

# DE PROJETOS A PRODUTOS

Nuno Morgadinho

WordCamp Lisboa 2023



**WORDCAMP**  
LISBOA 2023

UM  
**WEBSITE**  
DEVE SER ENCARADO COMO UM

**PRODUTO**

# AGENDA

1. O VALOR ESTÁ NOS OLHOS DE QUEM VÊ
2. O QUE SIGNIFICA “WEBSITE COMO PRODUTO”
3. PORQUÊ É IMPORTANTE?
4. PROJETOS TRADICIONAIS VS WEBSITE COMO PRODUTO
5. 3 CASOS / EXEMPLOS E 3 PRINCÍPIOS CHAVE
6. LIÇÕES PRÁTICAS E CONCLUSÃO



# A GRANDE DISPUTA FAMILIAR

**VALOR**

É

**PERCEPCIONADO**

E COMO TAL, PODE SER

**INFLUENCIADO**

O QUE SIGNIFICA ENCARAR UM  
**WEBSITE**  
COMO UM

**PRODUTO**

# A FÓRMULA

**WEBSITE COMO PRODUTO =**

**DESENV. AGILE (ÂMBITO ABERTO + ON-GOING) +**

**DESIGN CENTRADO NO UTILIZADOR +**

**DECISÕES COM BASE EM DADOS +**

**IMERSÃO NO NEGÓCIO DO CLIENTE**

PORQUÊ



**UM WEBSITE JÁ  
NÃO É SÓ**

**APENAS UM SITE**

**CRESCER  
O NEGÓCIO**

**WIN-WIN**

# CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

15 PROJETOS X 15K (AVG.FEE)  
**= 225K ONE-TIME**

20 PROJETOS X 20K  
**= 400K ONE-TIME**

15 CLIENTES X 3500€ /MÊS + 10 PROJETOS X 15K  
**= 780K /ANO**

**PASSAR DE  
FORNECEDOR A**

**PARCEIRO**

**E MANTER CLIENTES**

**DURANTE ANOS**

AUMENTAR A  
**SATISFAÇÃO DA EQUIPA**

PROJETOS TRADICIONAIS  
VS  
WEBSITE COMO PRODUTO

PROJETO  
ANTES

**PLANEAR E DEFINIR ÂMBITO**  
**ESTIMA FUNCIONALIDADES**  
**ORÇAMENTA**  
**100% RISCO**

PRODUTO  
ANTES

**DESCOBERTA / ROADMAP**  
**ESTIMAR RECURSOS**  
**PREÇO TABELA**  
**RISCO PARTILHADO**

PROJETO  
DURANTE

**FUNCIONALIDADES FIXAS**  
**BUDGET INFLACIONADO**  
**INCENTIVO: FAZER RÁPIDO**  
**GESTÃO DE PROJETO**

PRODUTO  
DURANTE

**POSSO ADICIONAR FUNC.**  
**TEMPO E “MATERIAIS”**  
**INCENTIVO: FAZER BEM**  
**MELHORIA DE PRODUTO**



PROJETO  
APOS

LANÇAMENTO  
GARANTIA  
MANUTENÇÃO

**SUCESSO = ON-TIME,  
ON-QUALITY, ON-BUDGET**

PRODUTO  
APOS

RELEASES SEMANAIS  
CONTINUIDADE  
SPRING CLEANING

**SUCESSO = ADOPÇÃO NO  
MERCADO**

COMO VENDER ESTE TIPO DE COLABORAÇÃO ON-GOING AO  
CLIENTE?

∞ **EDUCAÇÃO**

∞ **FRAMING**

∞ **PROVA SOCIAL**

∞ RESOLVER

PROBLEMAS

EXEMPLOS / PRINCÍPIOS BASE

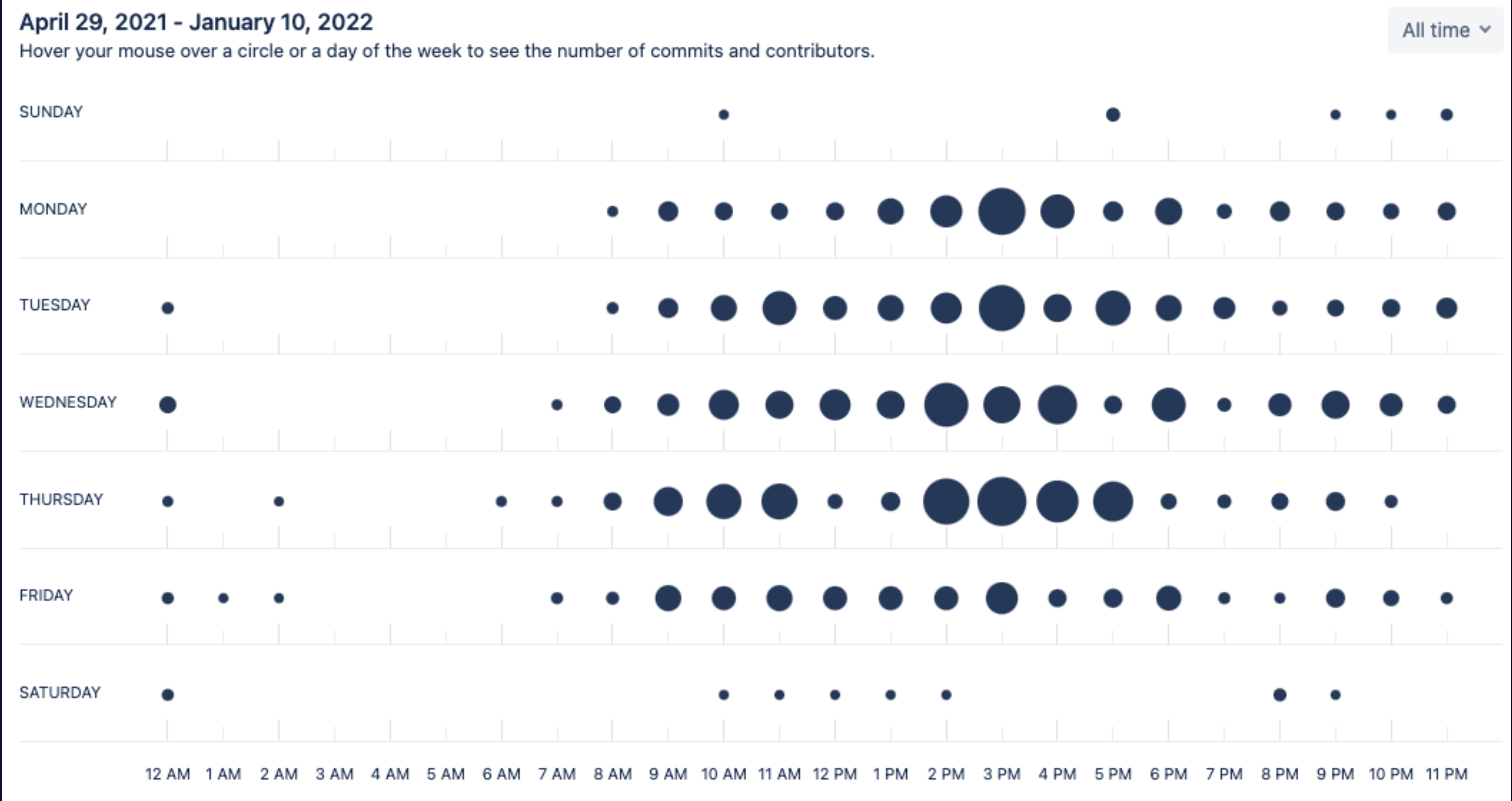


**SITE DE NOTÍCIAS  
COMO PRODUTO**

**ECO.PT**

# PRINCÍPIO 1: IMERSÃO NO CLIENTE

REUNIR INFORMAÇÕES DETALHADAS • APRENDER SOBRE  
OBJETIVOS E NECESSIDADES • FAZER ANÁLISE DE MERCADO •  
IDENTIFICAR DESAFIOS E OPORTUNIDADES ÚNICAS • ENTREVISTAR  
C-LEVEL • REUNIR REGULARMENTE E PRESENCIALMENTE



ECOMMERCE COMO  
PRODUTO

FRESH.LAND

# PRINCÍPIO 2: DESIGN CENTRADO NO UTILIZADOR

**COMPREENDER E ATINGIR OS OBJETIVOS DOS UTILIZADORES •**

**INVESTIGAR • DESIGN ITERATIVO E PROTOTIPAGEM • TESTAR COM**

**UM CONJUNTO DE UTILIZADORES-PILOTO • ON-GOING**





## Words matter. Make an impact in every language.

Unbabel's LangOps platform combines the best blend of machine and human translation so you can provide a consistent multilingual customer experience, grow to new markets and build trust around the world.

Get a demo

Free trial

WEBSITE DE  
PRODUTO COMO  
PRODUTO

UNBABEL.COM

# PRINCÍPIO 3: DECISÕES BASEADAS EM DADOS

*“PERGUNTO SEMPRE AO CLIENTE SE ELE TEM DADOS. SE TIVER DADOS, POSSO TOMAR DECISÕES MAIS INTELIGENTES.”*

— TIAGO MARTINS, [SDBAGENCY.COM](https://www.sdbagency.com)

# PRINCÍPIO 3: DECISÕES BASEADAS EM DADOS

MEDIR E MELHORAR • ADAPTAR • APRENDER • ENTREGAR  
VALOR • PLANEAMENTO MENSAL + MÉTRICAS SEMANAIS •  
ACOMPANHAR E COMPARAR • DEFINIR METAS

# LIÇÕES PRÁTICAS & CONCLUSÃO

# ESTAMOS A VENDER VALOR

WEBSITE COMO PRODUTO É UM RELACIONAMENTO CONTÍNUO +  
3 COMPONENTES: DESIGN CENTRADO NO UTILIZADOR, DECISÕES  
BASEADAS EM DADOS E IMERSÃO NO NEGÓCIO DO CLIENTE.

# VER “ALÉM”

ACREDITAR + ACÇÃO = RESULTADO

1. SABER QUE HÁ UMA POSSIBILIDADE
2. FAZER O QUE TEM DE SER FEITO
3. CONCRETIZAÇÃO

# AGÊNCIAS

ENCARAR OS WEBSITES DOS CLIENTES COMO PRODUTOS  
EM VEZ DE PROJETOS COM UM PLANO DE MANUTENÇÃO



“MANUTENÇÃO”

“SITE CARE”



**NÃO FAÇAM WEBSITES,  
FAÇAM PRODUTOS INCRÍVEIS.**

*- NUNO MORGADINHO*

# OBRIGADO

Q&A

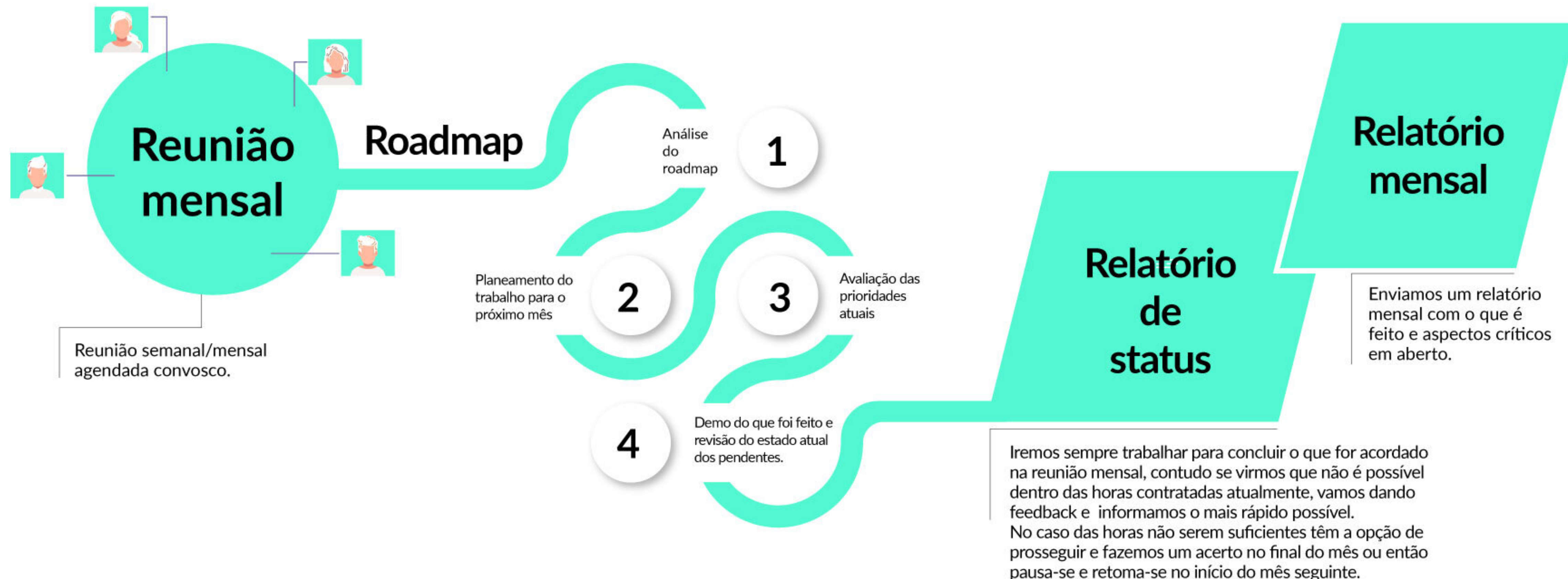
[WIDGILABS.COM/WEBSITE-AS-A-PRODUCT](https://widgilabs.com/website-as-a-product)



WORDCAMP  
LISBOA 2023

widgilabs

# The WL Process



## Comunicação constante

Estamos sempre no P2 e caso seja necessário podemos agendar uma reunião extra.



## Tempo de resposta

Respondemos em 24 horas via P2. A resolução do problema pode levar mais tempo, variando conforme a complexidade do que se trata.