

Conclusão

Transcrição

[00:00] Se você chegou até aqui, você finalizou nosso curso. Parabéns por ter cumprido essas tarefas! Vamos dar uma revisada agora para ter certeza de que não perdemos nada. Primeiro, vamos entender o que a Bytebank nos pediu. Eles precisavam de ajuda para desenvolver um programa de milhagens. Nos contrataram para fornecer um auxílio no projeto de desenvolvimento. Mas temos que entender o que é ciclo de desenvolvimento, desenvolvimento de produto, e é exatamente por isso que começamos nossa aula.

[01:00] Descobrimos que uma prestação de serviço também é considerada produto, como no caso do barbeiro. Demos o exemplo do barbeiro chique e o de bairro. A diferença entre eles é o desenvolvimento de produto. Se ambos são bons vai depender do ponto de vista do cliente, que é o que chamamos de valor agregado, ou seja, tudo que o cliente está disposto a pagar. Se ele só quer fazer a barba de forma simples, ele vai até o barbeiro de bairro. Mas se ele quiser algo mais moderno, relaxante, com certeza ele vai no mais chique.

[02:30] Também nos perguntamos até onde escutar o cliente. A resposta é que até onde isso for o foco do desenvolvimento estratégia. Também estudamos que a partir da década de 80 deixamos de focar no lucro e começamos a focar no que o cliente quer, porque a troca de informações começou a ser muito maior e hoje qualquer um pode ter uma empresa.

[03:26] É por isso que nós escutamos a voz do cliente, o voc. Nós fizemos uma pesquisa de mercado para entender a voz dos nossos clientes, fizemos a leitura dos dados, entendemos o que é processo e projeto. O processo é o pacote de trabalho que pode ser repetido e o projeto é um processo com objetivo único.

[04:35] Depois, entendemos as diversas formas de desenvolvimento de processos e produtos que foram ganhando vida com a linha histórica. O primeiro foi o fordismo, depois veio o taylorismo. Passamos pelo seis sigma e chegamos ao lean manufacturing, nosso desenvolvimento de produto atual.

[05:24] Descobrimos quais os passos de desenvolvimento, que são: escutar o cliente, fazer a concepção, prototipação, testes de operação, vemos se falta alguma coisa, fazemos ajustes, começamos a produção e verificamos se está tudo estabilizado.

[05:57] Também comentamos como isso impacta a cultura empresarial e não é só importante no desenvolvimento técnico da operação, dos processos que vamos executar, mas de como as pessoas dão aderência a isso. Chamamos de gestão de mudança. E sempre teremos foco em tempo, custo e qualidade durante o desenvolvimento do ciclo de produto. É um ciclo porque se renova várias vezes.

[07:04] Demos também exemplos da importância desse ciclo, usando empresas que usaram e que não usaram e acabaram perdendo mercado.

[07:28] Espero que tenham gostado do curso. Vocês podem sempre me contatar no fórum para tirar dúvidas. Fiquem de olho nas novidades do mercado e da Alura. Foi um prazer estar aqui com vocês. Parabéns, galera!