



// STRATEGY SPRINT

— OFERTA DE ESTRATÉGIA DE PRODUTO

# Antes de construir, entenda o terreno.

Co-criamos com o cliente a visão estratégica, os vetores de oportunidade e o mapa de decisões para GenAI no atendimento — com a profundidade que o momento exige.

3-5

SEMANAS DE SPRINT

6+

ARTEFATOS ESTRATÉGICOS

3

LENTES DE PRODUTO

1x

DECISÃO CLARA AO FINAL

// O QUE É ESTE SPRINT

# Estratégia de produto construída de dentro para fora.

A maior parte das iniciativas de GenAI em grandes bancos não falha por falta de tecnologia. Falha porque a estratégia de produto nunca foi bem definida — os problemas certos não foram identificados, as apostas não foram priorizadas, e a visão não foi alinhada.

O Strategy Sprint é um engajamento de co-criação estruturado: trabalhamos lado a lado com as lideranças do cliente para mapear o terreno real, revelar tensões de negócio e construir uma visão estratégica sólida sobre onde e como GenAI transforma o atendimento.

O resultado é o alicerce que sustenta qualquer decisão de produto com confiança.



## Dinâmicas ao vivo, não relatórios de prateleira

Os artefatos são construídos em conjunto durante o sprint — com os dados, tensões e visão reais do cliente.



## Vantagem de decisão real

Lideranças que estrategizam com profundidade antes de alocar recursos reduzem drasticamente retrabalho e conflito de prioridade.



## Co-criação entre negócio e produto

O conhecimento de negócio está no cliente. A visão de produto em IA está na Sciensa. O sprint é o encontro produtivo entre os dois.



## Propriedade total do cliente

Todos os artefatos, diagnósticos e decisões estratégicas gerados no sprint pertencem exclusivamente ao banco.

// POR QUE ESTRATÉGIA PRIMEIRO

# Três padrões que travam iniciativas de IA em grandes bancos.

Vemos os mesmos padrões repetidamente em grandes instituições financeiras. São falhas de estratégia, não de tecnologia.

// PADRÃO 01

## Tecnologia em busca de problema

O time adota GenAI pela pressão do mercado e só depois tenta descobrir onde aplicar. O resultado são POCs dispersas sem critério de valor — e nenhuma delas chegando a escala.

// PADRÃO 02

## Visões conflitantes entre áreas

Produto quer autonomia do cliente. Operações quer redução de custo. Compliance quer controle. Sem visão estratégica alinhada, cada área puxa para um lado e nada avança com velocidade real.

// PADRÃO 03

## Sucesso de piloto, falha de escala

O piloto funciona. A métrica é positiva. Então trava — por falta de decisão sobre modelo de operação, governança e sponsor adequado. A estratégia de produto nunca foi definida.

O Strategy Sprint existe para transformar esses padrões em vantagem competitiva

// METODOLOGIA

# Três lentes de estratégia aplicadas ao seu contexto.

Adaptamos as melhores práticas de design estratégico — Strategizer, McKinsey e BCG — para a realidade de produto de IA em atendimento bancário.

// INSPIRADO EM STRATEGIZER

## Canvas de Valor GenAI

Mapeamento visual dos jobs-to-be-done do atendimento — o que o cliente realmente quer resolver, onde a dor é latente e onde GenAI cria valor desproporcional.

- Business Model Canvas adaptado para IA
- Value Proposition Map por segmento de cliente
- Mapa de oportunidades priorizadas

// INSPIRADO EM MCKINSEY

## Diagnóstico de Prontidão

Análise estruturada da maturidade atual — dados, processos, cultura, tecnologia e governança — revelando o gap entre onde o cliente está e onde precisa chegar para escalar GenAI.

- AI Readiness Assessment em 5 dimensões
- Gap map com iniciativas críticas
- Heatmap de prioridade estratégica

// INSPIRADO EM BCG

## Blueprint Estratégico

Construção do mapa estratégico de produto — onde competir, como vencer e qual a narrativa de diferenciação do cliente em atendimento orientado por IA frente ao mercado.

- Ambition-to-Action Framework
- Matriz de apostas estratégicas
- North Star Metric para GenAI no atendimento

## // ESTRUTURA DO ENGAJAMENTO

# Três fases. Uma decisão. Clareza total ao final.

O sprint é estruturado em blocos de trabalho intenso com os times certos — dinâmicas com produto, negócio e dados do cliente.

## // FASE 01

## Discovery & Diagnóstico

SEMANA 1 – 2 SESSÕES

- Entrevistas com stakeholders-chave de negócio, operações e produto
- Mapeamento de jornadas atuais de atendimento
- Análise de tensões e KPIs de hoje
- Benchmark de mercado em banking e GenAI

## // ENTREGÁVEL

Diagnóstico de situação atual e mapa de tensões estratégicas

## // FASE 02

## Co-criação Estratégica

SEMANAS 2 E 3 – 3 DINÂMICAS

- Workshop de Value Proposition com times de produto
- Dinâmica de priorização de apostas estratégicas
- Modelagem de cenários de futuro em 3 horizontes
- Construção conjunta do Blueprint GenAI

## // ENTREGÁVEL

Canvas de valor, Matriz de apostas e Cenários estratégicos

## // FASE 03

## Síntese & Decisão

SEMANAS 4 E 5 – APRESENTAÇÃO FINAL

- Consolidação dos artefatos em visão estratégica coesa
- Definição do North Star e métricas de sucesso
- Apresentação executiva para C-level e board
- Sessão de alinhamento e validação final

## // ENTREGÁVEL

Strategy Deck completo com recomendação estratégica documentada

// O QUE VOCÊ LEVA

# Seis artefatos estratégicos. Um ativo permanente do banco.

Cada artefato é construído a partir das conversas, tensões e dados reais do cliente — e permanece como propriedade interna do banco.

// CANVAS ESTRATÉGICO

## GenAI Value Canvas

Mapeamento visual de onde GenAI cria valor real no atendimento — conectado a jobs-to-be-done reais dos clientes do banco.

// DIAGNÓSTICO

## AI Readiness Report

Avaliação da maturidade atual em 5 dimensões: dados, processos, cultura, tecnologia e governança. Com gap map e iniciativas críticas.

// PRIORIZAÇÃO

## Matriz de Apostas Estratégicas

As oportunidades de GenAI rankeadas por impacto de negócio versus complexidade — fornecendo clareza sobre onde investir primeiro.

// VISÃO DE FUTURO

## Cenários Estratégicos — 3 Horizontes

Três visões de como o atendimento do cliente pode ser em 6, 18 e 36 meses — cada cenário com premissas, riscos e gatilhos de decisão.

// MÉTRICA CENTRAL

## North Star Metric Framework

Definição consensual da métrica-estrela que guiará todas as decisões de produto — conectada a impacto real de negócio.

// DECK EXECUTIVO

## Strategy Deck para C-Level

Apresentação executiva com a síntese estratégica completa — pronta para ser apresentada ao board como documento orientador.

// POR QUE A SCIENSA

## Estratégia fundamentada em produto e IA real.

A Sciensa não é uma consultoria que aprendeu sobre IA — somos uma empresa de produto e engenharia de IA que entende profundamente o que significa transformar recomendações estratégicas em realidade. Isso muda a qualidade do diagnóstico: nossa visão estratégica é testada contra a realidade técnica, não apenas contra frameworks teóricos.

- **Fluência técnica e de negócio.** Time com experiência em produto, IA e serviços financeiros — capaz de navegar dos KPIs de negócio às escolhas de arquitetura.
- **Histórico com grandes instituições.** Experiência com Itaú, Bradesco, BTG, XP e outros bancos tier-1 brasileiros em iniciativas de IA e atendimento.
- **Co-criação como método.** Não entregamos slides prontos — construímos a estratégia junto com quem conhece o negócio de dentro.

8+

ANOS EM PRODUTO E IA

40+

PROJETOS DE IA EM PRODUÇÃO

6+

BANCOS TIER-1 ATENDIDOS

100%

FOCO EM RESULTADOS DE NEGÓCIO



// PRÓXIMO PASSO

# Pronto para construir sua estratégia GenAI com clareza?

Uma conversa de 30 minutos é suficiente para entender se o  
Strategy Sprint faz sentido para o seu momento.

[Agendar conversa](#)

— ENGAJAMENTO EXCLUSIVO · CONFIDENCIAL · PROPRIEDADE DO CLIENTE —