

AVISO: Fazer uma cópia desse documento para utilizar!

Definir prioridades de lançamentos, um calendário e as ações que devemos fazer em cada processo é importante para que os times estejam sempre preparados e para que os lançamentos tenham resultado.

Uma maneira para organizar isso é que as funcionalidades a serem lançadas sejam categorizadas de acordo com objetivos pelos quais elas foram feitas em primeiro lugar.

Sugestão:

- P, M, G e GG
- Tier 1, Tier 2, Tier 3, Tier 4
- Prioridade 1, Prioridade 2, Prioridade 3

Sobre a Funcionalidade

Nome da funcionalidade?

Como funciona?

Qual o tamanho do lançamento (de acordo com a convenção definida)?

Quem é o PM responsável?

Qual a previsão de lançamento da funcionalidade?

Preço (caso tenha uma precificação diferente)?

Para qual tipo de cliente ou plano do produto?

Informações de Mercado

O briefing deve conter as seguintes informações

Produto

Qual a proposta de valor? Qual o posicionamento?

Cliente

Qual Perfil de Cliente Ideal (ICP)? Para qual persona do ICP?

Competidores

Como é o ambiente competitivo e como nós nos comparamos com os competidores?

Como vamos medir sucesso de lançamento? (Métricas)

Ex.: Sign ups, Downloads, Press Mentions, View, Revenue...

Ações

Planilha para acompanhar o status das ações definidas no Go-To-Market: [Colocar o link para a sua planilha de acompanhamento do GTM]

Suporte

Atualização do material técnico

Marketing de Produto

Comunicado por email aos clientes
Atualização do Changelog
Materiais de Vendas (Sales Enablement)
Atualização do site
Criação de vídeos explicativos
Comunicado nas redes sociais
PR
Evento de lançamento
Webinar

Vendas

Speech de vendas
Material de vendas

Produto

Atualização do portal de ajuda
Comunicado interno sobre a nova funcionalidade

Treinamento de Vendas
Treinamento Sucesso do Cliente
Treinamento Suporte

Sucesso do Cliente

Atualização do portal de atendimento