

Carlos Eduardo Lima

Product Owner Sênior

Porto Alegre, RS

Com 8 anos de experiência em gestão de produtos digitais, especializado em produtos de tecnologia financeira e plataformas de varejo. Focado em métricas de produto e growth, com histórico de lançamento de produtos que atingiram mais de 1 milhão de usuários em menos de 2 anos.

HABILIDADES

Gestão de produto



Scrum



Análise de métricas



Jira



Agile



OKR



Growth hacking



Product Discovery



PROJETOS EM DESTAQUE

Conta Jovem Banco

Gestão completa do produto de conta digital sem taxas, voltada para a educação financeira integrada. Liderei a equipe de produto, desde a concepção até o crescimento.

Resultados do projeto

- 1,2 milhões de usuários cadastrados em 18 meses
- Taxa de retenção de 78% após 6 meses
- Prêmio de melhor produto financeiro para jovens de 2023 pela Revista

Campo Direto

Plataforma de marketplace que conecta pequenos produtores rurais com intermediários e aumentando a renda dos produtores. Coordenei a equipe de desenvolvimento e a aquisição de agricultores.

Resultados do projeto

- Mais de 15 mil produtores cadastrados
- Aumento de 62% na renda média dos produtores participantes
- Expansão para 8 estados brasileiros em 1 ano

ARTIGOS

Product Discovery para públicos jovem: lições do lançamento do Conta Jovem Banco

Muitos product owners cometem o erro de lançar produtos para o público sem saber o que esse público quer sem consultá-lo. Quando comecei a trabalhar no Conta Jovem Banco, meu primeiro objetivo foi criar uma conta digital com funcionalidades de investimento em criptomoedas para os interessados nesse tipo de produto.

Mas depois de realizar 50 entrevistas com jovens de diferentes classes sociais, percebi que a maioria deles não tinha experiência com investimentos e que a maioria deles não sabia o que era uma criptomoeda.

dor não era a falta de acesso a investimentos, mas a falta de educação financeira, que não sabiam como controlar seus gastos, e 62% tinham dívidas de capital de giro fora do escopo do produto, adicionando funcionalidades como controle de gastos e oferecendo cursos curtos de educação financeira, e eliminamos as funcionalidades de investimento.

O resultado foi que atingimos 1,2 milhões de usuários em 18 meses, com uma taxa de retenção bem acima da média do mercado de contas digitais para jovens. Essa experiência me ensinou que a solução mais burocrática: é a única forma de garantir que o produto que você está construindo é realmente um problema que você inventou para ele.

Marketplace para pequenos produtores rurais: como eliminar intermediários e aumentar a renda de agricultores

Os pequenos produtores rurais brasileiros representam 70% da produção agrícola, mas recebem apenas 20% do valor final dos produtos, pois dependem de intermediários. Nosso objetivo direto surgiu com o objetivo de eliminar esses intermediários, conectando produtores diretamente com consumidores.

O maior desafio do projeto era convencer os produtores, que em sua maioria não tinham acesso à internet, a usar a plataforma. Para resolver isso, criamos um processo de cadastro simplificado, com cooperativas agrícolas que ajudavam no cadastro e no treinamento dos produtores. Também adicionamos a funcionalidade de recebimento via Pix, que é mais acessível para quem não tem conta bancária.

O resultado foi que mais de 15 mil produtores se cadastraram na plataforma em 18 meses, e a receita deles aumentou em 62%, pois eles passaram a receber o valor integral dos seus produtos. Para criar produtos para públicos rurais, é preciso simplificar ao máximo o processo de uso, não apenas por telefone, pois a internet nem sempre é acessível ou confiável nessas áreas.