

29/08 - Mais Ação

Data e horário: 26/08

Participantes: Gui, Bethânia, Ricardo, Adriano, André, Marco

Infraestrutura de servidores e subdomínios para novas instâncias

A Reunião abre validando o gargalo técnico discutido no encontro anterior: a necessidade de múltiplas instâncias para suportar o crescimento da fila de early adopters. O grupo relata que a solução sugerida inicialmente pelo André enfrentou dificuldades de implementação com o Marco, responsável técnico. Como alternativa, foi adotado o uso do domínio do grupo de pesquisa Avenir para criação de subdomínios ilimitados dedicados a testes, evitando mudanças mais profundas no código. No mesmo dia foram criadas novas entradas DNS (cinco subdomínios) e, operacionalmente, ao menos três instâncias foram efetivamente configuradas para testes. O time mantém autonomia para criar outras conforme a demanda.

O ponto crítico aqui é estratégico: remover o bloqueio de infraestrutura garante continuidade do programa de early adopters, impedindo que a fila "trave". A decisão também separa claramente os fóruns: este GT orienta negócios, mas qualquer mudança de produto que afete a operação comercial deve ser trazida para alinhamento, como foi o caso. A conclusão tácita é que a frente técnica está "destravada", ainda que a configuração de cada instância, feita manualmente pelo Marco, exija coordenação e priorização.

Desenho do funil de early adopters no Miro

O time apresenta a evolução do fluxograma no Miro, convertendo o fluxo de ações em um funil com etapas rastreáveis. A captação ocorre por indicações, eventos RNP e abordagens diretas. Em seguida, há uma **apresentação** para validação de aderência e, quando possível, uma **demonstração** com **primeiros testes**. O **teste formal** acontece posteriormente já em instância dedicada à instituição. Essa fase de **experimentação** tem duração variável. Apesar de o rascunho falar em "duas semanas", os mentores reforçam que o tempo não deve ser fixo: a duração precisa refletir a realidade de cada instituição e

stakeholder, podendo ser dias ou meses, especialmente quando for necessário envolver múltiplos atores internos.

A definição do que caracteriza um **early adopter qualificado** avança: a referência prática usada pelo grupo é a realização de **duas ações completas lançadas** na plataforma. A partir daí, o fluxo prevê dois desdobramentos desejáveis e mensuráveis: obtenção de **feedback estruturado** e **alavancagem de relacionamento**, seja por indicação de novos docentes, seja por acesso a instâncias superiores (coordenações, pró-reitorias, câmaras de extensão). O desenho deixa claro que o funil é um instrumento de gestão e aprendizado e, portanto, será **tabelado** com volumes e taxas por etapa para permitir controle, retroalimentação e melhoria contínua.

Feedbacks, indicações e efeito rede dentro das instituições

Casos reais ilustram o funcionamento do funil. Um professor “modelo” de computação estruturou feedbacks de usabilidade e fluxo, e indicou contatos de alto nível, como pró-reitoria e a presidência da Câmara de Extensão em uma universidade federal. Em paralelo, o mesmo nó de relacionamento também gerou variações naturais: um docente desistiu por indisponibilidade; outro encaminhou o time a “instâncias superiores” apesar de não seguir usando; uma professora demonstrou interesse, mas pediu reagendamento pela sobrecarga da semana de início de aulas. Esses exemplos validam que o funil precisa **absorver heterogeneidade de ritmos** sem perder trilha de “onde está cada pessoa”, garantindo que nenhuma oportunidade escape sem tentativa clara de próximo passo.

O aprendizado destacado é o **ciclo virtuoso**: um early adopter qualificado gera **feedbacks** que alimentam produto e roteiro operacional, além de **indicações** que multiplicam o alcance na mesma instituição e em outras. O grupo reforça que “continuar usando por usar” não basta: cada continuidade deve vir acompanhada de objetivos concretos, como novos participantes, camadas decisórias mais altas e compromissos de uso.

Qualificação, priorização estratégica e social proof

Ricardo traz a hipótese de priorizar **grandes universidades** (exemplos citados: UFSM e UFRGS) por seu poder de referência. O mentor confirma que **faz todo sentido** do ponto de vista estratégico: clientes âncora geram **prova social**

desproporcional e ampliam a credibilidade. Na prática, isso se converte em **priorização na qualificação e alocação de recursos**: quando houver disputa por instâncias/tempo, a fila favorece instituições com maior impacto potencial. Ao mesmo tempo, o funil permanece **agnóstico ao porte** para fins de aprendizado; o que muda é a **prioridade e intensidade de investimento** por perfil.

A orientação é evoluir o nível de exigência ao longo do tempo: no início, a qualificação é mais permissiva para aprender; com mais entradas no funil, terá **critérios objetivos** para descartar leads que não avançam. Esse movimento deve ser transparente na tabela do funil, permitindo análises do tipo “o que funcionou na UFRGS que precisamos replicar na UFSM”.

Playbooks e POPs para industrializar o processo

O grupo alinha o conceito de **playbooks** como “roteiros mínimos” para rodar cada etapa do funil de forma repetível, aproximando a operação de um **POP** sem engessar o time. No estágio atual, a ênfase é **leve, prática e iterável**: três a cinco linhas bem claras por etapa já são suficientes, desde que ajudem qualquer pessoa a executar com consistência. Exemplos de playbooks a criar ou refinar incluem: **aquisição em eventos** (pré-abordagem, coleta de contatos, agenda de follow-up), **apresentação/qualificação** (roteiro da call, critérios de aderência, definição de “duas ações lançadas”), **experimentação/feedback** (cronograma combinado, perguntas-guia para feedback, gatilhos de indicação), e **negociação/implantação** (material padrão, passos de handoff, critérios de “go” institucional).

Esse arcabouço evita o “artesanato” e cria base para escala e repetibilidade, sem confundir “processo perfeito” com eficiência. A ordem é **rodar, medir e ajustar**: cada playbook nasce mínimo, é testado, e só então recebe mais detalhe, à medida que as evidências mostram o que realmente funciona.

Perguntas levantadas e respostas do mentor

Devemos começar propositalmente pelas maiores instituições para acelerar prova social?

Pergunta: Dado o bom acesso à UFSM e UFRGS, vale priorizar grandes universidades e como refletir isso no funil?

Resposta: Sim. Grandes logos geram **ativo de prova social** com impacto desproporcional. No funil, isso vira **priorização** na qualificação e **alocação de servidor/esforço** quando houver escassez. O funil continua sendo instrumento de gestão e aprendizado para todos os perfis, mas a fila dá preferência estratégica a quem maximiza impacto econômico e reputacional.

Qual deve ser a duração “padrão” da fase de experimentação?

Pergunta: O rascunho fala em “duas semanas”; mantém como regra?

Resposta: Não como regra rígida. A duração é **situacional** e deve refletir a realidade do stakeholder e do calendário acadêmico. O importante é **mensurar e ajustar**. O “padrão” emerge da prática e será atualizado conforme as evidências acumuladas.

O que exatamente é um playbook no contexto do GT?

Pergunta: Playbook é o mesmo que POP? Qual o nível de detalhe?

Resposta: É um **roteiro operacional mínimo** por etapa do funil. Pode ser visto como um POP enxuto: poucas linhas claras que qualquer membro execute com qualidade. A profundidade aumenta com o tempo, guiada por métricas e resultados.

Todo / Próximos Passos

- **Continuar rodando os clientes no funil** → Dar sequência às reuniões, testes e feedbacks já em andamento, garantindo avanço dos early adopters pelas etapas definidas.
- **Refinar a etapa inicial de qualificação do funil** → Estruturar perguntas objetivas e critérios claros para separar leads aderentes, criando base para tabular e medir o processo de forma consistente.