



EMPREENDEDORISMO E NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS

Rafael Matone Chanin – Aula 03

Professores

RAFAEL CACERES

Professor Convidado

CEO e Cofundador da Taller, consultoria de desenvolvimento de produtos que leva agilidade para grandes empresas do Brasil. Cientista da Computação e especialista em Agilidade, cocriador do Fluxo unificado e Instrutor do Software Zen, conta com mais de 20 anos de experiência desenvolvendo software de todos os tipos.

RAFAEL MATONE CHANIN

Professor PUCRS

Empresário e professor na Escola Politécnica da PUCRS, possui MBA pela Northeastern University, mestrado em ciência da computação pela PUCRS, e pós-graduação em gestão de projetos pela Northeastern University. É gerente de projetos profissional (PMP) certificado pelo PMI. Trabalhou três anos como gerente de projetos corporativos no Banco Matone. Entre suas experiências estão passagens por empresas como Harvard Pilgrim Health Care (Boston, EUA) e TeleNova.

Ementa da disciplina

O empreendedorismo no Brasil e no mundo. O movimento Lean Startup e como ele mudou a forma de modelar e de desenvolver negócios inovadores. Como desenvolver MVP (Minimum Viable Product) de forma efetiva para testar, criar protótipos e validar novos produtos e serviços.

Empreendedorismo e Novos Modelos de Negócios

Prof. Rafael Chanin



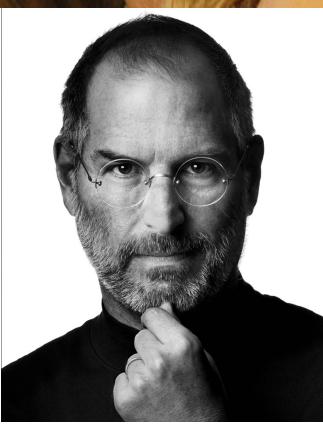
**Doutor em Ciência da Computação – PUCRS
MBA pela Northeastern University (Boston, EUA)**

**Professor na Escola Politécnica da PUCRS
Líder do Tecnopuc Startups
Organizador da FailCon Brazil – www.brazil.thefailcon.com**

REDES SOCIAIS: @RAFAELCHANIN

O QUE É SUCESSO?







espn

LONDON REUTERS

PHILIPS

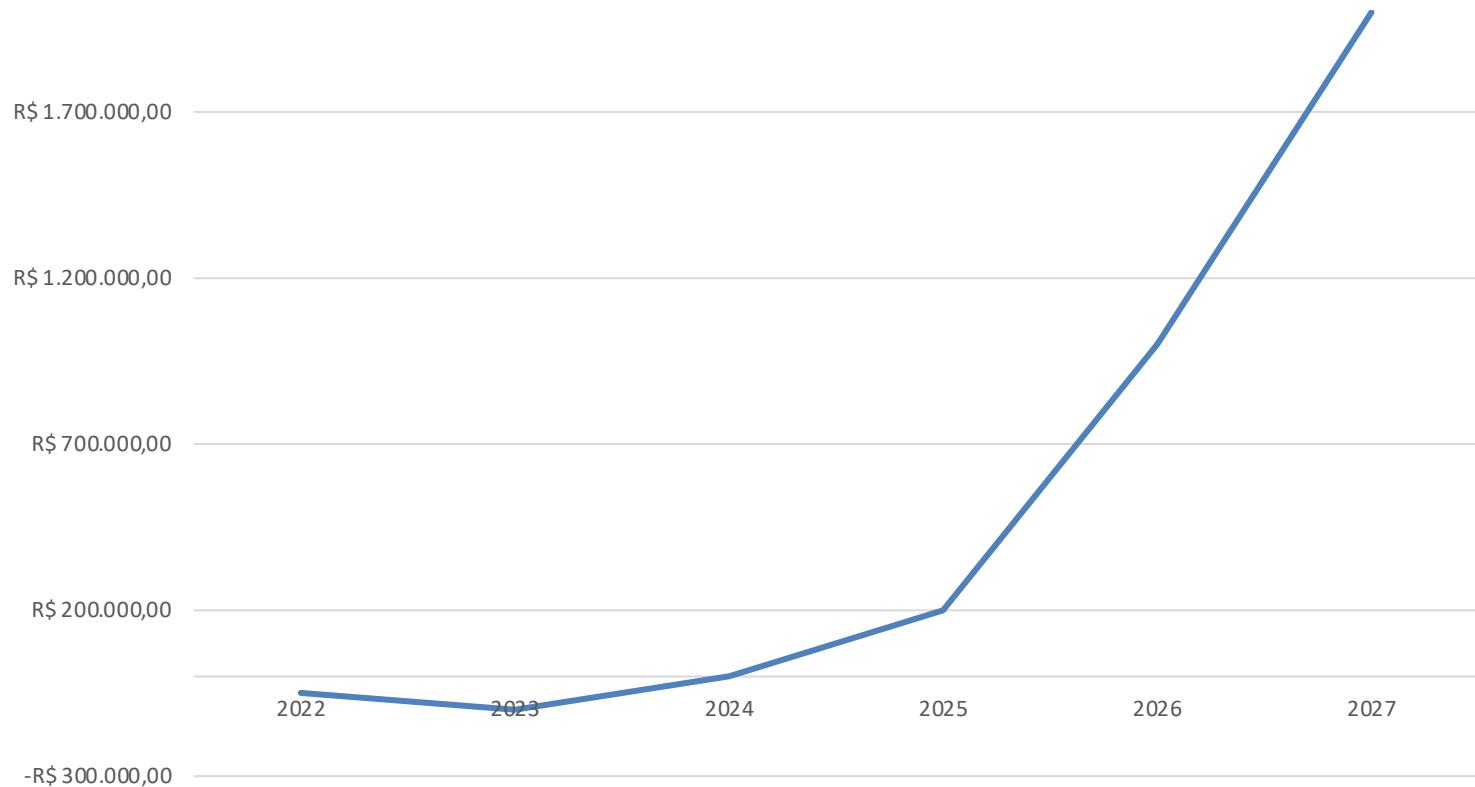
AIR

O QUE É EMPREENDER?

EMPREENDER NÃO É TER IDEIAS



Resultado





EMPREENDER É EXECUTAR IDEIAS
(dando certo ou não...)

**MAS O QUE SIGNIFICA
EXECUTAR UMA IDEIA?**

EMPREENDER (NÃO) É...



EMPREENDER (NÃO) É...

TRABALHAR DAS 9:00 ÀS 18:00

EMPREENDER (NÃO) É...

RECEBER SALÁRIO NO FINAL DO MÊS

EMPREENDER (NÃO) É...

ESPERAR O CLIENTE BATER NA PORTA

EMPREENDER (NEM SEMPRE) É...

TER APOIO DA FAMÍLIA

EMPREENDER É...

LIDAR COM PESSOAS

EMPREENDER...

NÃO TER ROTINA
INSTABILIDADE FINANCEIRA





STARTUP

A large blue and white 'STARTUP' logo serves as the background for a scene of people working. Seven individuals are depicted: one sitting on the 'S' holding a tablet, one standing on the 'T' holding a smartphone, one sitting cross-legged on the 'A' using a laptop, one sitting on the 'R' using a laptop, one standing on the 'I' holding a tablet, one standing on the 'T' holding a laptop, and one sitting cross-legged on the 'U' using a laptop. The background is a light blue sky with white clouds.

idea

*hard
work*

launch

growth

**STARTUPS NÃO SÃO
VERSÕES PEQUENAS DE
GRANDES EMPRESAS!!**

STARTUP

“startup is as a small organization that explores new market opportunities by developing a solution to a problem in a volatile market”

Giardino et al.

“startup is as a **temporary** organization that is **searching** for a sustainable and repeatable business model”

Steve Blank and Bob Dorf

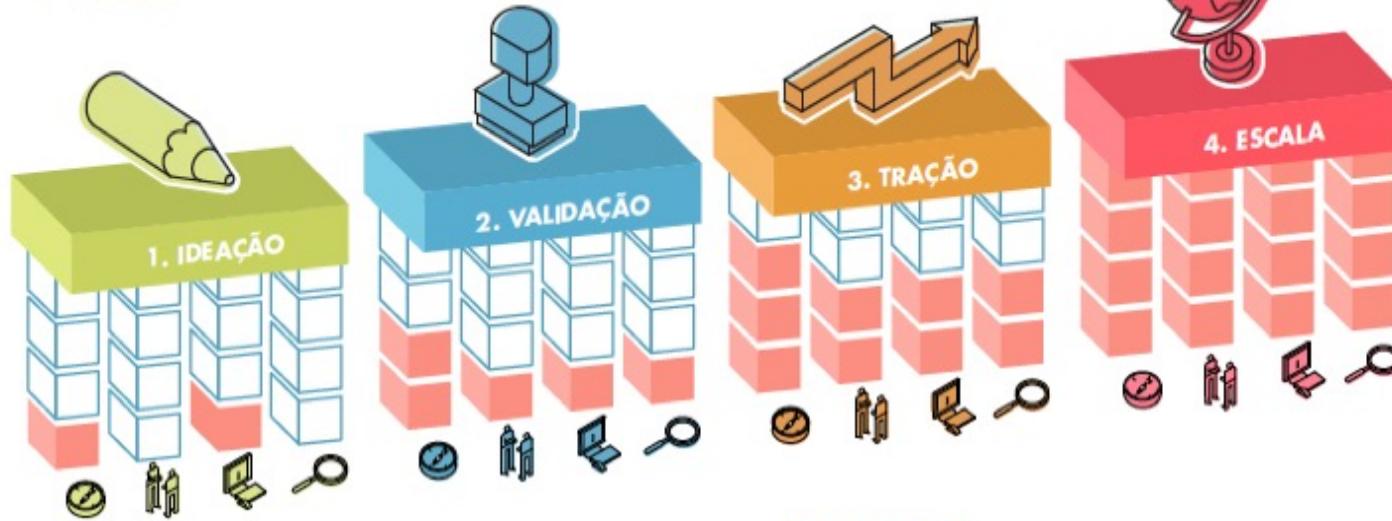
“startup is as ‘a human institution designed to create a new product or service under conditions of extreme uncertainty’”

Eric Ries

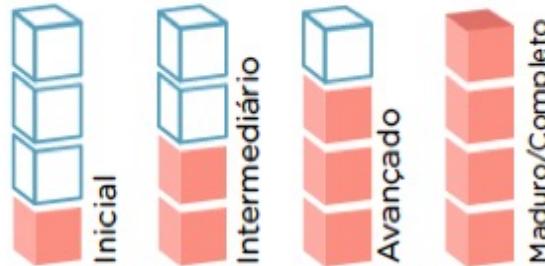
O QUE É UM MODELO DE NEGÓCIOS?

É A FORMA PELA QUAL UMA EMPRESA CRIA VALOR ENTREGANDO PRODUTOS OU SERVIÇOS PARA SEUS CLIENTES.

FASES

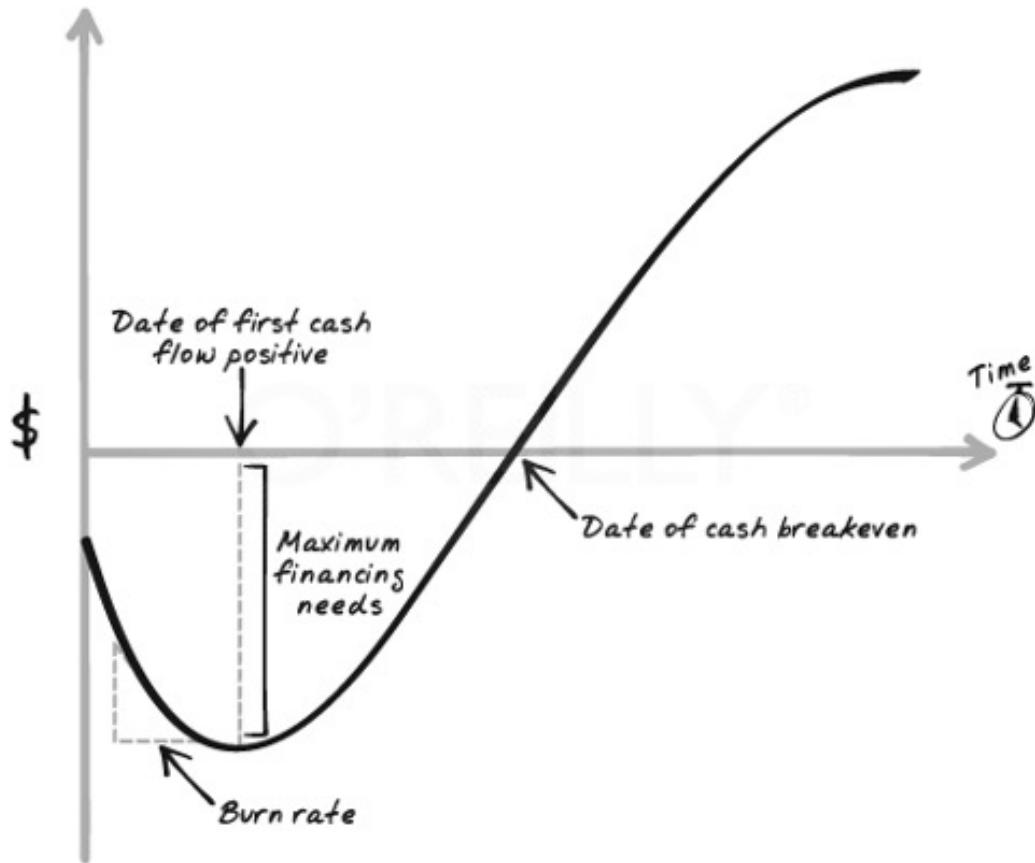


PILARES



-
- ESTRATÉGIA & SOCIEDADE
 - PESSOAS & RECURSOS
 - TECNOLOGIA & PROPRIEDADE INTELECTUAL
 - PROCESSOS & ACCOUNTABILITY

VALE DA MORTE



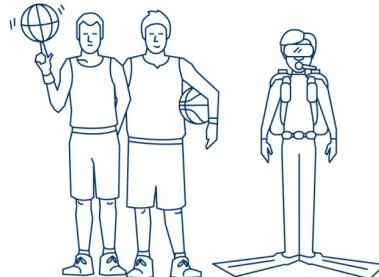
POR QUE AS STARTUPS FALHAM?

CB TOP 20 REASONS STARTUPS FAIL
#2: Ran out of cash



CB INSIGHTS

CB TOP 20 REASONS STARTUPS FAIL
#3: Not the right team



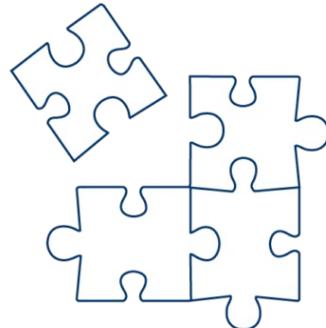
CB INSIGHTS

CB TOP 20 REASONS STARTUPS FAIL
#4: Get outcompeted



CB INSIGHTS

CB TOP 20 REASONS STARTUPS FAIL
#1: No market need



CB INSIGHTS

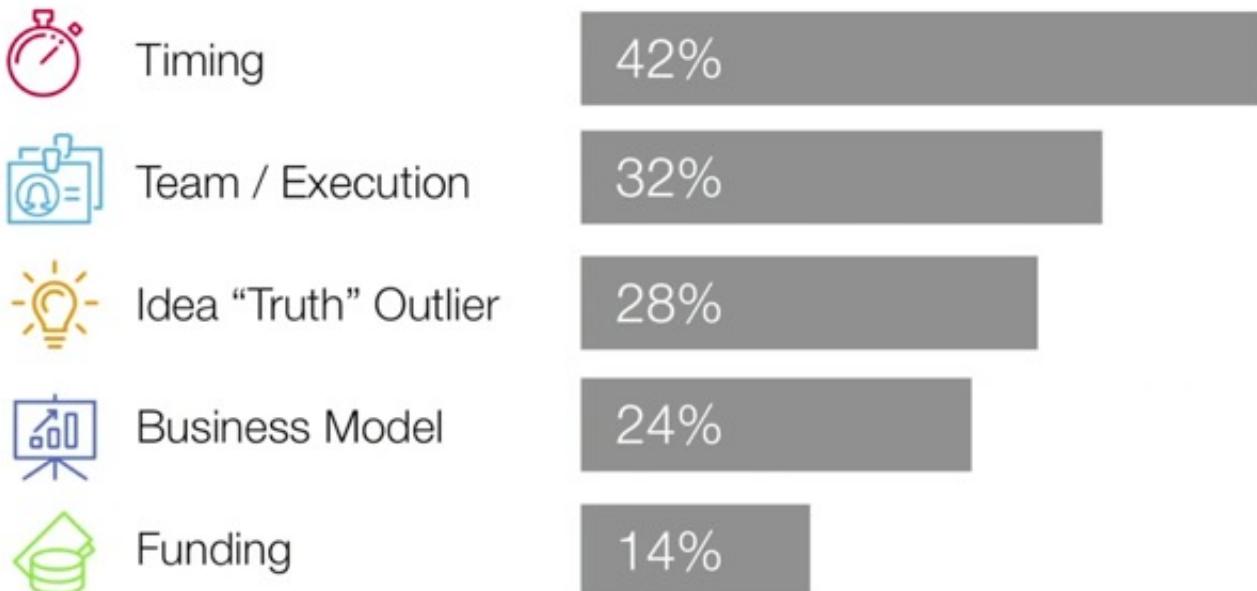
CB TOP 20 REASONS STARTUPS FAIL
#5: Pricing / cost issues



CB INSIGHTS

E AS RAZÕES DE SUCESSO?

Top 5 Factors in Success Across More Than 200 Companies



"Life is too
short to
build
something
nobody
wants."

ASH MAURYA
Running Lean





THE LEAN SERIES

2nd Edition

Ash Maurya

RUNNING LEAN

Iterate from Plan A to a Plan That Works

O'REILLY®

Eric Ries, Series Editor

LEAN CANVAS



Tenho um problema que vale a pena resolver?

Eu construi algo que as pessoas querem?

Como faço para acelerar o crescimento?

Problem	Solution	Unique Value Proposition	Unfair Advantage	Customer Segments
Top 3 problems 1	Top 3 features 3	Single clear, compelling message that states why you are different and worth buying 2	Can't be easily copied or bought 7	Target customers 1
	Key Metrics 6		Channels Path to customers 4	
Cost Structure Customer Acquisition Costs Distribution Costs Hosting People, etc. 5		Revenue Streams Revenue Model Life Time Value Revenue Gross Margin 5		

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License.

PRODUTO

MERCADO

Guidelines – Lean Canvas

- Complete o canvas de uma vez só (não deixe para amanhã).
- Não tem problema deixar seções em branco.
 - Mas isso indica um risco...
- Pense no presente.
 - Foque em objetivos de curto prazo.
- Um canvas por usuário/cliente.
- Sempre pense em função do usuário/cliente.

Problema e Segmento de Clientes

- Pergunta:
 - Vale a pena resolver este problema?
- Liste os 3 principais problemas.
 - 1 problema principal.
- Como os clientes estão resolvendo o problemas hoje?
- Identifique os clientes e os early adopters.
- Lembre-se: cliente não é a mesma coisa que usuário.

Proposta de Valor

- Mensagem principal. Por que o meu produto é diferente ou melhor do que outros?
- Foque nos early adopters.
- Foque nos benefícios, e não em funcionalidades
- Evernote:
 - “Conquiste mais com notas melhores”
 - “O Evernote ajuda você a capturar notas e encontrá-las rapidamente.”
- Cuidado com termos abrangentes: “o melhor”, “o mais simples”

Proposta de Valor

- Resultado esperado pelo cliente + [período de tempo + eventuais barreiras]
- O que, Quem e Por que.
- Exemplo:
 - “Lean Canvas: Gaste mais tempo desenvolvendo ao invés de planejando a sua startup. A forma mais efetiva de comunicar o seu modelo de negócios.”

Solução

- Uma solução por problema.
- Dica: Não perca muito tempo aqui...
 - Valide o problema primeiro.

Canais

- Como chegaremos nos clientes?
 - Eles não aparecerão por mágica!
- Foco nos early adopters.
- Outbound: ads online/offline, contatos pessoais, Facebook, Twitter, Linkedin, Instagram, email,...
- Inbound: Blogs, SEO, artigos,...

Canais

- Primeiro: venda manualmente; escale depois.
- Devo buscar parceiros?
 - Depende do estágio; podem não prestar a atenção em você, mas pode ser bom para validar a ideia.
- Participe dos mesmos eventos que seus clientes.
- SE VOCÊ NÃO CONSEGUE CHEGAR NOS CLIENTES, VOCÊ IRÁ FALHAR!

- Quanto devo cobrar?
- Teste o preço o mais cedo possível.
 - O seu produto precisa ser viável.

Receitas

- Preço define o cliente.
 - Uma água pode custar R\$1 ou R\$20.
- Comprometimento é chave!
 - Promessas são ruins...

Receitas

- **Ser pago é a melhor forma de validação.**
- **Mas não esqueça da retenção.**
- **Busque por benchmarks e competidores.**

Custos

- Foco no seu custo atual
 - Esqueça o futuro . . .
- Não subestime os seguintes custos:
 - Entrevistas
 - Videos
 - Protótipos
 - Landing Page
 - Testes
 - Ads
 - . . .

- Tente determinar o break-even.
- Quantos clientes preciso para cobrir os custos?

Custos

- Cobre desde o dia 1!
- Exceção: mercados two-side. Ex: Facebook, Linkedin.

Métricas

Antes do
market fit



Métricas

- Cuidado com as métricas de vaidade.
 - Views.
 - Downloads.
 - Seguidores.
 - Likes.

- Antes do Market/fit:
 - Ativação e Retenção.
- Após o Market/fit:
 - Aquisição e Recomendação.
- Na escala:
 - Receita.

Métricas

- Métricas é só uma parte da história.
 - Elas não explicam tudo.
 - Elas não trazer o “por que”.
- O dashboard ideal é parte analítico e parte focado no relacionamento com clientes.
- Não espere pelos clientes.
- Cuidado: métricas só valem com muito tráfego.

Vantagem Competitiva

- Algo que não pode ser facilmente copiável.
- Funcionalidades NÃO são vantagens competitivas.
- Exemplos: Um bom time, base de clientes, comunidade, networking,....
- Facebook: fácil de copiar, mas difícil de crescer a comunidade.
- Zappos: foco no atendimento ao cliente.

MINIMUM VIABLE PRODUCT (MVP)

O QUE É MÍNIMO?

MVP NÃO É UMA VERSÃO BETA...

MVP É O MENOR ESFORÇO PARA APRENDER

Minimum Viable Product (MVP)

— NOT LIKE THIS —



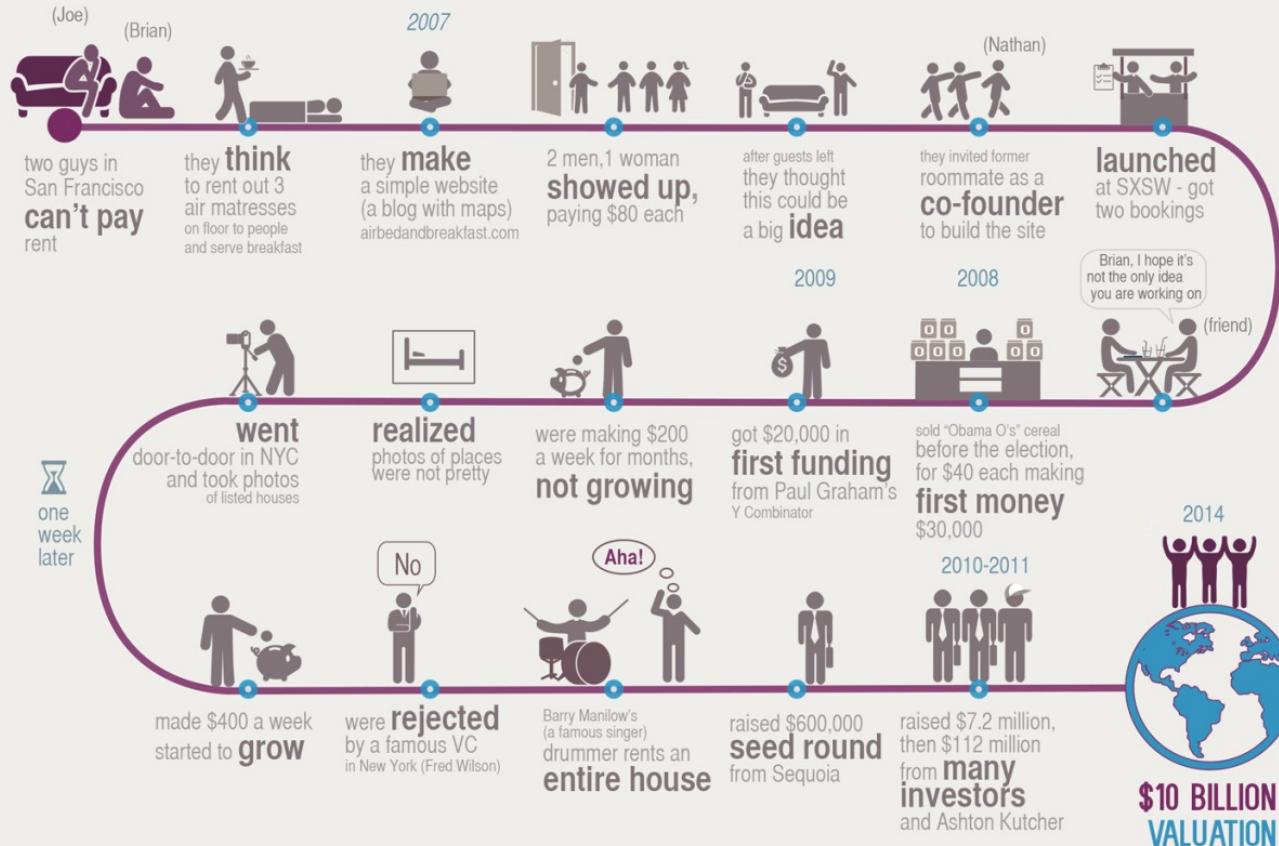
— LIKE THIS —



HOW AIRBNB STARTED

Or How 3 Guys Went From Renting Air Mattresses To A 10 Billion Dollar Company

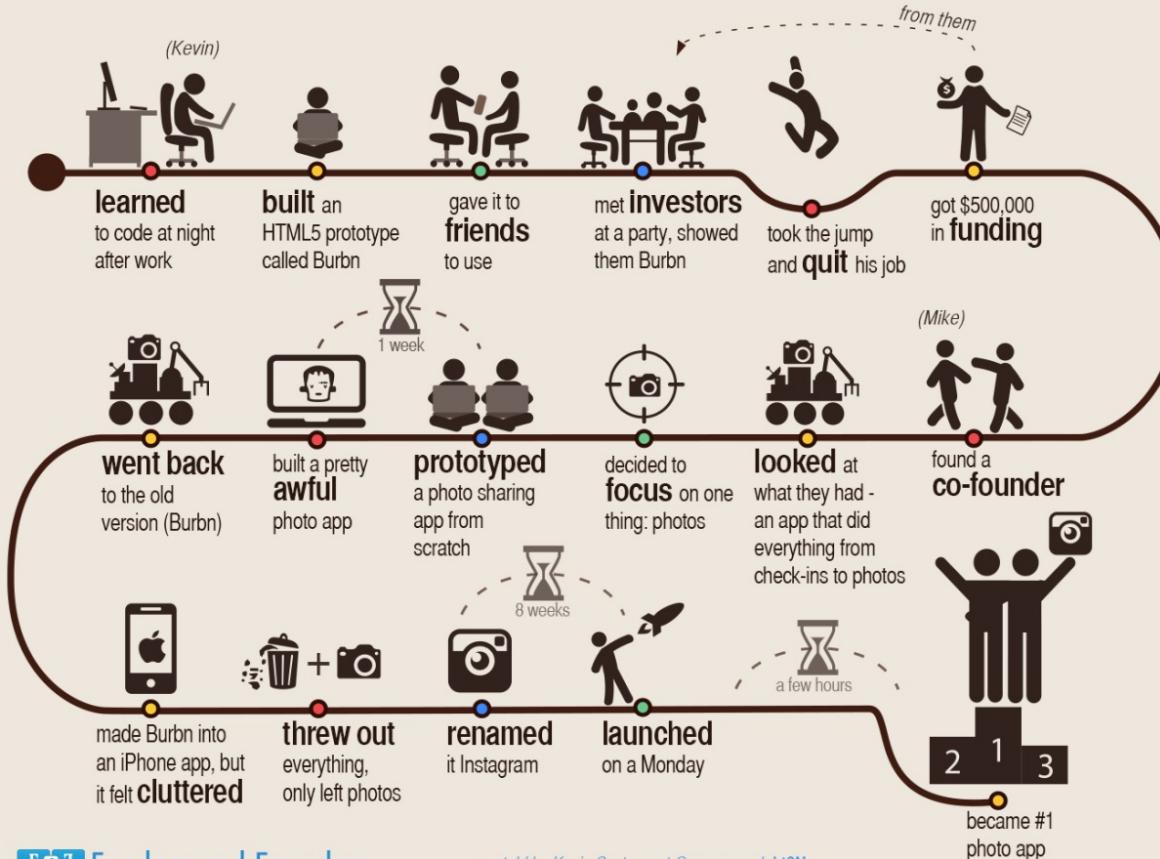
BY ANNA VITAL



HOW INSTAGRAM STARTED

by Anna Vital

Or How Two Guys Made an App in 8 Weeks



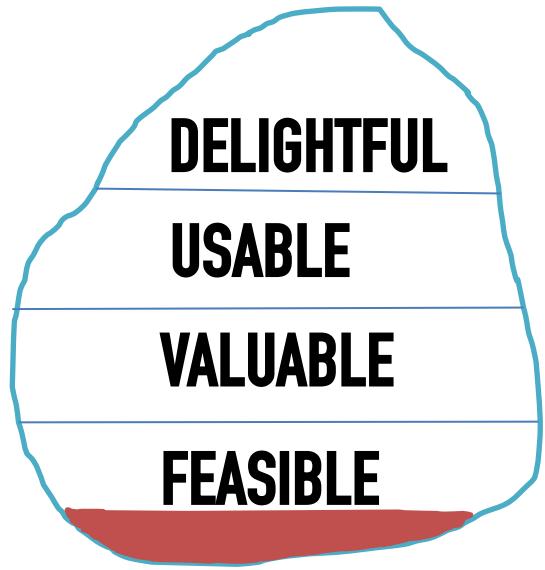


MVP

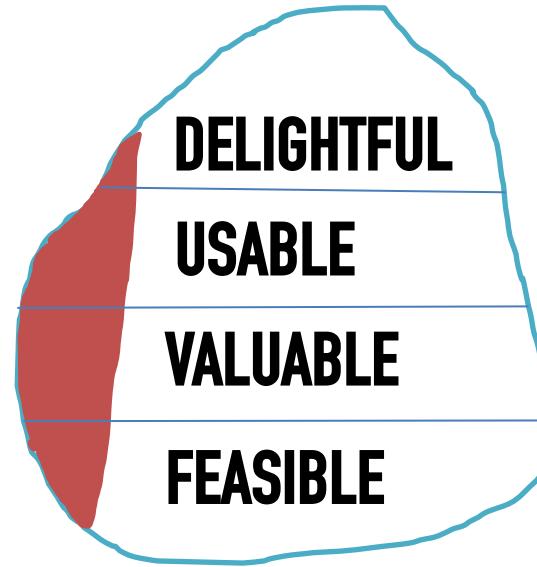


PRODUTO

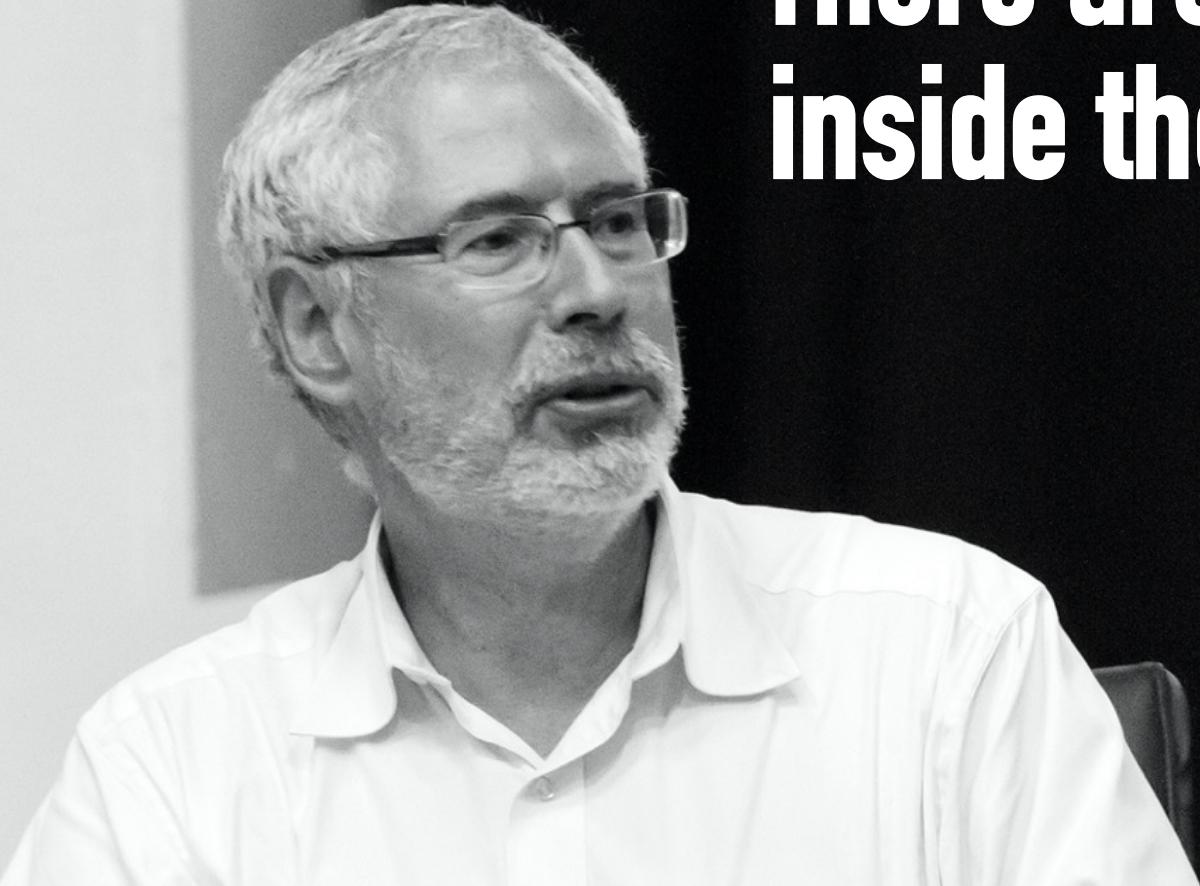




NÃO ASSIM...



ASSIM!!



**“There are no facts
inside the building”**

Link para o talk:



THE FOUR STEPS TO THE EPIPHANY

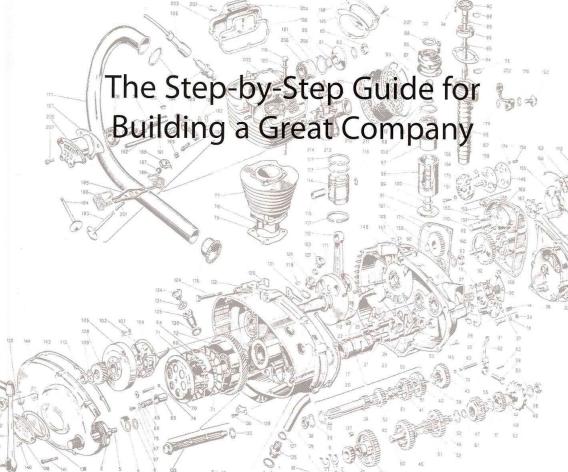
Successful Strategies
for Products that Win

The book that launched
the Lean Startup revolution

Steve Blank

THE STARTUP OWNER'S MANUAL

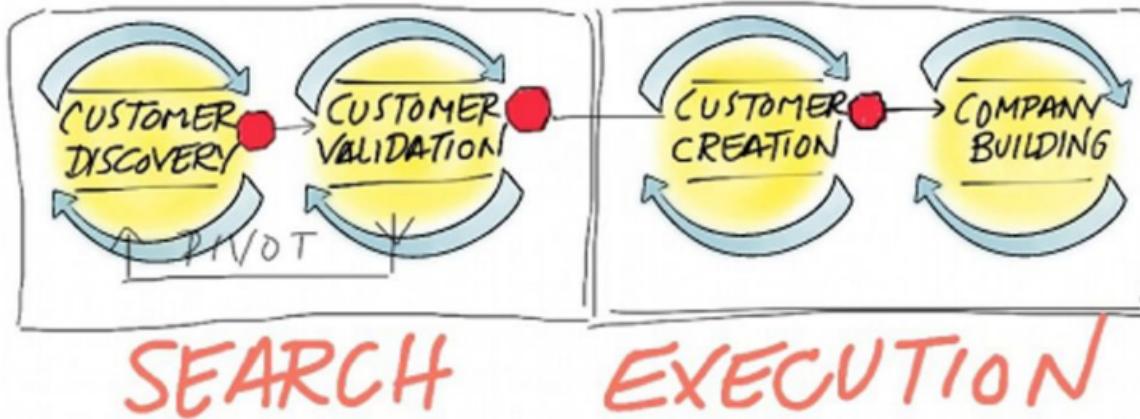
The Step-by-Step Guide for
Building a Great Company



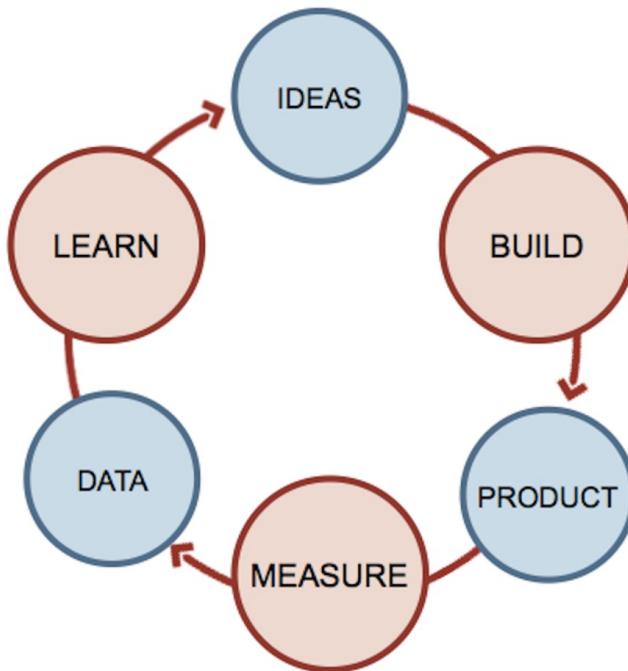
Steve Blank and Bob Dorf

Customer Development Process

by Steve Blank



FEEDBACK LOOP



ESTRATÉGIAS DE CRIAÇÃO DE MVP

ENTREVISTAS/OBSERVAÇÕES/EXPERIENCE SAMPLING

TESTE DE PROPOSTA DE VALOR

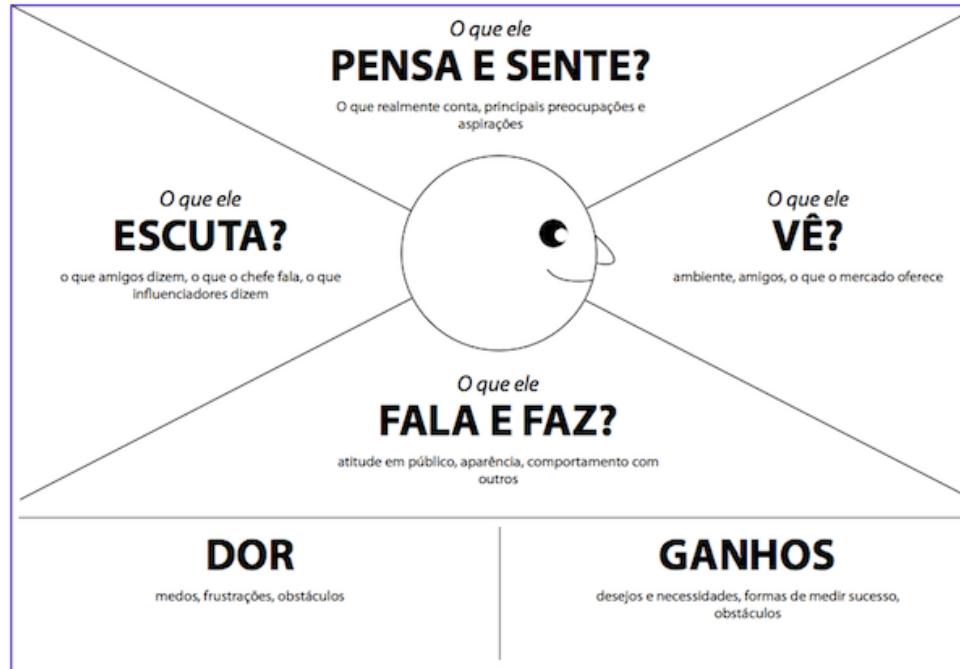
GERAÇÃO DE AUDIÊNCIA

CROWDFUNDING

FUNCIONALIDADE “FALSA”

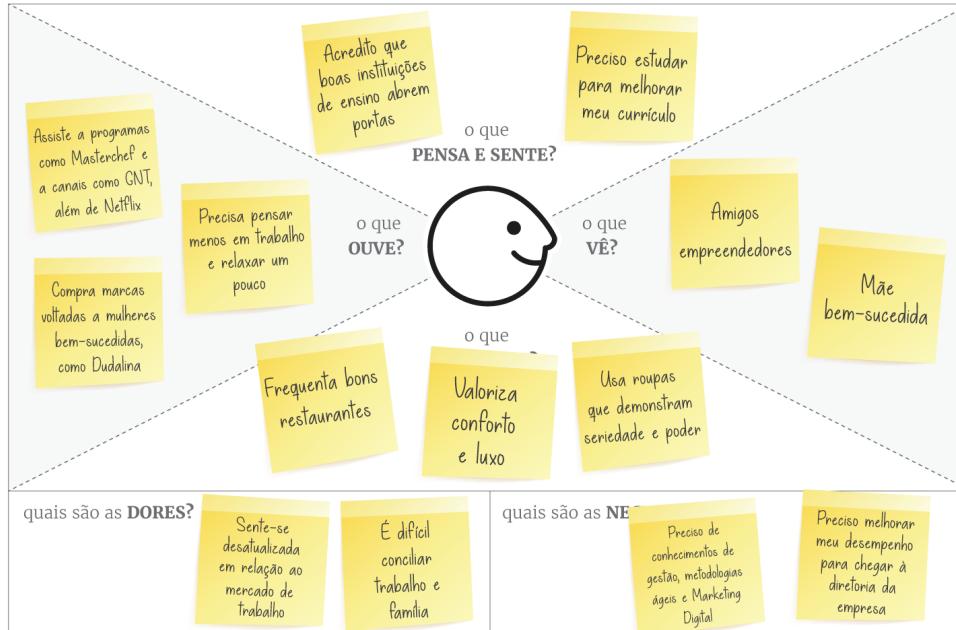
CONCIERGE

ENTREVISTA – QUEM ENTREVISTAR?



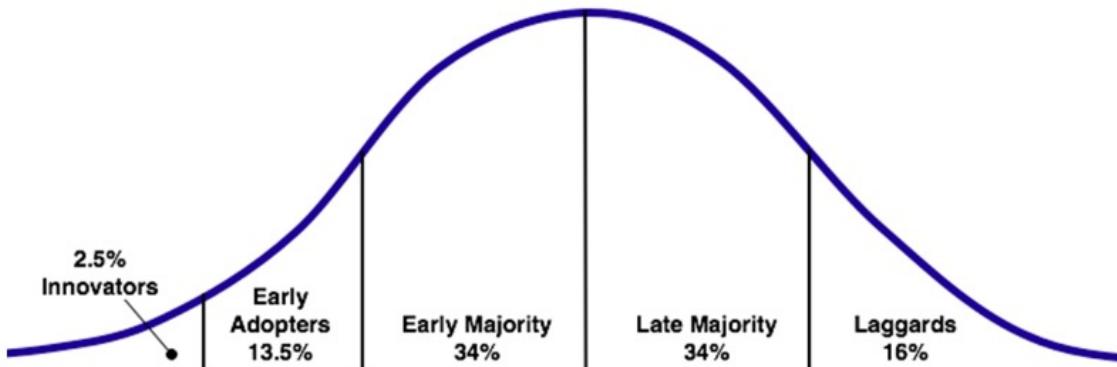
ENTREVISTA – QUEM ENTREVISTAR?

Nome: Juliana Idade: 36 anos



FONTE: <https://resultadosdigitais.com.br/blog/mapa-da-empatia/>

CURVA DE ADOÇÃO – ONDE ENCONTRAR CLIENTES



Problema	Ficar doente pois estou acima do peso			
Tem o problema?	Sim	Sim	Sim	Não
Sabem?	Sim	Sim	Não	Não
Querem resolver?	Sim	Não	Não	Não
Comportamentos:	Academia, maratona...	Lêem sobre, academia eventual	Comem fast food	Sumo

"Ounce for ounce, there's no better way to learn what customers want and will buy than this wonderful little book. If you want your new product or new business to succeed, start here."

— John Mullins
Author of *The New Business Road Test*



Rob Fitzpatrick

THE MOM TEST

How to talk to customers and learn
if your business is a good idea
when everyone is lying to you

DICAS:

- 1) Não venda – não faça o pitch da sua ideia.
- 2) Não faça perguntas óbvias (ice cream questions).
- 3) Ouça mais, fale menos.
- 4) Uma pessoa apenas não valida a sua hipótese.
- 5) Pergunte sobre o passado, não sobre o futuro.
- 6) Meu “eu” ideal X meu “eu” verdadeiro.
- 7) Histórias são melhores do que afirmações.

Dicas para falar com estranhos:

- 1) Porque estou fazendo um projeto . . .
- 2) É rapidinho . . .
- 3) Peça ajuda/conselho . . .
- 4) As pessoas adora contar suas histórias . . .

Exemplos de perguntas ruins:

- 1) Você já usou shampoo no seu cachorro para ele cheirar melhor?**
- 2) Você pagaria 10 reais para acessar diversos filmes quando quiser na Internet?**
- 3) Com que frequência você iria de bicicleta para o trabalho se pudesse alugar uma por dia por um valor muito baixo?**
- 4) Com que frequência você vai ao cinema? 1 a 3? 3 a 5? 5 a 7? Ou mais do que 7 vezes?**

ENTREVISTA

BOM

“Porque é tão difícil fazer X?”

“Me conta sobre a última vez que X aconteceu.”

RUIM

“Você usaria uma app que...?”

“Você prefere: A, B, C ou D?”



ENTREVISTAS - GUIA

-  **Valide a sua persona**
-  **Dados demográficos**
-  **Como <persona>, quais seus 3 principais problemas?**
-  **Porque isso é um problema?**
-  **Me conte sobre a última vez que o problema ocorreu?**
-  **O que poderia resolver esse problema para você?**

EXPERIENCE SAMPLING



EXPERIENCE SAMPLING

PESQUISA ONLINE BASEADA EM COMPORTAMENTO
NÃO USAR PERGUNTAS DE “SIM” OU NÃO.



“Por que você usa redes sociais?”
“Qual a maior dificuldade em ser pai solteiro?”

200 x 150

Título da Sua Oferta

Prenda a atenção do visitante em poucas palavras

0

 Tweet

0

 Like

TESTE DE PROPOSTA DE VALOR

- **Um ponto muito relevante**

Este é o primeiro e principal destaque que descreve os benefícios da sua oferta.

- **Outro ponto relevante**

Este é o segundo melhor destaque que descreve os benefícios da sua oferta.

- **Terceiro ponto importante**

Este é o terceiro melhor destaque que descreve os benefícios da sua oferta.

- **Quarto ponto importante**

Também é possível deixar alguns campos em branco se preferir.

Faça o download grátis aqui!

Basta preencher o formulário abaixo para
recebê-lo em seu e-mail.

E-mail:

Telefone:*

Empresa:*

Cargo:*

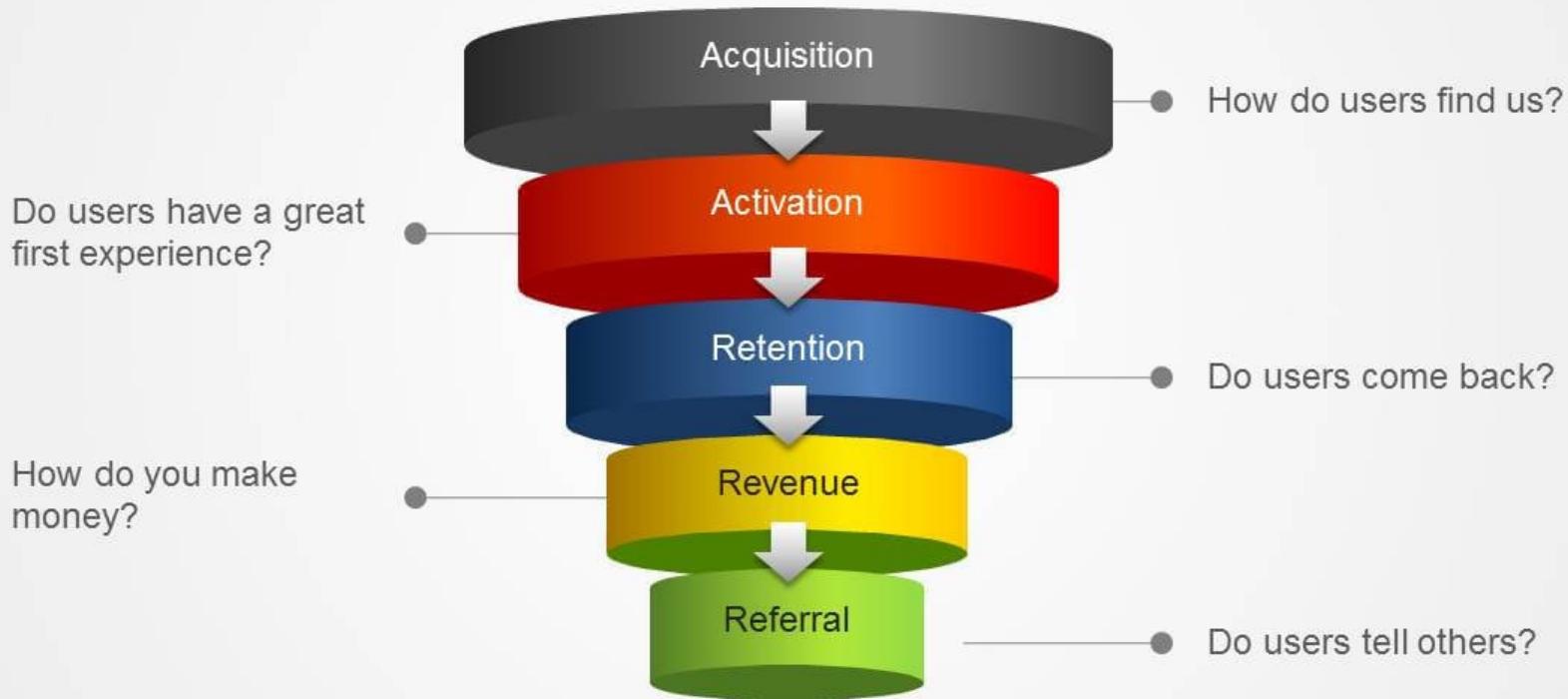
9 + 8 = ?

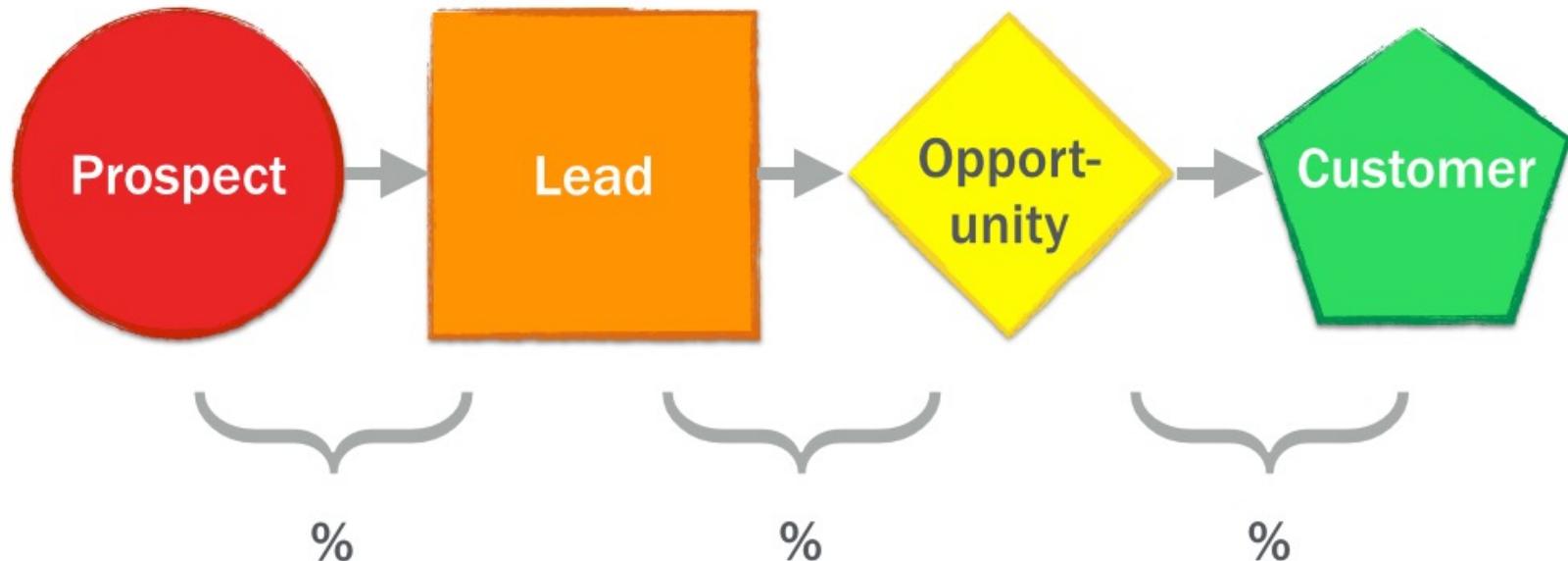
Receber material

Prometemos não utilizar suas informações de contato
para enviar qualquer tipo de SPAM.

Tráfego + Landing Page/Video + Call to Action

AARRR Metrics Funnel Diagram





EXEMPLO (AQUISIÇÃO)

1000 pessoas viram post no Facebook

25%

250 clicaram e visitaram a página

10%

25 preencheram formulário

EXEMPLO (ATIVAÇÃO)

20 pessoas confirmam email

50%

10 preenchem cadastro completo

50%

5 pedem proposta

COMO ATRAIR TRÁFEGO?

Facebook

Facebook Ads

Grupos no Facebook

Google Adwords

Blogs/Sites

Instagram

Youtube



tênis



Resultados da pesquisa

iltros

Tudo

Publicações

Pessoas

Fotos

Vídeos

Marketplace

Páginas

Locais

Grupos

Cidade

Grupos públicos



Grupo do Tênis

Grupo Privado · 50 membros

Membro desde dezembro de 2013

15 amigos são membros



Tênis - Campestre Macabi

Grupo Privado · 51 membros

Membro desde julho de 2011

18 amigos são membros



Fórum Brasil Tênis - Tennis (Oficial)

Grupo Privado · 19 mil membros

Seja bem-vindo ao Fórum Brasil Tênis, o maior Fórum de Tênis em Língua P...

30 publicações por dia



Raquetes usadas

Grupo Privado · 34 mil membros

Regras de como anunciar seus produtos ou artigos para tenis. Amigos.. so...

10 publicações por dia



Tênis Negócios Brasil

Grupo Público · 11 mil membros

O Grupo "Tênis Negócios Brasil" foi criado para auxiliar nas vendas, compr...

8 publicações por dia



Poucos perceberam, mas existe um caminho viável e seguro para profissionais se diferenciarem e continuarem sua evolução na carreira: o home learning. Com ele, você une os benefícios do online, com a qualidade das melhores pós-graduações presenciais. E a PUCRS oferece algumas das melhores opções do Brasil.

No MBA em Gestão, Empreendedorismo e Desenvolvimento de Negócios, os alunos têm acesso ao conhecimento e à experiência de professores que sabem criar e desenvolver negócios... [Ver mais](#)



AULAS CAPAZES DE TRANSFORMAR
A SUA VISÃO SOBRE

EDUCAÇÃO.



ONLINE.PUCRS.BR

Aulas que transformam a sua visão sobre Educação

Pós-graduação Online na PUCRS

Saiba mais

CONVERSÃO VIA LANDING PAGE

GetResponse

Instapage

Leadpage

Unbounce

Ou faça a sua...

Obter crescime

Ferramentas simples e poderosas para enviar e-mails,
criar páginas e automatizar seu marketing..

 Endereço de e-mail**ASSINE GRÁTIS**

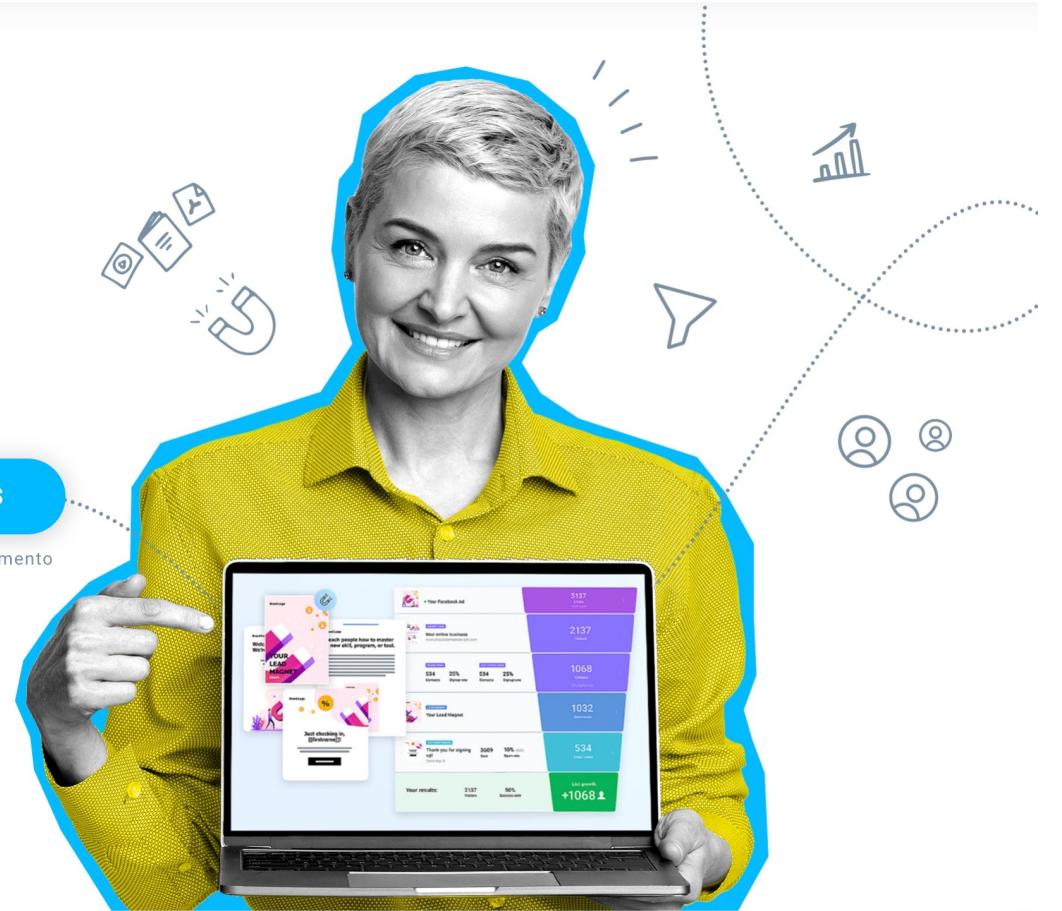
Não necessita de cartão de crédito | 30 dias gráts | Cancele a qualquer momento

E-MAIL MARKETING

WEBSITE BUILDER

AUTOMAÇÃO DE MARKETING

FUNIS DE CONVERSÃO

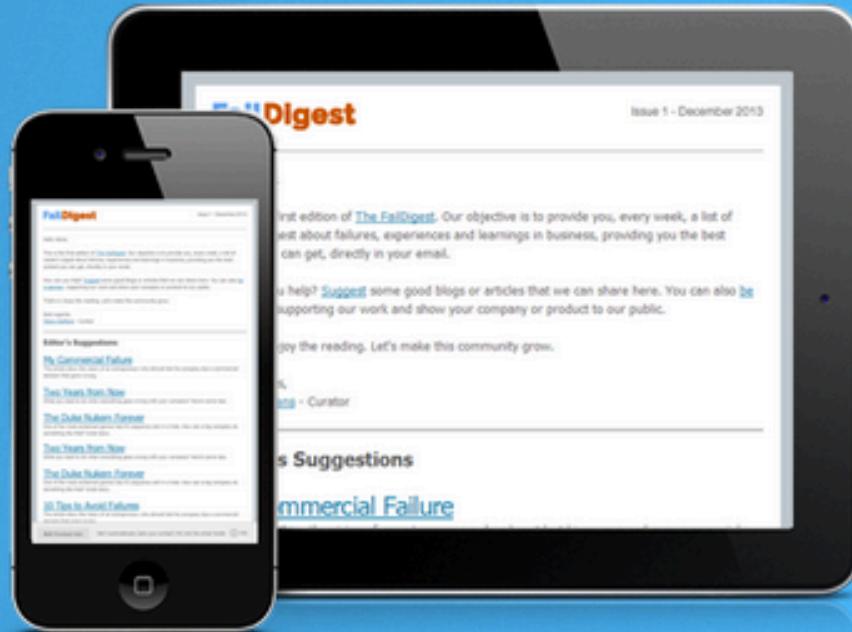


CONTAMOS COM A CONFIANÇA DE PEQUENAS E GRANDES MARCAS



The FailDigest - Learning From Mistakes!

Every week we'll share informative articles on business failures and lessons learned.



SUBSCRIBE NOW AND GET THE NEXT ISSUE

Every monday, starting on April 2014.

Your Name

Your Email

Your Country

Subscribe

LANDING PAGES BOAS

X

LANDING PAGES RUINS

REDACTED



Call Now to Start Accepting Credit Cards Today!

800.249. REDACTED

OR

L101



"Looking for a customized, low-rate merchant account for your business?"

YOU FOUND IT!



Rated #1 Processor!



Sign up with REDACTED and receive a:

- FREE Credit Card Terminal or
- FREE Mobile Credit Card Reader or
- FREE Internet Virtual Terminal

\$500 Guarantee*

If we can't save you money on your current processing costs, we will give you \$500!



New or Existing Business?

REDACTED has the credit card processing solution for you!

- Face to Face
- Smartphone
- Over the Phone
- Mobile
- Internet
- Wireless

- ✓ LOWEST Rates in the Industry
- ✓ FREE Equipment & Set-up
- ✓ No Hidden Fees
- ✓ High Approval Rate
- ✓ Superior Customer Service
- ✓ 24/7/365 Customer Support
- ✓ Same Day Approval
- ✓ Custom Solutions for Every

Business Type



Start Here!

Name (*)

Business Name (*)

Phone (*)

Email (*)

What state is your business located in?

Select One :

Do you currently process credit cards? (*)

Select One :

Comments

Mandatory fields marked with (*) (x3)

SUBMIT



MAY 2012
OVERALL PROCESSOR
topcreditcardprocessors.com



MAY 2012
MOBILE PROCESSOR
topcreditcardprocessors.com

Mobile Credit Card Processing





We Change Lives

FREE Instant Call Back

OR CALL 1-800-93-Jenny

Join today and lose
20 lbs for \$20*
Save with Our Special Offer!
*Plus the cost of food

Get Your
Coupon

Home

Our Program

Weight Loss Tools

Jenny Craig Food & Recipes

Why Choose Jenny Craig



BEFORE



AFTER

SARA RUE LOST 50 LBS* WITH JENNY CRAIG AT HOME!



WATCH MY
VIDEO BLOG

*Clients following our program,
on average, lose 1-2 lbs per week.

Want an at home
Weight Loss Program that's
Proven to Work?

The Jenny Craig At Home program
is a private, convenient alternative
to group sessions and other
[weight loss programs](#).

You get the personal privacy and comfort
of your own home with the proven,
successful weight loss formula of the
Jenny Craig in centre program.

[More about Jenny Craig's at home program >](#)

Why is Jenny Craig At Home
better?



Kelly's
BLOG

Join our client Kelly,
as she shares her



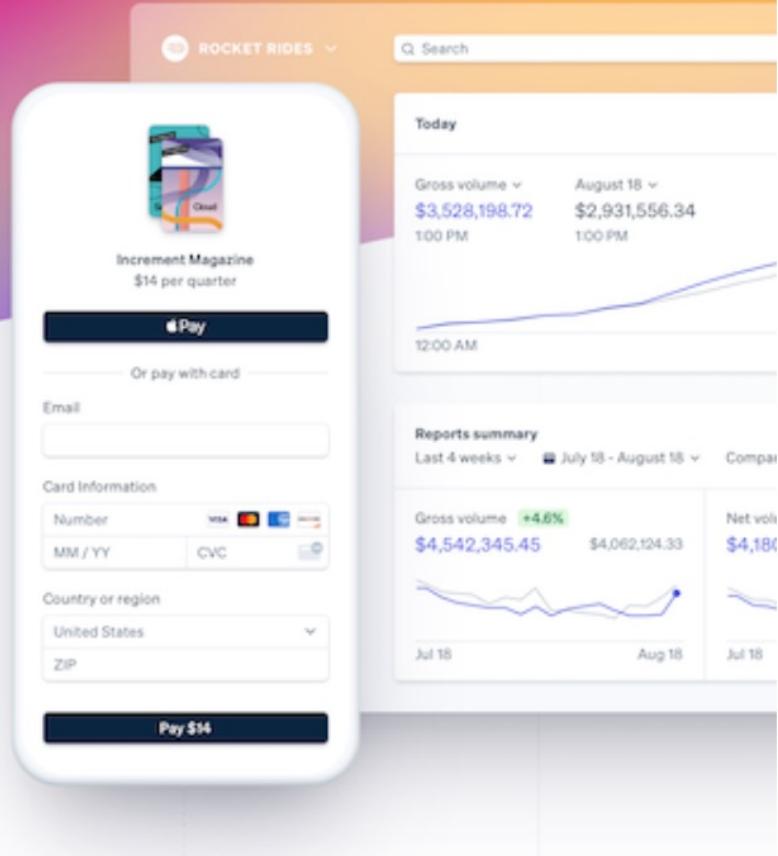
FREE INSTANT
CALL BACK

Questions about
Jenny Craig At



Payments infrastructure for the internet

Millions of companies of all sizes—from startups to Fortune 500s—use Stripe's software and APIs to accept payments, send payouts, and manage their businesses online.

[Start now >](#)[Contact sales >](#)

A cheaper, faster way to send money abroad.

Join over 8 million people who get the real exchange rate with TransferWise. We're up to [8x cheaper than banks](#).

[See how we send money](#)

FINTRAC regulated
[Learn more >](#)



Over 8 million customers
[Read on Trustpilot >](#)

You send
1,000

USD ▾

See calculation

9.02 USD Total fees

0.852300 ▾ Guaranteed rate (35 hrs)

Recipient gets
844.61

EUR ▾

You could save vs banks
73.66 USD

Should arrive
by August 5th

Get started

We use the real exchange rate.

As of 1 min ago, 1 USD → 0.852 EUR

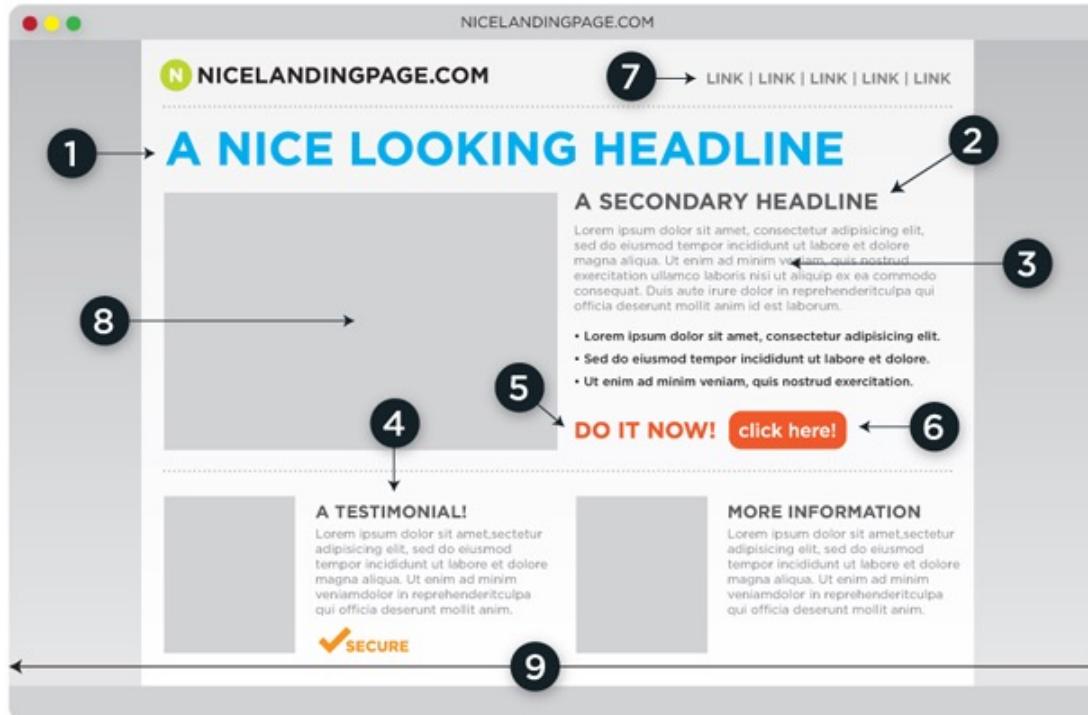
Mid market rate ⓘ

THE ANATOMY OF A PERFECT LANDING PAGE

HOW DESIGN TRANSLATES TO USERS



TEN KEY LANDING PAGE FEATURES THAT DRAW IN USERS

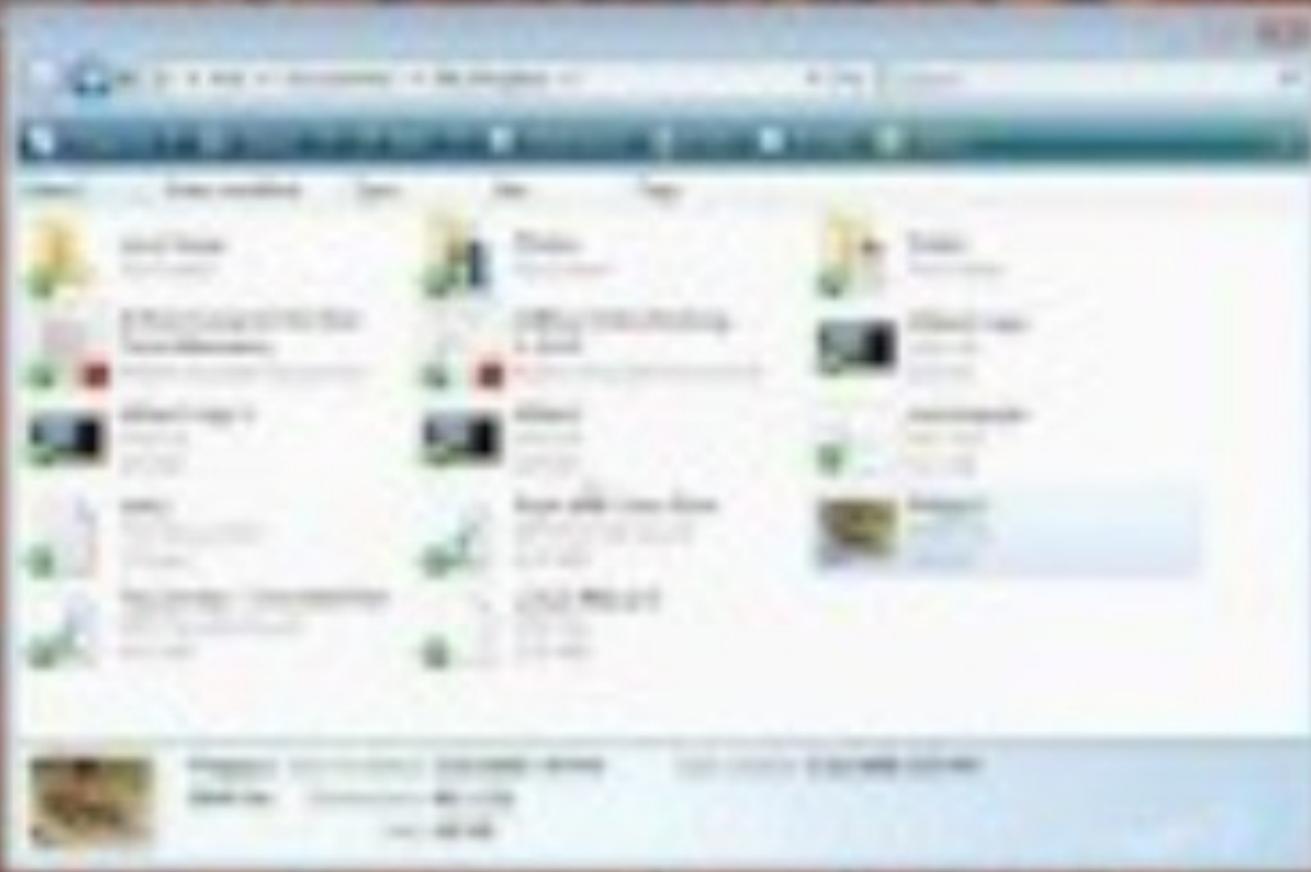


VALE VÍDEO TAMBÉM!

DROPBOX:

Vídeo 1: Recebeu muitos feedbacks e leads;

Vídeo 2: Lista de espera com 75 mil prospects.





Prof. Rafael Chanin
14,7 mil inscritos

Seja membro

Personalizar o canal

Gerenciar vídeos

INÍCIO

VÍDEOS

SHORTS

PLAYLISTS

COMUNIDADE

ASSINATURA

CANAIS

Sobre



CHANNELYT



Teste de QI #24 [Perguntas reais de teste ...



1ª PREGUNTA
QUAL É A PRÓXIMA FORMA DA SEQUÊNCIA?



Teste de QI #24 [Perguntas reais de teste de QI]

24.148 visualizações • há 1 ano

Responda as 5 questões do video e veja qual a ESTIMATIVA do seu QI! Teste sua inteligência e capacidade de raciocínio lógico com este teste de QI! Muito importante: este teste não é oficial. Trago aqui algumas questões que eu mesma fiz e que podem ser encontradas em outros testes de QI para que você possa treinar e ter uma estimativa sobre seu nível. Neste caso específico, trago somente os resultados das questões visuais, ou seja, que testam a sua capacidade de percepção visual. LEMBRANDO MAIS

GERAÇÃO DE AUDIÊNCIA

Vídeos mais acessados

Reproduzir todos



Teste de QI #2 - Perguntas reais de testes de QI [teste ...

1 mi de visualizações • há 2 anos

Legendas



Teste de QI #3 [Dúas perguntas feitas em...

40 mil visualizações • há 2 anos

Legendas



Teste de QI #21 [Perguntas reais de teste de QI]

40 mil visualizações • há 1 ano

Legendas



Teste de QI #24 [Perguntas reais de teste de QI]

24 mil visualizações • há 1 ano

Legendas



Teste de QI #16 [Qual é o seu QI? Perguntas reais de test...

22 mil visualizações • há 1 ano

Legendas



Teste de QI #4 [Dúas perguntas para testar o seu...

16 mil visualizações • há 2 anos

Legendas

CROWDFUNDING CROWDTESTING



[Arts](#)[Comics & Illustration](#)[Design & Tech](#)[Film](#)[Food & Craft](#)[Games](#)[Music](#)[Publishing](#)

FEATURED PROJECT



Piscio d'Artista

British artist Gavin Turk wants to make a splash—and contribute to the body of art history.

By Gavin Turk

RECOMMENDED FOR YOU



Herbalist's Primer
5,146% funded

By Exalted Funeral



DEADSKINS! 1-5. A horror comedy western fo...
67% funded

By FRIED Comics



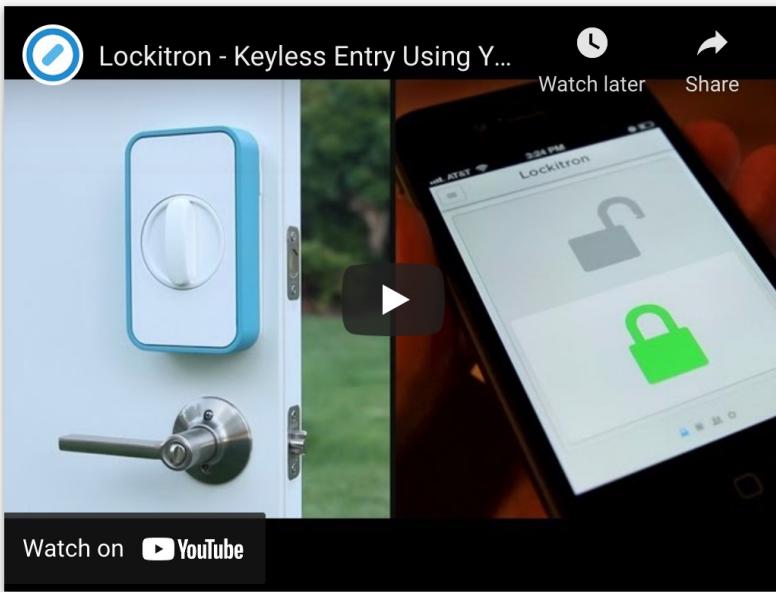
Fairy Friends: Art Book
341% funded

By Yoshi Yoshitani



Selfstarter

Roll your own crowdfunding



N/A
backers

N/A
of \$1,995

∞
days left

Code Available on GitHub

Fork Now

Free and Open Source

You'll get this exact site. All you'll need to get started is a great product.



Your awesome design

SLICED AND HAND CODED

WITH THE HIGHEST QUALITY

GREAT COMMUNICATION - FAST TURNAROUND - COMPETITIVE PRICES - 100% SATISFACTION

first page **\$80** & **\$40** inner page

FAKE FEATURE

[ORDER NOW](#)



What is Pixel2HTML?

We are a group of internet geeks who love translating beautiful pixels into awesome xHTML/CSS markup.



CMS & JS Implementation

We can also implement your designs into the following platforms: Wordpress, Drupal, Magento, Joomla and more!



Trusted Experience

Our professional team serves more than 900 designers and agencies that trust us every month with their coding needs.



www.comcupimdamooca.com

Your favourite theme is just one click away from you!

The offer lasts till 31st of December. Register now, and you will be a part of our freebie giveaway campaign with 20% discount price, which is LIMITED.

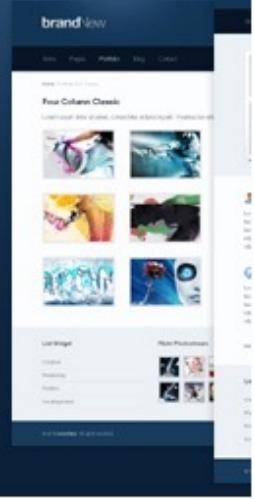
Buy Now @ \$35 only.

We would be glad to let you try, test, bend and explore the product before you actually purchase it. Grab a [Trial download](#) or [Take a Tour](#).

brandNew

WORDPRESS EDITION

10 SKINS
2 WP MENUS
5 PORTFOLIO TEMPLATES
LAYOUT & STYLE SHORT-CODES
TABS, ACCORDIONS & TOGGLE
2 SLIDERS - NIVO & SCROLL SLIDER
7 EXCLUSIVE WIDGET AREAS
8 CUSTOM WIDGETS
LANGUAGE LOCALIZATION
CROSS BROWSER COMPATIBLE
AND REST TO EXPLORE..



© 2010 Clickr. Your footer notes here.

Clickr

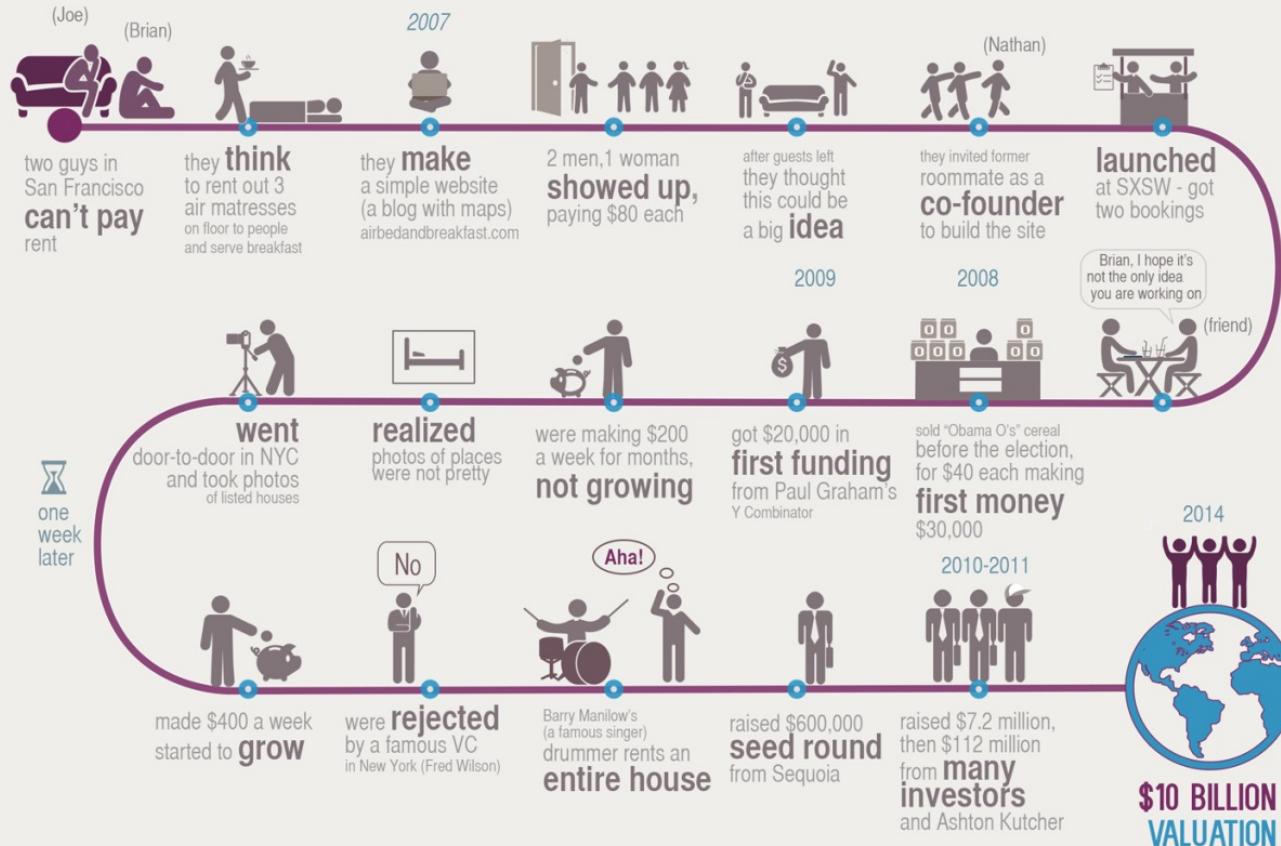
CONCIERGE



HOW AIRBNB STARTED

Or How 3 Guys Went From Renting Air Mattresses To A 10 Billion Dollar Company

BY ANNA VITAL



Chicago ▾

 Search Groupon

Things To Do



Beauty & Spas



Home Services



Food & Drink



Goods



Automotive



Retail

Trending Deals for You

1 of 3

**Bowlmor Lanes and Bowlero**

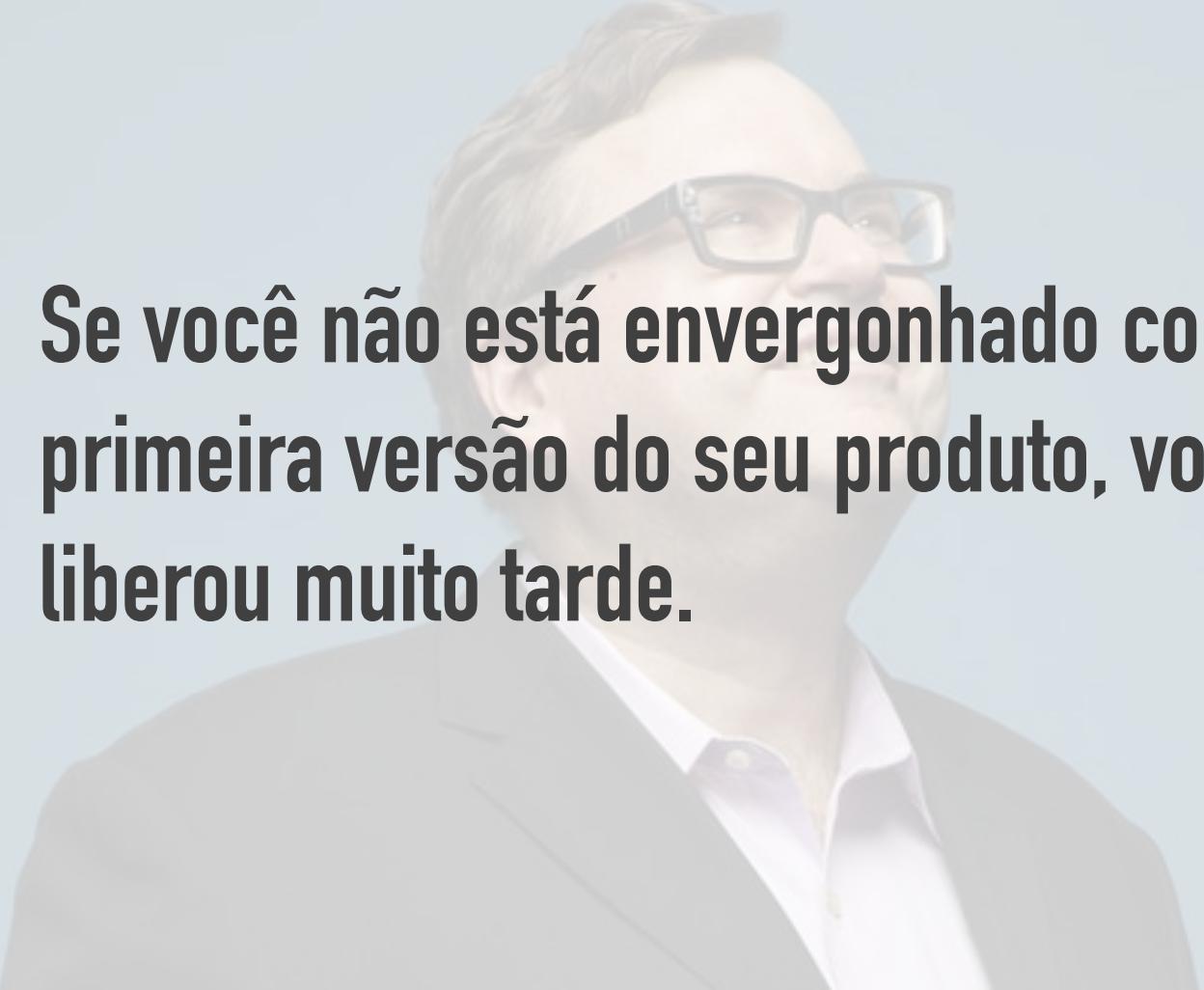
4.7 ★★★★☆ 27178 Ratings

**Shell and the Fuel Rewards® Pro...****Tours and Boats - Chicago**

900 South Wells Street, Chicago

**Malani Massage**

1335 W Lake St, Chicago



**Se você não está envergonhado com a
primeira versão do seu produto, você o
liberou muito tarde.**

Reid Hoffman,
co-founder LinkedIn



Google!

Search the web using Google!

10 results

Google Search

I'm feeling lucky

Index contains ~25 million pages (soon to be much bigger)

[About Google!](#)

[Stanford Search](#) [Linux Search](#)

Get Google! updates monthly!

your e-mail

[Subscribe](#)

[Archive](#)

Copyright ©1997-8 Stanford University

Google em 1998



Use twtr to stay in touch with your friends all the time. If you have a cell and can txt, you'll never be bored again...E V E R !

What your friends are



[Kevin Systrom](#) babysitting
ago [X](#)



[Jeremy](#) home - boys to bec



[Katie](#) It's my birthday! (about

Timeline

follow along with what your friends are doing throughout the day

Florian X [txt]

Garett X [txt]

goldman X [txt]

txt

(or)

What are you doing?

Send

what up?

send updates from your cell or from the web about whats in yr head

Sign in.

Mobile number (or email)

Password (or PIN)

Remember me

[Sign in](#)

New? Sign up!

twtr works best when updated from your mobile phone. To verify you are you, we'll need your number.

Mobile number

[Get started](#)

Twitter em 2006



Email:

Password:

[register](#)[login](#)

Welcome to Thefacebook!

[Welcome to Thefacebook]

Thefacebook is an online directory that connects people through social networks at colleges.

We have opened up Thefacebook for popular consumption at **Harvard University**.

You can use Thefacebook to:

- Search for people at your school
- Find out who are in your classes
- Look up your friends' friends
- See a visualization of your social network

To get started, click below to register. If you have already registered, you can log in.

[Register](#)[Login](#)



Welcome to Amazon.com Books!

*One million titles,
consistently low prices.*

(If you explore just one thing, make it our personal notification service. We think it's very cool!)

SPOTLIGHT! -- AUGUST 16TH

These are the books we love, offered at Amazon.com low prices. The spotlight moves EVERY day so please come often.

ONE MILLION TITLES

Search Amazon.com's [million title catalog](#) by author, subject, title, keyword, and more... Or take a look at the [books we recommend](#) in over 20 categories... Check out our [customer reviews](#) and the [award winners](#) from the Hugo and Nebula to the Pulitzer and Nobel... and [bestsellers](#) are

E se o mercado não aceitar o meu MVP?

E se estiver trabalhando no segmento de clientes errado?

E se estiver entregando o produto errado?



PIVOTAR



DONNELLY

"I'm not leaving you. I'm pivoting to another man."



**Youtube era um site
de encontros**

Twitter era uma rede de podcast chamada Odeo

The screenshot shows the Odeo Syncr website interface. At the top, there's a navigation bar with the Odeo logo, a 'BETA' status, and a 'Send your feedback' link. Below the bar are three main buttons: 'Listen', 'Sync', and 'Create'. A search bar is also present. The main content area is titled 'Manage your subscriptions and downloads' and includes tabs for 'YOUR QUEUE', 'YOUR SUBSCRIPTIONS', and 'DOWNLOAD THE ODEO SYNCR'. A sidebar on the right is titled 'BROWSE' and lists categories like 'Featured Channels', 'New Shows', 'New Channels', 'Top 40 Channels', and 'By Tag'. Another sidebar titled 'SYNC YOUR AUDIO' provides information about the Odeo Syncr application, which is described as a program to sync podcasts from Odeo to various devices. It shows a screenshot of the application window with a 'SYNC NOW' button and download links for 'Windows Client (v0.34)' and 'Mac OS X Client (v0.34)'. Below this, it says the Odeo Syncr is at version 0.35 and provides a link to learn more about it.

**“Customers don’t
care about your
solution.
They care about
their problems.”**

Dave McClure, 500 Startups



MONETIZAÇÃO

1. app grátis (sem anúncio)
2. app gratis (com anúncio)
3. app pago
4. in-app purchase
5. Assinatura
6. Venda de serviço (terceiros/afiliados)
7. Patrocínios/Parcerias

APP GRÁTIS (SEM ANÚNCIO)

1. VANTAGENS

- 1. SEM ATRITO DE ENTRADA;**
- 2. SEM ADS “INCOMODANDO” O USUÁRIO;**

2. DESVANTAGENS

- 1. SEM ENTRADA DE RECURSOS;**
- 2. CUSTO DA OPERAÇÃO;**

APP GRÁTIS (COM ANÚNCIO)

1. VANTAGENS

- 1. SEM ATRITO DE ENTRADA;**
- 2. RECEITA DESDE O DIA 1;**

2. DESVANTAGENS

- 1. ADS “INCOMODAM” O USUÁRIO;**
- 2. PRECISA DE VOLUME;**

APP PAGO

1. VANTAGENS

- 1. VALIDA O VALOR DO APP;**
- 2. RECEITA DESDE O DIA 1;**

2. DESVANTAGENS

- 1. ATRITO DE ENTRADA;**
- 2. PRECISA DE VOLUME;**

IN-APP PURCHASE

1. VANTAGENS

- 1. SEM ATRITO DE ENTRADA;**
- 2. VÁRIOS STREAMS DE RECEITA;**

2. DESVANTAGENS

- 1. USUÁRIO SÓ USAR A VERSÃO GRÁTIS;**
- 2. GESTÃO DAS COMPRAS;**

ASSINATURA

1. VANTAGENS

- 1. RECORRÊNCIA;**
- 2. FLUXO DE CAIXA;**

2. DESVANTAGENS

- 1. ENTREGA DE VALOR CONSTANTE;**
- 2. GESTÃO DAS ASSINATURAS;**

VENDA DE SERVIÇO (AFILIADOS)

1. VANTAGENS

- 1. TERCEIRIZAÇÃO DO CORE;**
- 2. RECEITA DESDE O DIA 1;**

2. DESVANTAGENS

- 1. GESTÃO DOS USUÁRIOS;**
- 2. GESTÃO DOS PARCEIROS;**

PATROCÍNIOS/PARCERIAS

1. VANTAGENS

- 1. NOMES FORTES VALORIZAM A MARCA;**
- 2. INDEPENDE DO APP/SISTEMA;**

2. DESVANTAGENS

- 1. AGREGAR VALOR;**
- 2. GESTÃO DOS PATROCINADORES/PARCEIROS;**

PARA FECHAR

Não tem receita de bolo...

Requer tempo e resiliência...

Esqueça a solução...

Foque na audiência...

Foque na proposta de valor...



OBRIGADO!

RAFAEL.CHANIN@PUCRS.BR

Redes Sociais: @rafaelchanin

PUCRS online  uol edtech