



Criando & Gerindo Produtos Internacionais

S

Giovanna Claro

Founder & CEO na  **eHeadset**

English

Sprints





**Curiosa que não
gosta de
ficar na zona
conforto.**



3 países:



EUA



China



Singapura



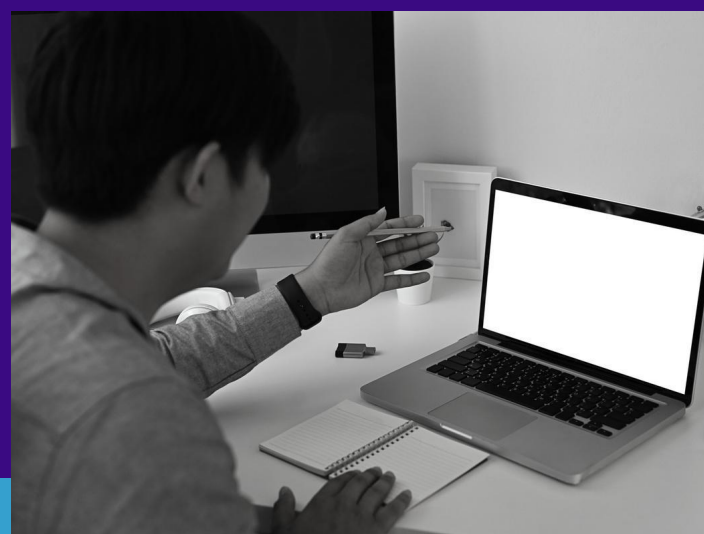
**Formada em
ADM pela FGV
& Mestrado em
Inovação em
Singapura**

Depois de 10 anos trabalhando com ágil,
criando & gerindo produtos internacionais no corporativo,
decidi Empreender!



Por que tantos adultos
que vão morar fora sentem
MEDO de falar inglês,
mesmo depois de vários
anos de aulas de
inglês no Brasil?

Toda inovação começa
com um inconformismo ou
uma paixão. No meu caso
foi a junção dos dois.



**Inglês +
Agilidade**



**+400
alunos**



**+10
países**



@eheadset

eHeadset
English
Sprints

eHeadset Inspiração nos

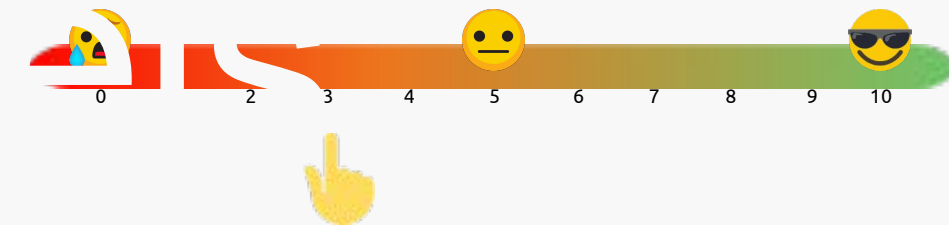
Exemplo de 1 módulo de 6 meses

3 sprints de 45 dias (6 semanas) que finalizam com prova de vida real com nativo 



1. Aula PREP antes do nativo

= **sprint planning** Aula de revisão antes da aula com nativo e avaliamos também quão confiantes nossos alunos estão para a entrega deste "Release". Nesta aula removemos os blockers!



2. Aula com nativo a cada 45 dias

= **sprint review (teste da nova versão pro mercado)** Hora de testar na vida real o inglês estudado com os teachers brasileiros nos últimos 45 dias em uma conversa com um nativo que não fala nada de português



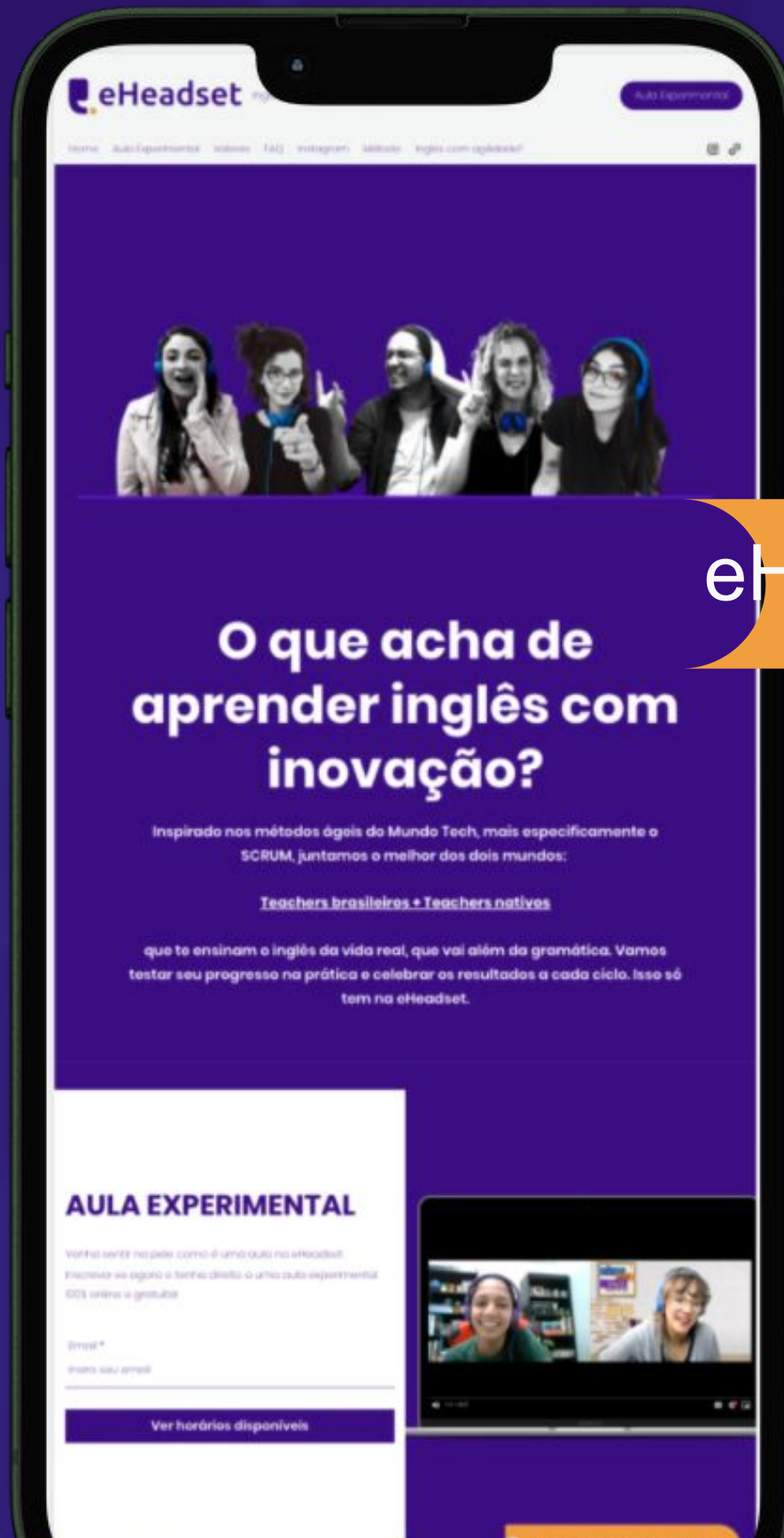
3. Aula de Feedback depois do nativo

= **retrospectiva** assim como nos métodos ágeis, precisamos avaliar o progresso. Nesta aula de feedback, nossos teachers brasileiros assistem a aula do aluno com o nativo e pontuam o que deu certo e o que precisa ser melhorado no próximo ciclo.



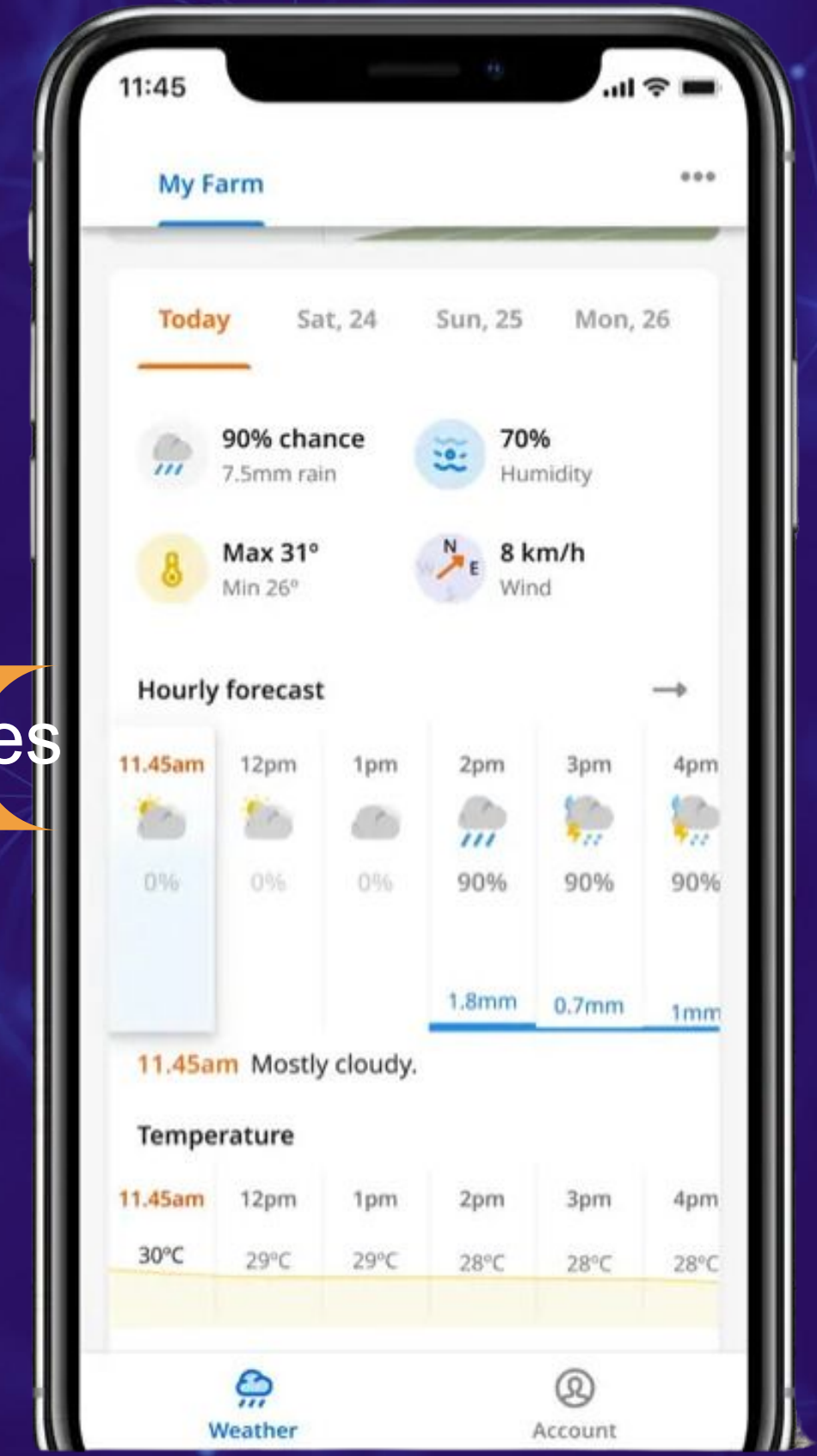
2 cases: Criando & Gerindo Produtos

Internacionais



eHeadset | +10 países

FarmWeather | + 20 países



Case A: eHeadset

Criando & Gerindo Produtos Internacionais: **DICA 1**

- 1 Comece pelo mercado com aspectos semelhantes e/ou com ativos existentes.

morar em Singapura =

ser Brasileira =



Case A: eHeadset

Criando & Gerindo Produtos Internacionais: **DICA 1**

- 1 Comece pelo mercado com aspectos semelhantes e/ou com ativos existentes.

Brasileiros morando fora do Brasil = ↩

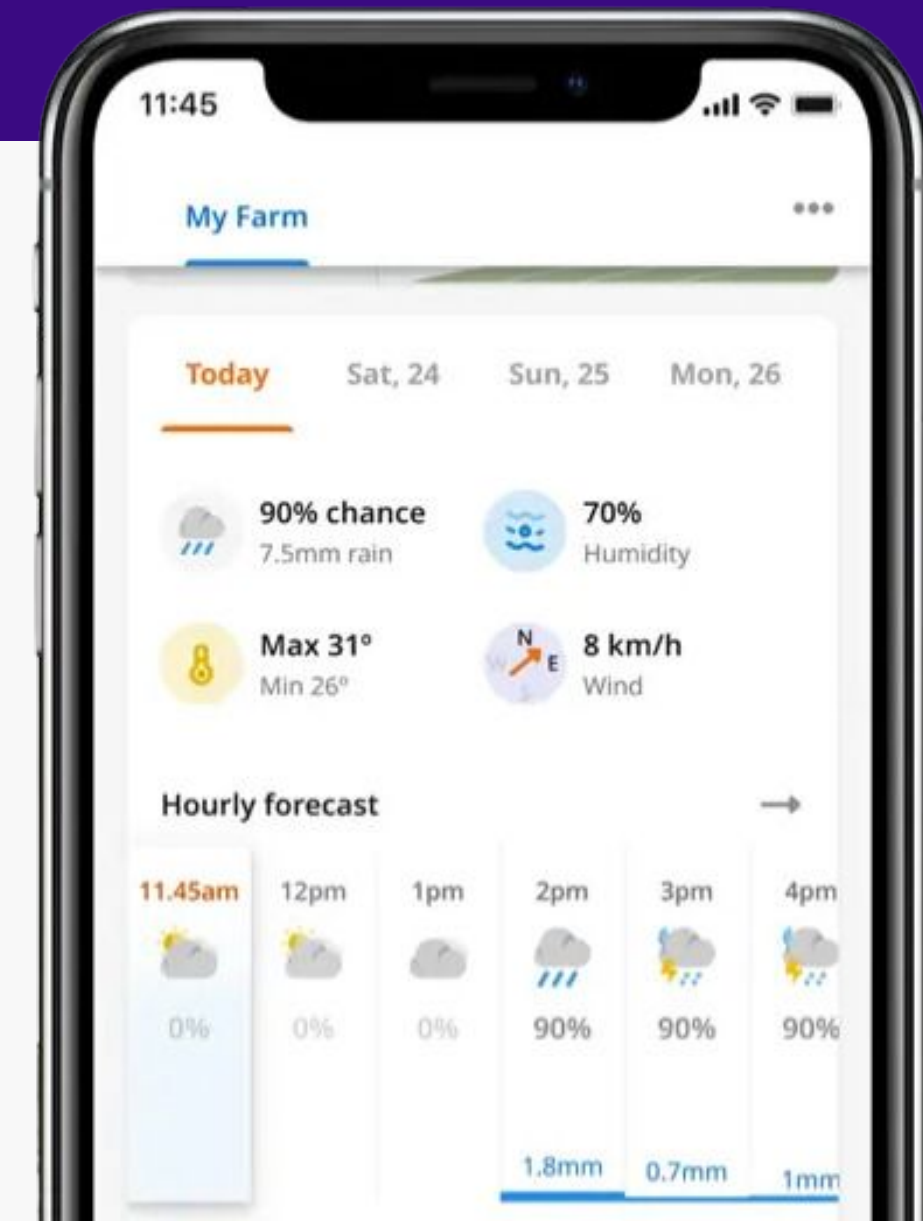
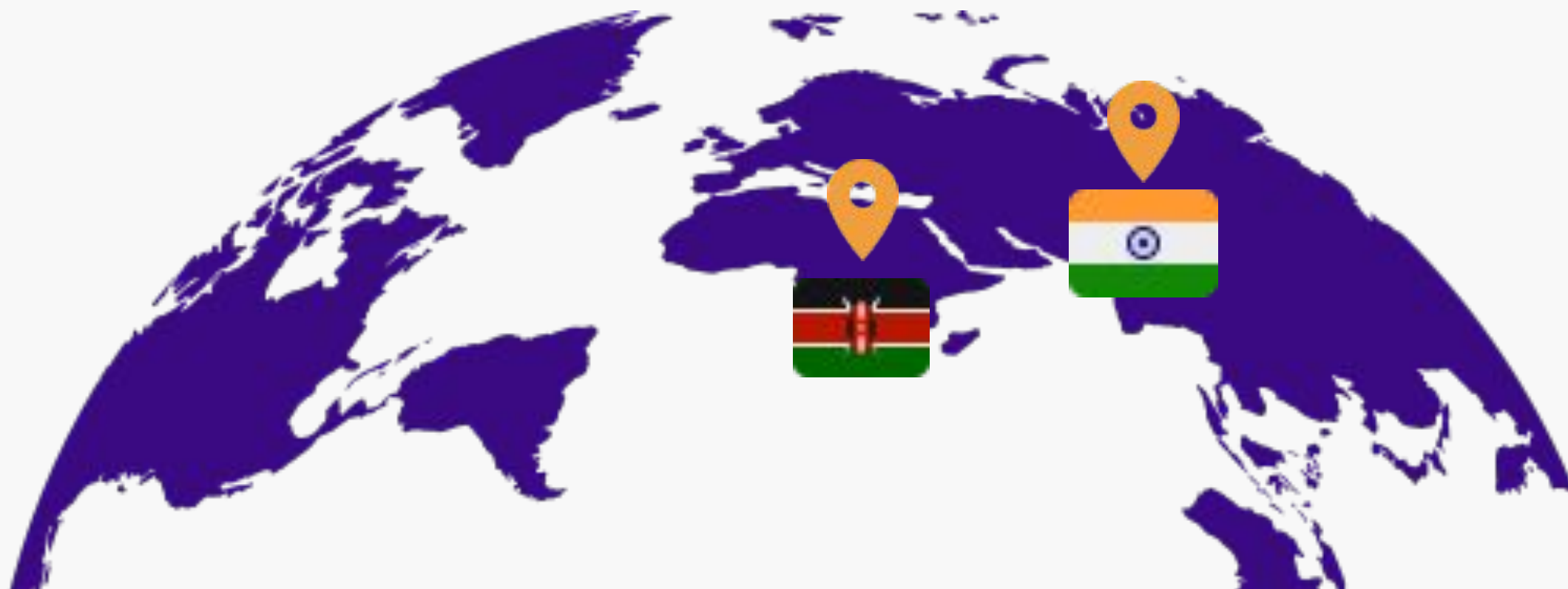


Case B: FarmWeather

Criando & Gerindo Produtos Internacionais: **DICA 1**

- 1 Comece pelo mercado com aspectos semelhantes e/ou com ativos ~~existentes~~.

India & Kenya falam inglês = ←



UX Research in 6 countries: +100 farmers & sub-dealers interviewed

📍 Thailand & China

29 Jan - 9 Feb

CH: South West
TH: Central East

19 - 30 Mar

CH: North East
TH: South



Sub-dealer focus

Questionnaires on:

1. Knowledge & Network
2. Business
3. Process, Tools & Technology
4. Motivations & Drivers
5. Frustrations & Challenges



23 - 25 Apr

TH: Central East

11 - 15 May

TH: Northwest

08 - 15 Jun

TH: Central East

Concept testing 5 sub-dealer solutions:

1. Credit Control
2. Sales management
3. Marketplace
4. Stock Management
5. **Loyalty program**



01 - 06 Sep

TH: Central & North

📍 Colombia

21 - 25 May

CO: Medellin, Antioquia



Farmer focus



Digital tools can enable access to:

- Insurance and credit
- Machinery and manpower
- Direct access to market for specialist coffee farmers

📍 India

16 - 22 Jun

IN: Karnataka



Farmer focus



Understand farmer's journey

- Lack of relevant information
- Pests and disease
- Weather is unpredictable
- Uncertainty about what to grow

📍 East Africa

13 - 23 Aug

Kenya & Tanzania



Farmer focus

Main farmers challenges:

1. Access to market
2. Capital
3. Knowledge
4. Weather



Case A: eHeadset

Criando & Gerindo Produtos Internacionais: **DICA 2**

- 2** Foque nas dores do usuário: nem todo problema tem que ser solucionado por tecnologia.

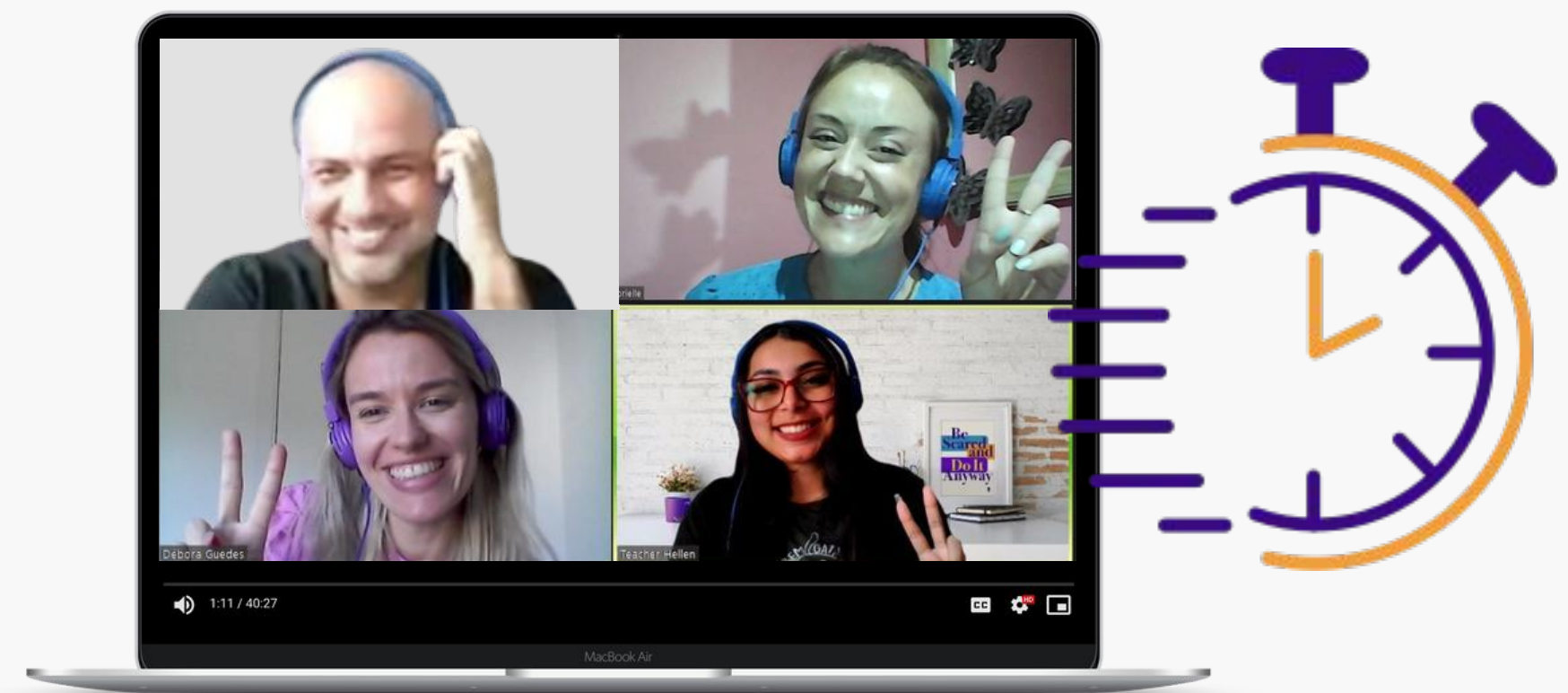
Case A: eHeadset

Criando & Gerindo Produtos Internacionais: Dica 2

2 Foque nas dores do usuário: nem todo problema tem que ser solucionado por tecnologia.

↪ **Dor 1**: Rotina corrida. Pouco tempo para estudos.

Solução 1: Aula online + aula objetiva de 45 min + turmas reduzidas.



Case A: eHeadset

Criando & Gerindo Produtos Internacionais: DICA 2

2 Foque nas dores do usuário: nem todo problema tem que ser solucionado por tecnologia.

↳ **Dor 2:** MEDO de falar com nativo, mas confortável com teacher brasileiro.

Solução 2: Teachers brasileiros & nativos para enfrentar o medo
+ Inspiração nos métodos ágeis para evitar perfeccionismo.

Teachers nativos >>>



Teachers brasileiros >>>



Case A: eHeadset


Criando & Gerindo Produtos Internacionais: **DICA 3**

- 3** Abra a cabeça e dobre o cuidado com a comunicação: não existe errado, existe diferente.

Case A: eHeadset

Criando & Gerindo Produtos Internacionais: **DICA 3**

- 3** Abra a cabeça e dobre o cuidado com a comunicação: não existe errado, existe diferente.

Gerir teachers brasileiros é mais leve e divertido, 
já os teachers nativos são assertivos e pouco papo.

Teachers nativos >>>



Teachers brasileiros >>>



Case B: FarmWeather

Criando & Gerindo Produtos Internacionais: **DICA 3**

- 3** Abra a cabeça e dobre o cuidado com a comunicação: não existe errado, existe diferente.



Gerir um time com cada integrante de um país

& crescer um produto em +20 países em exige quebra de paradigmas.

Vc está preparado(a) ?

KEY TAKEAWAYS

Criando & Gerindo Produtos Internacionais

por Giovanna Claro

- 1 Comece pelo mercado com aspectos semelhantes e/ou com ativos existentes.
- 2 Foque nas dores do usuário: nem todo problema tem que ser solucionado por tecnologia.
- 3 Abra a cabeça e dobre o cuidado com a comunicação: não existe errado, existe diferente.



Scan me

para me
add no
LinkedIn






**THANK
YOU!**
**Quer tentar algo
novo?**

Scaneie o QR code, agende uma
aula experimental gratuita e ganhe

R\$50 off
na primeira mensalidade

 **eHeadset**
English
Sprints

 @eheadset