aChEi MeU eSpAçO! CoWoRkInG







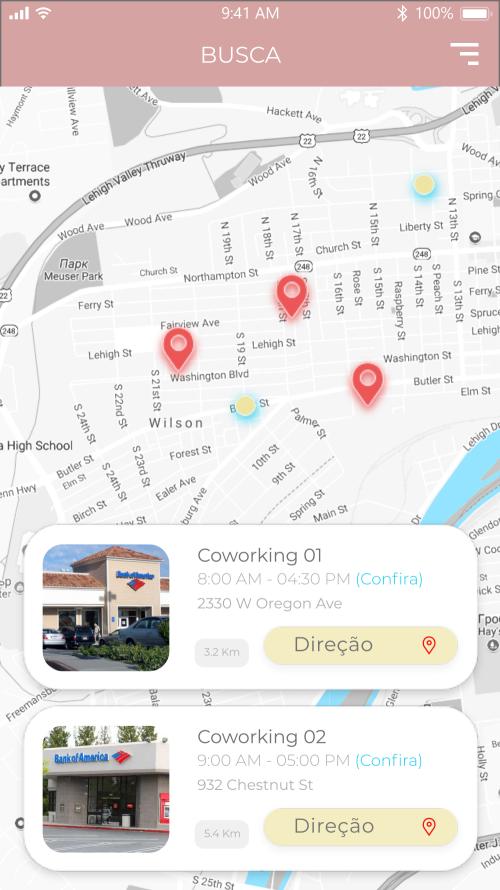






space





CASE

Um cliente entrou em contato. Ele pediu ajuda para incubar uma ideia sua, inspirada na nova onda de startups atuantes em São Paulo como Yellow, Grin e Riba.

Sua ideia é transformar espaços ociosos em coworkings da cidade em espaços que podem ser usados para as mais diversas atividades - reuniões, cafés, espaço para jogos, espaço para estudar. Ele não tem certeza de como poderia organizar isso para os coworking e tampouco como ofertar isso para usuários, embora acredite que exista uma grande oportunidade aí.

Seu desafio é conceber uma POC que transmita um pouco dessa ideia.

Bem, inicialmente como muitos dos cases, não podemos levar apenas a nossa ideia adiante. Resolvi encontrar alguns amigos que estão ligados a Inovação e tem uma mente mais aberta e pensam "fora da caixinha".

Entramos em discussão, levando em consideração a necessidade de cada um, já que a maioria faz uso de coworking e tem seus próprios negócios.

- Descobrir as ideias iniciais ou inspirações estabelecendo as necessidades do usuário.

Primeiramente, fizemos a Jornada do Usuário, desde o momento que ele entra no coworking até o momento em que ele necessita de serviços para o desenvolvimento de um meetup, uma reunião com clientes ou um happy hour.

Desenvolvi uma pesquisa com os coworking existentes e o que é oferecido, para que dentre as lacunas deixadas, eu pudesse descobrir soluções e propor outras ideias.

Estamos "abrindo o duplo diamante", e divergindo.

Foram feitas entrevistas, com perguntas abertas, do tipo, "Como é seu dia...", "Como nós devemos..." e conseguimos ter uma noção, neste caso hipotética, da Persona.

Foi feito o Mapa da Empatia, onde descobrimos o que o usuário vê, fala, ouve e pensa, além das Dores e Necessidades.

Conseguimos desenvolver uma matriz CSD (com as certezas, suposições e dúvidas)

Neste momento, "fechamos o duplo diamante", ou seja, vamos Convergir.

- Definir, interpretar e alinhar os pontos identificados apontando um ponto único de visão de objetivo a ser tratado.

Descobrimos que o usuário necessita realmente de um espaço onde ele possa usar para EVENTOS, fazer um happy hour, um encontro de negócios.

Os frequentadores são startups com espaços reduzidos, muitas vezes compartilhados, necessitando essas ações para aumentar seu network.

- Desenvolver a partir de princípios de design identificando propostas de solução e as interações com usuário.

Com a reunião realizada, participando 5 pessoas, ouvi a contribuição de cada um e o que fez com que aprimorasse a ideia pré-concebida. Co-criei com o objetivo de conceber soluções inovadoras em oferta de um novo serviço alinhado a real necessidade do meu cliente.

Depois de ter muito claro, nosso cenário e contexto, partimos para a ideação de uma proposta e apresentação do Protótipo, representando uma "fatia" do todo, considerando um MVP.

Consideramos um público não pela faixa etária e sim pelas características básicas de trabalho, modo de vida e objetivos.

Unimos o "útil ao agradável", ou seja, dar funcionalidade e deixar o usuário satisfeito.

- Entregar avançando em prototipação das ideias tangibilizando de forma a validar e testar diretamente com usuário final.

A conclusão, foi de fazer um aplicativo onde eu pudesse buscar um coworking, através da plataforma dos apps de bikes, patinetes, e pudesse ser feita a reserva dos espaços disponíveis, localização, data, alimentação, (por exemplo, com um convênio com o Ifood para a entrega de alimentação e bebidas), sendo que essa resolução fosse rápida e eficaz, sem deter muito tempo do usuário. E uma parceria com descontos e oferecimento dos patinetes e bikes (como um programa de fidelidade) para que as pessoas que fossem ao evento se utilizassem desses meios de transporte para chegar.