-1990s

KPIs

1990s

Balanced Scorecard

Kaplan & Norton

Estratégia

Comunicação e Coordenação

1980s

S.M.A.R.T.

George Doran

1960s

Management By Objectives

Peter Drucker

1980s-1990s

KPIs

1990s

Balanced Scorecard

Kaplan & Norton

~2000s

OKRs na Google

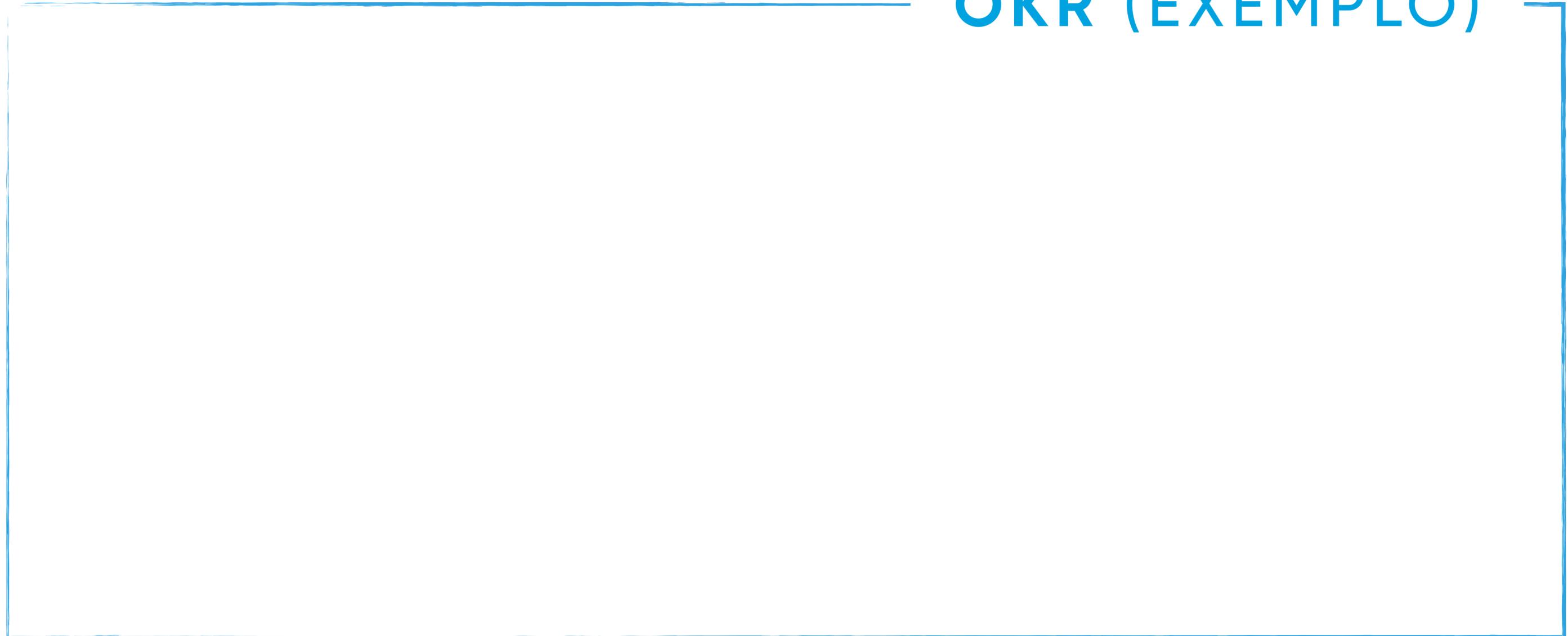
Jhon Doerr (Andrew Grove na Intel)



Estratégia - Comunicação e Coordenação

Estratégia - Comunicação e Coordenação

OKR (EXEMPLO)



Estratégia - Comunicação e Coordenação

OKR (EXEMPLO)

- **Sociocracia**

Estratégia - Comunicação e Coordenação

OKR (EXEMPLO)

- Sociocracia
- **COMPANHIA > ÁREAS > TIMES > PESSOAS**

Estratégia - Comunicação e Coordenação

OKR (EXEMPLO)

- Sociocracia
- **COMPANHIA** > ÁREAS > TIMES > PESSOAS
- **Poder de transformar**

Estratégia - Comunicação e Coordenação

OKR (EXEMPLO)

- Sociocracia
- **COMPANHIA** > ÁREAS > TIMES > PESSOAS
- Poder de transformar
- **Flexibilidade**

 **Descoberta** - Um universo paralelo ao dia-a-dia

— **Descoberta** - Um universo paralelo ao dia-a-dia

- Conectado à visão de médio/longo prazo

— **Descoberta** - Um universo paralelo ao dia-a-dia

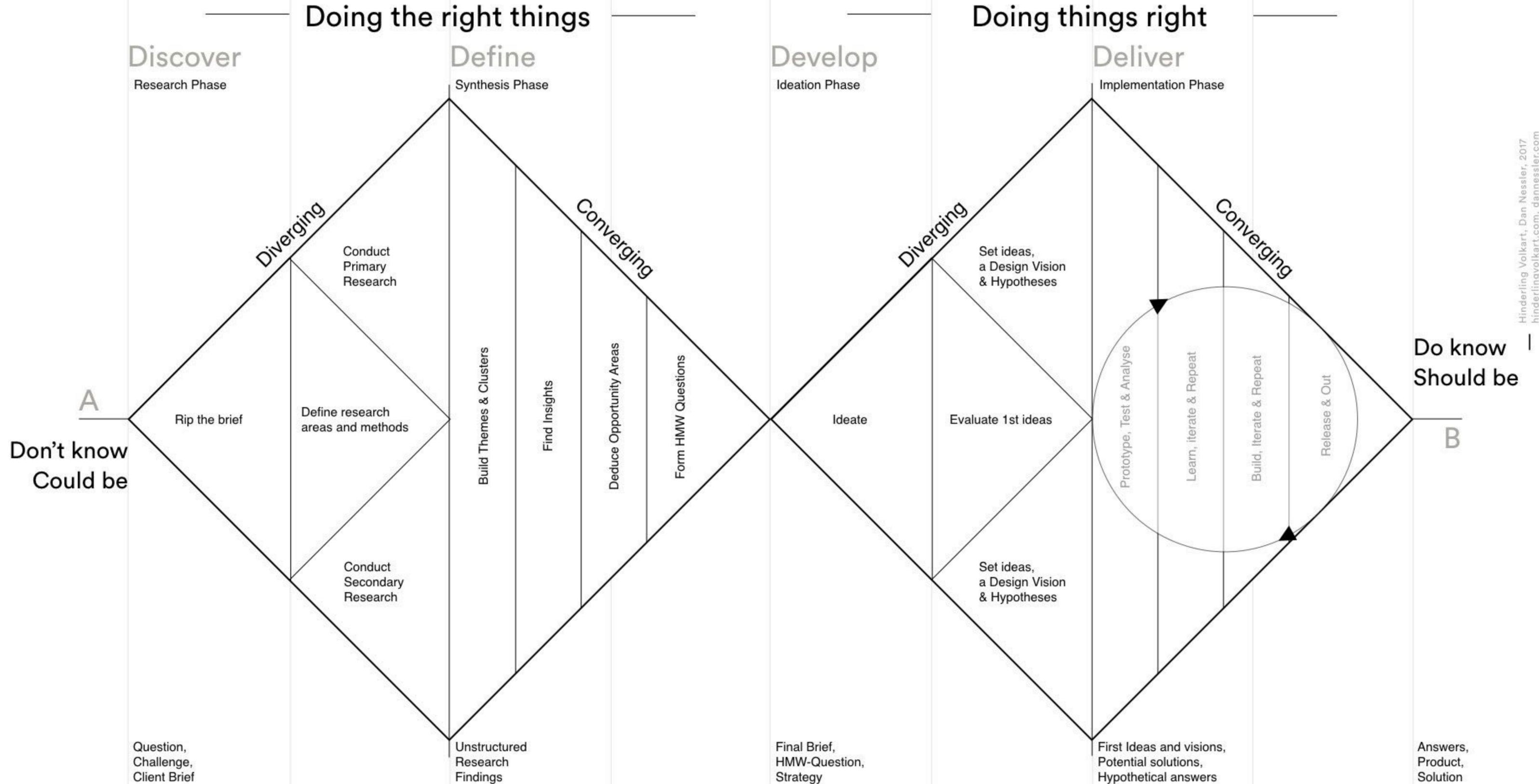
- Conectado à visão de médio/longo prazo
- **Influenciado por pesquisas, entregas e operação**

— **Descoberta** - Um universo paralelo ao dia-a-dia

- Conectado à visão de médio/longo prazo
- Influenciado por pesquisas, entregas e operação
- **Antecipa/ataca riscos:**
Valor,
Usabilidade,
Viabilidade Técnica e
Viabilidade de Negócio

Descoberta

Revamped Double Diamond





Entrega - Foco, flexibilidade e força

Entrega - Foco, flexibilidade e força

- Organização e estrutura:
Equilíbrio,
Confiança,
Autonomia e
Colaboração

Entrega - Foco, flexibilidade e força

- Organização e estrutura:
Equilíbrio,
Confiança,
Autonomia e
Colaboração
- Flow mindset:
Full-stack Approach
Progresso e Visibilidade

Entrega - Foco, flexibilidade e força

- Organização e estrutura:
Equilíbrio,
Confiança,
Autonomia e
Colaboração
- Flow mindset:
Full-stack Approach
Progresso e Visibilidade
- Previsibilidade
Quando fica pronto?

 **Operação** - Quando se colhe o que foi plantado

Operação - Quando se colhe o que foi plantado

Colheu um produto/solução que
NÃO PERFORMA,
por que plantou
FEATURE AO INVÉS DE VALOR.

Operação - Quando se colhe o que foi plantado

Colheu um suporte cheio de
DÚVIDAS, RECLAMAÇÕES E UM EXÉRCITO DE DETRATORES,
por que plantou
DÍVIDA DE UI/UX/NEGÓCIO.

Operação - Quando se colhe o que foi plantado

Colheu um produto/serviço
RESISTENTE À MUDANÇA,
por que plantou
DÍVIDA TÉCNICA.

Operação - Quando se colhe o que foi plantado

Colheu uma operação em que
SUA EQUIPE NÃO ACREDITA/ENGAJA,
por que plantou
DIZER O COMO E O QUÊ AO INVÉS DO PORQUÊ.



Operação - O que mais?

— **Operação** - O que mais?

- Realização do investimento

Operação - O que mais?

- Realização do investimento
- Base para aumento de rentabilidade por escala de usuários e/ou volume transaccional

— **Operação** - O que mais?

- Realização do investimento
- Base para aumento de rentabilidade por escala de usuários e/ou volume transacional
- **Base para pesquisa e venda de novas/outras ofertas**

ENTÃO...



A COISA CERTA

O CURIOSO CASO DO EBANX **Track**

EBANX Track

PERFORMANDO E EVOLUINDO

ACHAMOS MARKET FIT

MVP PARA ENDEREÇAR UMA HIPÓTESE



[Q4 2018] É uma boa para pós-vendas?

EBANX Track

ACHAMOS
MARKET FIT

MVP PARA
ENDEREÇAR
UMA HIPÓTESE

PERFORMANDO E
EVOLUINDO



[Q4 2018] É uma boa para pós-vendas?

[2019] B2B ou B2C?

EBANX Track

ACHAMOS
MARKET FIT

MVP PARA
ENDEREÇAR
UMA HIPÓTESE

PERFORMANDO E
EVOLUINDO



[Q4 2018] É uma boa para pós-vendas?

[2019] B2B ou B2C?

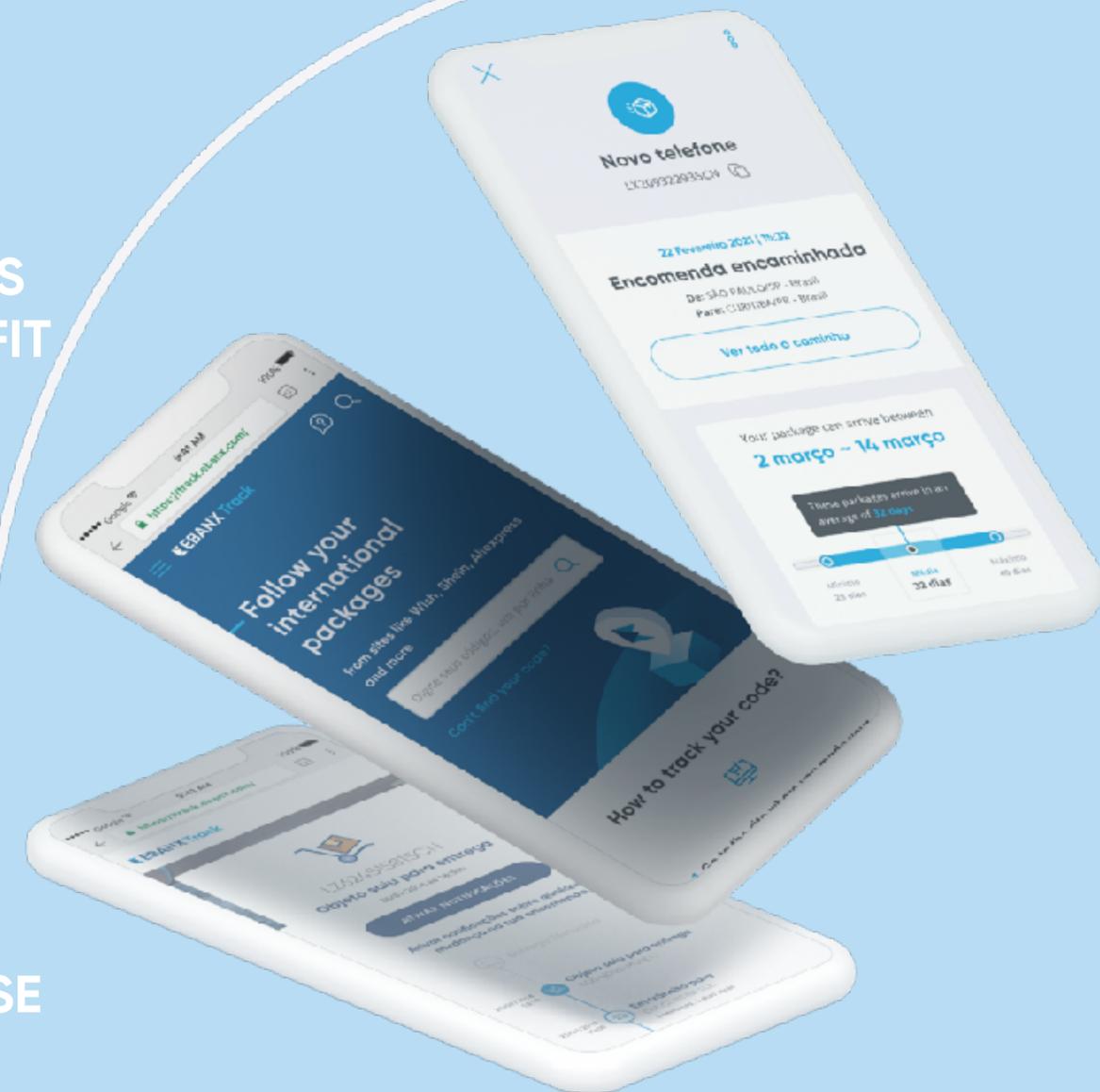
[Q1 2020] É B2B2C, mas centrado no negócio ou no consumidor?

EBANX Track

ACHAMOS
MARKET FIT

MVP PARA
ENDEREÇAR
UMA HIPÓTESE

PERFORMANDO E
EVOLUINDO



[Q4 2018] É uma boa para pós-vendas?

[2019] B2B ou B2C?

[Q1 2020] É B2B2C, mas centrado no negócio ou no consumidor?

[H2 2020] É centrado no consumidor! O que mesmo que eles querem?

EBANX Track

ACHAMOS
MARKET FIT

MVP PARA
ENDEREÇAR
UMA HIPÓTESE

PERFORMANDO E
EVOLUINDO



[Q4 2018] É uma boa para pós-vendas?

[2019] B2B ou B2C?

[Q1 2020] É B2B2C, mas centrado no negócio ou no consumidor?

[H2 2020] É centrado no consumidor! O que mesmo que eles querem?

EBANX Track

ACHAMOS
MARKET FIT

MVP PARA
ENDEREÇAR
UMA HIPÓTESE

PERFORMANDO E
EVOLUINDO



[Q4 2018] É uma boa para pós-vendas?

[2019] B2B ou B2C?

[Q1 2020] É B2B2C, mas centrado no negócio ou no consumidor?

[H2 2020] É centrado no consumidor! O que mesmo que eles querem?

[2021]

É um bom canal para vendas?



EBANX Track

PERFORMANDO E EVOLUINDO

ACHAMOS MARKET FIT

MVP PARA ENDEREÇAR UMA HIPÓTESE

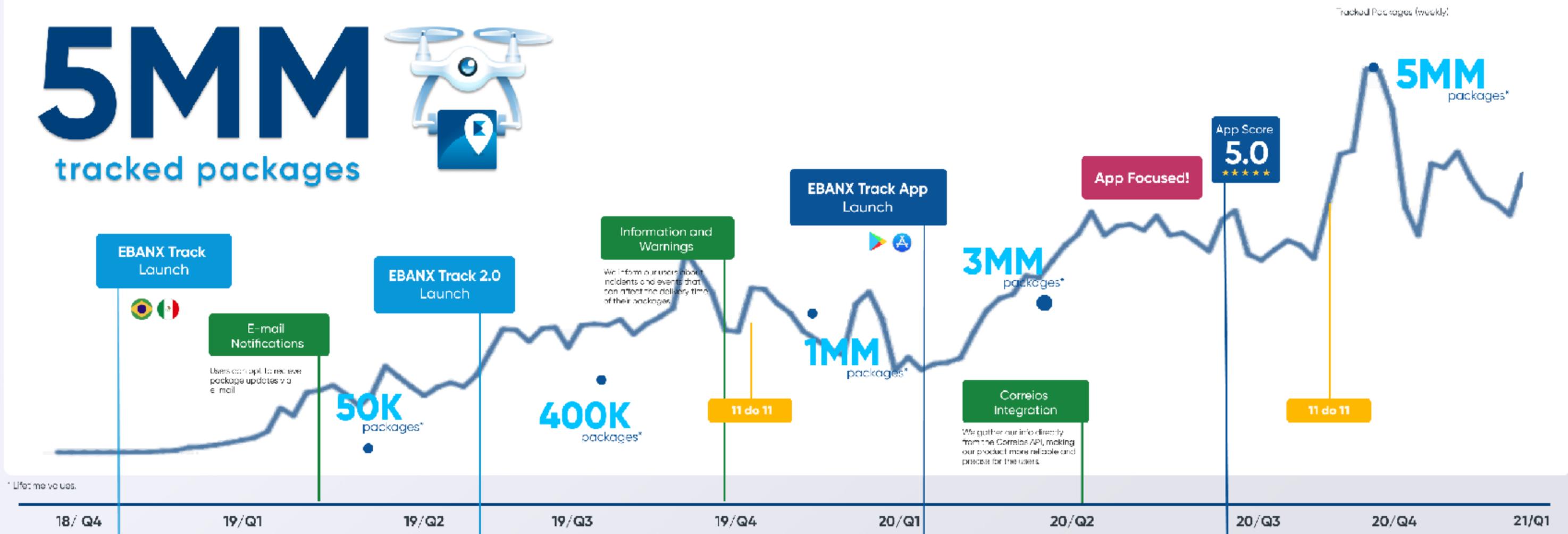


5MM

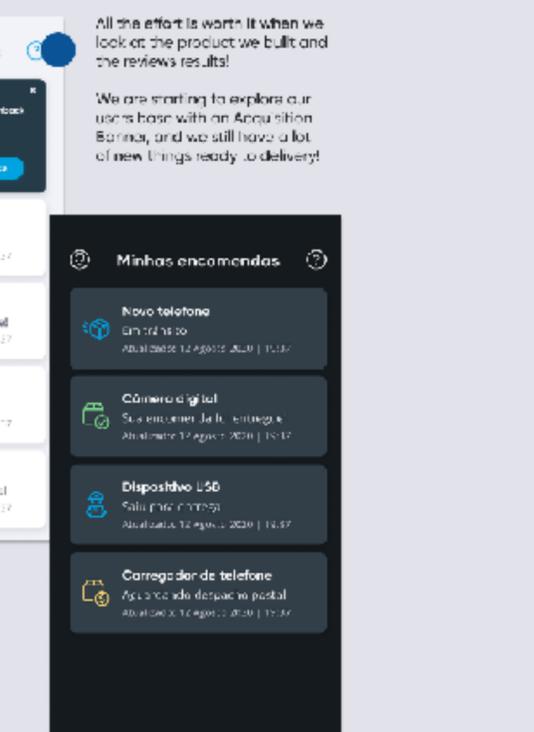
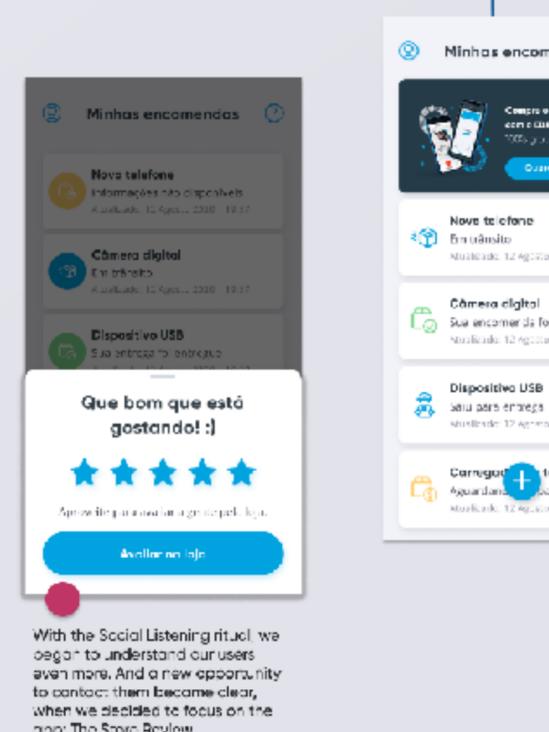
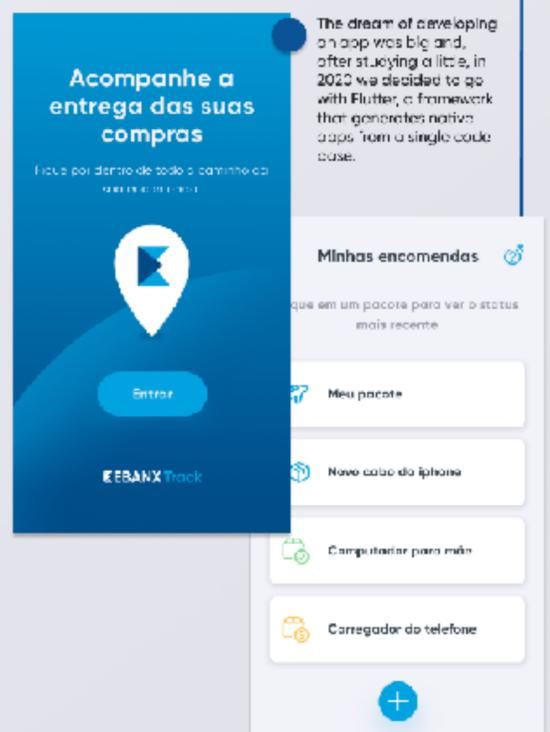
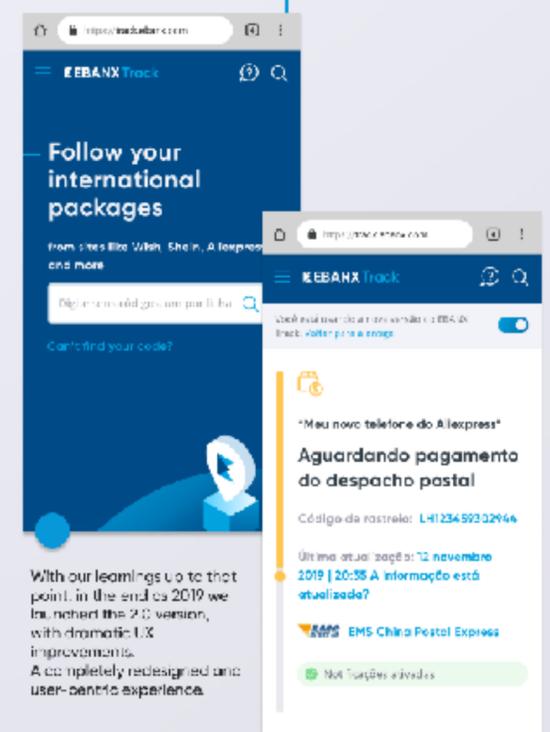
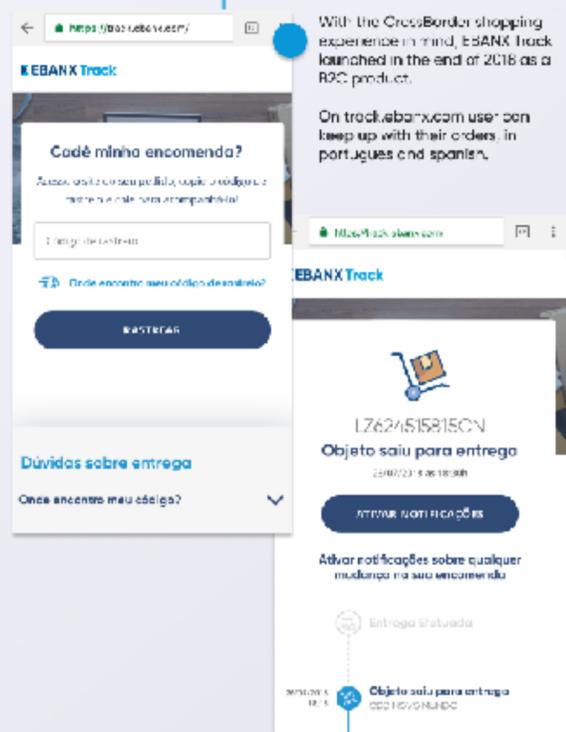
tracked packages



Tracked Packages (weekly)



* Lifetime values.





 paulo@antiquera.net

 [in/pauloantiquera](https://www.linkedin.com/in/pauloantiquera)

OBRIGADO
