

**Super Trunfo - 04**  
**Wilson Fernando Ribeiro**

**cubos**  
**// academy //**

## DESAFIO CUBOS ACADEMY

A Cubos Academy surge com o propósito de transformar a realidade por meio da educação e, para isso, visa formar novos talentos conectados com as demandas da área de tecnologia.

A North Star Metric da empresa é o número de estudantes empregados no mercado de trabalho. Diante de algumas pesquisas, percebemos que os estudantes que se empregam mais rapidamente no mercado de trabalho são aqueles que possuem uma taxa de presença nas aulas acima de 85%. Isso quer dizer que eles estiveram presentes em 85% das aulas ao vivo.

No entanto, verificamos que esses estudantes correspondem a apenas 10% do total de estudantes que temos e que a nossa taxa média de presença em aulas está em 45%.

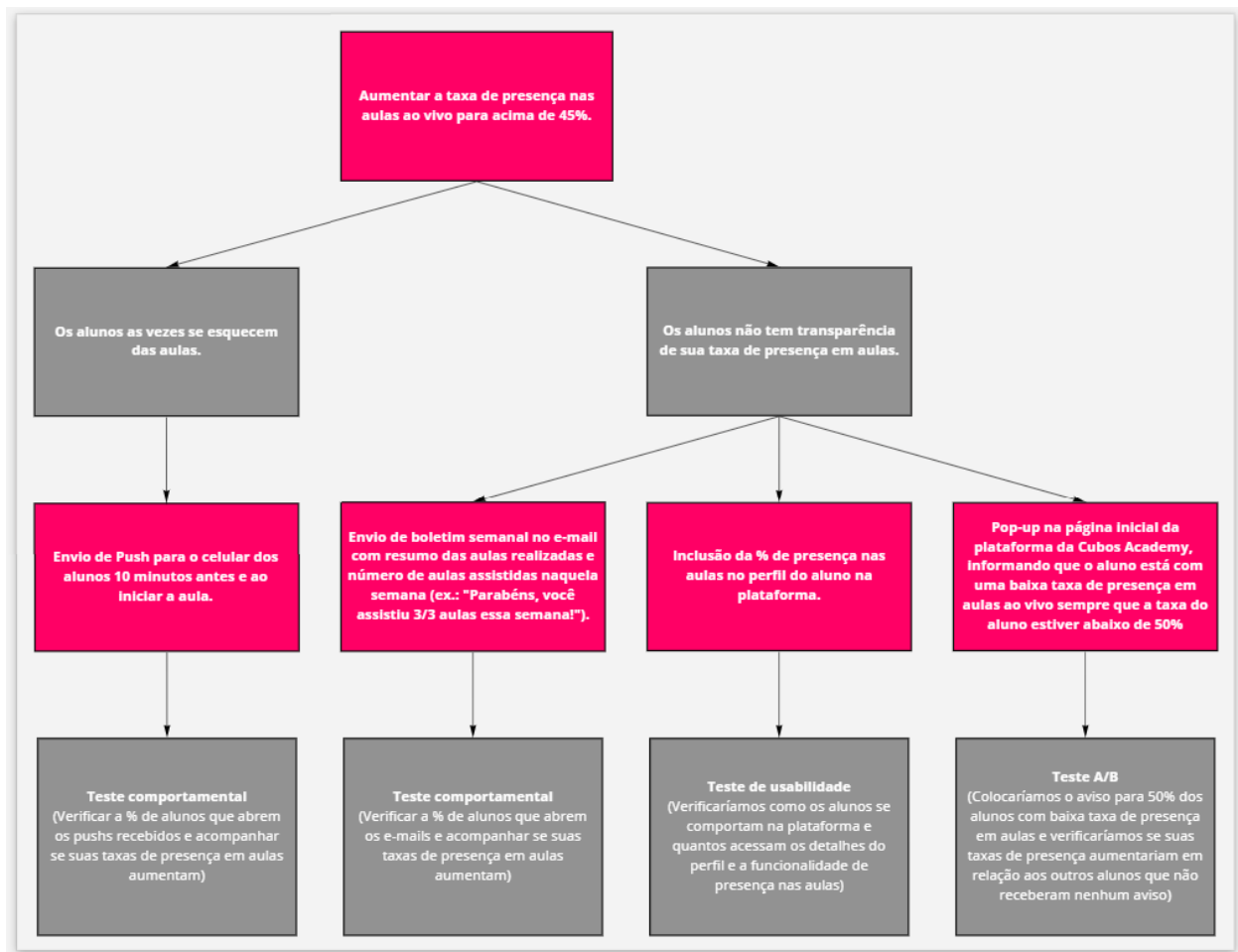
Sua missão enquanto PM é propor soluções que consigam aumentar a taxa média de presença nas aulas para que, assim, tenhamos estudantes mais presentes e consequentemente empregados.

## OPORTUNIDADES RELACIONADAS A MÉTRICA

### 1. Levante oportunidades relacionadas a essa métrica;

Para identificar as oportunidades relacionadas a métrica apresentada no desafio, resolvi utilizar o framework “Arvore de Oportunidades”. Nele eu posso colocar o objetivo que queremos alcançar, os Jobs to be done que precisam ser resolvidos, as oportunidades de solução e a maneira que podemos testar se esta solução está funcionando.

Segue o fluxo abaixo:



Desta forma, as oportunidades que identifiquei foram 4:

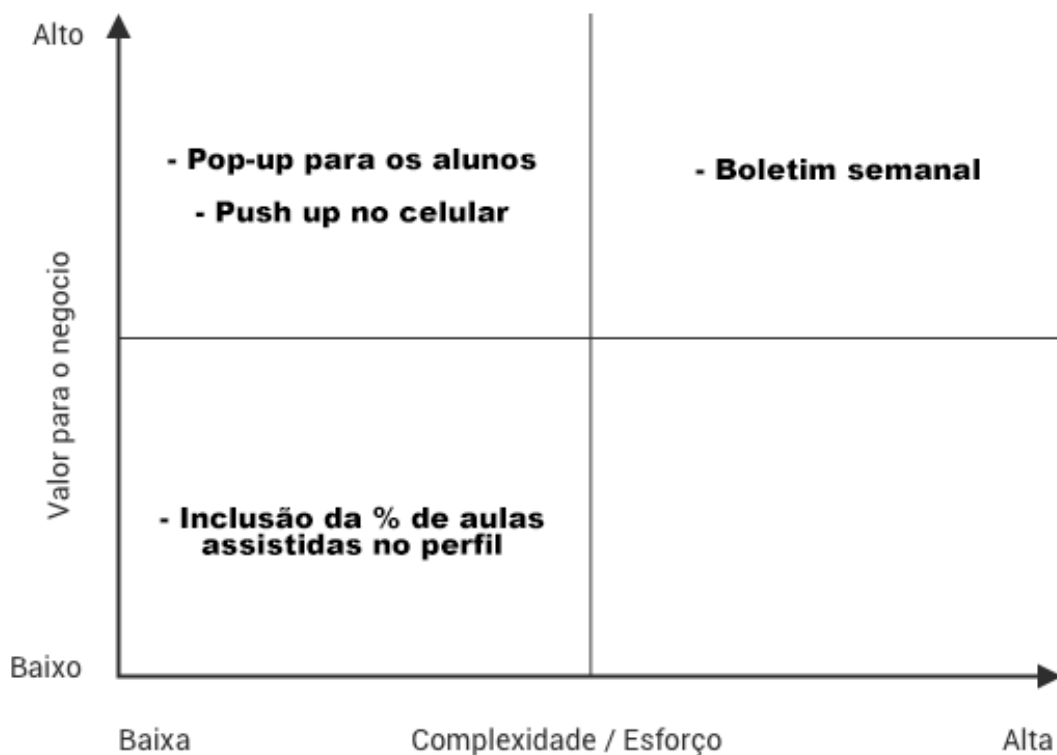
- Envio de Push para o celular dos alunos
- Envio de Boletim Semanal por e-mail
- Inclusão da % de presença em aula no perfil
- Pop-up para alunos com baixa frequência nas aulas

## PRIORIZAÇÃO DE SOLUÇÕES

### 2. Pense em soluções e priorize uma delas para ser testada;

Para realizar a priorização desses itens, utilizei o framework de **Valor x Esforço**, para entender quais possuem um maior valor para os nossos usuários, balanceando com o esforço necessário para o desenvolvimento.

Segue o framework abaixo:



Acredito que o Pop-up para alunos com baixa frequência nas aulas e os pushes nos celulares são duas maneiras bastante efetivas e simples de se implementar para que possamos entregar valor para o usuário e melhorar nossas métricas. O boletim semanal precisa ser mais elaborado e refinado, para decidirmos quais informações enviaremos e qual o formato e a Inclusão da % no perfil, apesar de se tratar de uma implementação simples, acredito que tenha um baixo valor percebido pelo usuário e poderia ser implementado num segundo momento.

Com base na priorização realizada, a solução escolhida para ser implementada primeiro seriam os **Pop-ups** para alunos com baixa frequência nas aulas.

## VALIDAÇÃO

### 3. Descreva próximos passos: o que você faria para validar essa hipótese de solução?

Para validar esta solução eu realizaria um **Teste A/B**, selecionando 50% dos alunos com baixa frequência nas aulas e apresentando o pop-up com o alerta de baixa frequência, convidando o aluno a participar mais das aulas ao vivo. E acompanharia diariamente a taxa de presença desses alunos em comparação com os alunos que também possuem baixa frequência em aula, mas que não receberam os pop-ups.