

EMPREENDEDORISMO E NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS

Rafael Caceres e Rafael Matone Chanin

“ Voce só aprende **validando.** ”
Joao Kepler

Conheça o livro da disciplina

CONHEÇA SEUS PROFESSORES

3

Conheça os professores da disciplina.

EMENTA DA DISCIPLINA

4

Veja a descrição da ementa da disciplina.

BIBLIOGRAFIA DA DISCIPLINA

5

Veja as referências principais de leitura da disciplina.

O QUE COMPÕE O MAPA DA AULA?

6

Confira como funciona o mapa da aula.

MAPA DA AULA

7

Veja as principais ideias e ensinamentos vistos ao longo da aula.

RESUMO DA DISCIPLINA

27

Relembre os principais conceitos da disciplina.

AVALIAÇÃO

28

Veja as informações sobre o teste da disciplina.

Conheça seus 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 de 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.

Bibliografia da Disciplina

As publicações destacadas têm acesso gratuito.

Bibliografia básica

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. Business Model Generation - inovação em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2012.

RIES, Eric. A Startup Enxuta: Como os empreendedores atuais utilizam a inovação. Rio de Janeiro: Casa da Palavra, 2019.

BLANK, Steve e Dorf, Bob. The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company. Wiley, 2020.

Bibliografia complementar

ALVAREZ, Cindy. Running Lean Customer Development: Building Products Your Customers Will Buy. Sebastopol, USA: O'Reilly Media, 2017.

MAURYA, Ash. Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan that Works. 3a. ed. Sebastopol, USA: O'Reilly Media, 2020.

KOWITZ, BRADEM. Sprint - O método usado no Google para testar e aplicar novas ideias em apenas cinco dias. Ed. Intrínseca, 2017.

Dornelas, José. Dicas Essenciais de Empreendedorismo. São Paulo: Empreende, 2020.

Chiavenato, Idalberto. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 5a. Ed. São Paulo: Atlas, 2021.

O que compõe o Mapa da Aula?

MAPA DA AULA

São os capítulos da aula, demarcam momentos importantes da disciplina, servindo como o norte para o seu aprendizado.

EXERCÍCIOS DE FIXAÇÃO

Questões objetivas que buscam reforçar pontos centrais da disciplina, aproximando você do conteúdo de forma prática e exercitando a reflexão sobre os temas discutidos. Na versão online, você pode clicar nas alternativas.

PALAVRAS-CHAVE

Conceituação de termos técnicos, expressões, siglas e palavras específicas do campo da disciplina citados durante a videoaula.

VÍDEOS

Assista novamente aos conteúdos expostos pelos professores em vídeo. Aqui você também poderá encontrar vídeos mencionados em sala de aula.

PERSONALIDADES

Apresentação de figuras públicas e profissionais de referência mencionados pelo(a) professor(a).

LEITURAS INDICADAS

A jornada de aprendizagem não termina ao fim de uma disciplina. Ela segue até onde a sua curiosidade alcança. Aqui você encontra uma lista de indicações de leitura. São artigos e livros sobre temas abordados em aula.



FUNDAMENTOS

Conteúdos essenciais sem os quais você pode ter dificuldade em compreender a matéria. Especialmente importante para alunos de outras áreas, ou que precisam relembrar assuntos e conceitos. Se você estiver por dentro dos conceitos básicos dessa disciplina, pode tranquilamente pular os fundamentos.

CURIOSIDADES

Fatos e informações que dizem respeito a conteúdos da disciplina.

DESTAQUES

Frases dos professores que resumem sua visão sobre um assunto ou situação.

ENTRETENIMENTO

Inserções de conteúdos para tornar a sua experiência mais agradável e significar o conhecimento da aula.

CASE

Neste item, você relembra o case analisado em aula pelo professor.

MOMENTO DINÂMICA

Aqui você encontra a descrição detalhada da dinâmica realizada pelo professor.

Mapa da Aula

Os tempos marcam os principais momentos das videoaulas.

AULA 1 • PARTE 1

LEITURA INDICADA

Livro: O Mito do Empreendedor



Esta obra de Michael E. Gerber traz métodos para que o leitor se prepare melhor, mantenha uma atitude positiva e eleve sua produtividade. Uma fonte de conhecimentos para quem está disposto a encarar o desafio de criar o próprio negócio e transformar uma boa ideia em um empreendimento bem-sucedido.



01:12



02:58

PALAVRA-CHAVE

Fordismo: É um modelo criado por Henry Ford, desenhado para a indústria automobilística com o objetivo de aumentar a produtividade e diminuir os custos de produção.



04:45

LEITURA INDICADA

Livro: A startup enxuta



A startup enxuta é um modelo de negócio que vem sendo amplamente adotado ao redor do mundo, mudando a maneira como as companhias idealizam seus produtos e serviços. Neste livro, Eric Ries reúne histórias reais e exemplos de empresas que se transformaram ao implementar esse modelo revolucionário.

LEITURA INDICADA

Livro: Startup: manual do empreendedor



Esta obra de Steve Blank e Bob Dorf apresenta as melhores práticas, lições e dicas que varreram o mundo das startups, oferecendo uma riqueza de conselhos e informações para empreendedores de todos os tipos.



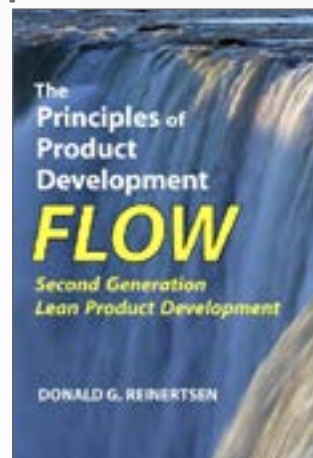
05:33

05:48



LEITURA INDICADA

Livro: The Principles of Product Development Flow



Os Princípios do Fluxo de Desenvolvimento de Produto: Desenvolvimento de Produto Lean de Segunda Geração é um livro de Donald G. Reinertsen que combina uma explicação detalhada da verdadeira ciência por trás do fluxo e um conjunto de métodos práticos.

Método Lean Startup

No método Lean Startup os empreendedores estão em todo o lugar. Ter visão é descobrir como usar a experimentação científica para saber se estamos fazendo progresso. Tem quatro etapas:

- Começar;
- Definir;
- Aprender;
- Experimentar.



07:50

10:08



Todo processo de inovação acontece uma vez só.



Começar

Começar exige disciplina de gestão para conseguir aproveitar melhor as oportunidades que aparecem. Agilidade é um nome mais bonito para gestão moderna bem feita, que entende que o aprendizado sem disciplina leva a muito desperdício. Surge então o Lean, visando a redução do tamanho do lote (menos demora ao realizar muitas tarefas), o controle de trabalho em progresso/ processo e a aceleração de feedback.

O pensamento enxuto em startups deve abordar todas as funções de um empreendimento inicial: a visão e conceito, o desenvolvimento de produtos, o marketing e vendas, o crescimento e estrutura e o design organizacional.

É necessário um framework econômico para tomada de decisão, que serve para medir progresso num contexto de incerteza extrema, aprendizagem validada e para medir a eficiência vs. eficácia. O objetivo de uma startup é descobrir, o mais rápido possível, o produto a ser desenvolvido.

Experimentar

Tenha certeza de que sua visão não é alucinação usando o método científico. Um experimento não é apenas uma investigação teórica, mas um produto. Colocar algo no mundo real dará mais feedback que qualquer pesquisa de mercado. Até se descobrir como fazer e vender o produto, não vale a pena gastar com engenharia.



11:45



24:47

Definir

É preciso definir quem é empreendedor, quem tem visão para buscar soluções inovadoras para problemas e está disposto a correr riscos.

Existem muitos tipos de inovação, como descobertas científicas, remodelagem de tecnologia para um novo uso, novos modelos de negócios que revelam um valor antes escondido, acesso a um produto ou serviço para um público anteriormente não atendido. A maioria das ferramentas da gestão tradicional não serve para lidar com a extrema incerteza do digital, portanto não planejamos para seguir o plano e sim para alinhar continuamente a mudança.



31:17

Aprender

Andamos em um caminho com pouca visibilidade e saber se estamos indo pelo caminho certo é o melhor modo de medir progresso. Se o objetivo principal do empreendedorismo é desenvolver produtos em ambientes de extrema incerteza, aprender é sua função mais vital. A aprendizagem validada é um método rigoroso para demonstrar progresso em caminhos de extrema incerteza, é o processo de demonstrar empiricamente que uma equipe aprendeu verdades valiosas sobre as perspectivas presentes e futuras do negócio.

No Lean, valor é o que o cliente percebe como valor, todo resto é desperdício, e o objetivo é eliminar o máximo de desperdício possível. No Lean Startup, tudo que não gera aprendizado é desperdício, na manufatura não queremos variabilidade, e em inovação precisamos da variabilidade.



37:16

CASE

Zappos



Zappos.com é um varejista online americano de calçados e roupas com sede em Las Vegas, Nevada, Estados Unidos. Surgiu como um teste de público, para verificar se realmente a compra de sapatos online teria demanda suficiente.



38:17

42:54



Direção - Parte I

O ciclo de feedback de uma startup enxuta tem quatro etapas: saltar, testar, medir e pivotar (ou não).



EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

O Fordismo foi desenhado visando aumentar a produtividade de que indústria inicialmente?

AULA 1 • PARTE 2

Direção - Parte II

Saltar: a estratégia se baseia em suposições, ela é ótima em identificar as suposições do negócio, mas precisamos testá-las sistematicamente.

Testar: os primeiros produtos não precisam ser perfeitos. Alguns exemplos de testes são o MVP Concierge, o MVP prototipo, o Mágico de OZ e o MVP Fumaça.

Medir: o que não pode ser medido, não pode ser gerenciado.



00:25

04:26



Quando a gente está criando novas hipóteses, a gente tem que ter uma bagagem para criar essas hipóteses.



PERSONALIDADE

Edward Deming (1900-1983)



É reconhecido pela melhoria dos processos produtivos nos Estados Unidos durante a Segunda Guerra Mundial, sendo porém mais conhecido pelo seu trabalho no Japão..



10:17

12:44



Outcome

Outcome é uma mudança no comportamento que leva a um resultado de negócio. Responde a algumas questões como: qual comportamento humano leva ao resultado de negócios esperado, como fazer as pessoas terem mais esse comportamento e como sabemos se estamos certos.

O funil pirata é uma ferramenta para encontrar oportunidades para o growth hacking, e tem as seguintes camadas:

Aquisição: como o seu usuário conheceu sua solução?

Ativação: como foi sua primeira experiência com ela?

Retenção: ele continua fazendo negócios com você?

Receita: como você gera receita?

Recomendação: seus usuários recomendam a sua solução?

LEITURA INDICADA

Livro: Outcomes Over Output



Este livro de Josh Seiden é um guia prático para usar resultados para orientar o trabalho de sua equipe.



12:55

Os 7 desperdícios do Lean

Os sete desperdícios do Lean são:

- Inventário excessivo;
- Tempo de espera;
- Defeitos;
- Produção excessiva;
- Movimentação física;
- Transporte;
- Processamento excessivo.

Estes são princípios do Lean, mas também podem ser associados a um trabalho de conhecimento.



19:13



28:11

PERSONALIDADE

Donald G. Reinertsen



É presidente da Reinertsen & Associates e autor de três livros best sellers sobre desenvolvimento de produtos.

Product Management Flow

O Product Management Flow corresponde a segunda geração do Lean Product Development, e possui sete princípios básicos.

- Visão Econômica: como comparar coisas que são diferentes;
- Filas: seus problemas e como o fluxo unificado ajudará a superá-las;
- Variabilidade: como melhor utilizá-la para um maior ganho econômico;
- Tamanho do lote: como reduzir o processo para ter um ciclo de feedback menor;
- Limite de trabalho em progresso: depende da variabilidade da prioridade;
- Sequenciamento: é necessário que seja dinâmico e ocorra a todo o momento;
- Feedback rápido.

Existem alguns mitos na gestão de filas, como assumir que maior utilização leva a um desenvolvimento mais rápido, quanto mais estou fazendo mais irei entregar, não enxergar que sobrecarga impacta a economia do produto, entre outros.



29:01



32:13

PALAVRA-CHAVE

Backlog: Significa “trabalho em atraso”, uma lista ou histórico de projetos e atividades que precisam ser finalizadas.



38:20

“Não adianta botar as pessoas para trabalhar mais, se a gente não sabe o que está fazendo.”



38:51

PALAVRA-CHAVE

Kanban: É um quadro de sinalização que controla os fluxos de produção ou transportes em uma indústria.

AULA 1 • PARTE 3

Filas

Filas criam maiores lead times, aumentam o risco, causam mais variabilidade, sobrecarga, menor qualidade e menos motivação. Gerenciar as filas é a chave para o melhoramento da economia no desenvolvimento de produtos, a utilização aumenta as filas exponencialmente e a variabilidade aumenta as filas linearmente.

Capacidade extra é a melhor arma para lutar contra filas, pois filas grandes dificultam a definição de importância e urgência. Restringindo o trabalho em progresso conseguimos controlar o cycle time, trade off entre custo de capacidade extra e custo do atraso.



00:25

07:20



Se a gente não tem filas, aí a gente tem realmente a agilidade que a gente quer para resolver problemas.



13:32



Sistemas puxados

Sistemas puxados, também chamados de “kanban com k minúsculo”, é um mecanismo de sinalização virtual criado no Japão visando limitar o WIP (work in progress). Esse método previne sobrecarga dos trabalhadores, expõe os gargalos, permite mudança incremental no processo e ajuda a balancear a demanda com a vazão.

Tamanho de lote

Um lote grande cria um maior cycle time, feedback lento, menor qualidade e maior custo. Quando os produtos são invisíveis, o tamanho do lote e a fila são invisíveis. Lotes pequenos são mais fáceis, baratos, granulares, testáveis e reversíveis, adicionam valor mais rápido (gráfico) e reduzem filas. Ao gerenciar o tamanho de lote, é necessário encontrar o meio termo entre o custo de retenção e o custo de transação.



22:45



EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

É uma etapa do ciclo de feedback de uma Lean Startup:

AULA 1 • PARTE 4

Decisões econômicas

Para tomar decisões econômicas, quando elas envolvem múltiplas variáveis, é necessário quantificar o custo do atraso, a chave para o sucesso econômico é tomar boas decisões com a informação mais recente possível. Para isso, é muito importante acelerar o feedback, pois esse ciclo de feedback acelerado leva à menores filas, ajuda a reduzir o WIP, faz o aprendizado ser mais rápido e eficiente, faz a mudança de direção ser mais rápida e faz as pessoas perceberem relação entre a causa e efeito das suas ações.



00:25

04:46



A chave do sucesso econômico é tomar boas decisões, e para isso eu preciso ter informação.



11:20



Lidando com a variabilidade

Em uma startup sempre há muitas ideias acontecendo ao mesmo tempo, porém é possível usar essa variabilidade como uma vantagem estratégica. Não podemos adicionar valor sem adicionar variabilidade, mas podemos adicionar variabilidade sem adicionar valor.

A variabilidade no desenvolvimento de produtos gera mudanças no mercado, ajuda a explorar novas informações e testar hipóteses. Na manufatura, é sempre desejável reduzir a variabilidade. No trabalho do conhecimento, eliminar a variabilidade significa eliminar a inovação. Pequenas variações podem trazer grandes retornos assimétricos, ou seja, onde o ganho é alto e o custo de falha pequeno. A alta variabilidade cria um maior retorno econômico na presença de assimetria.

PALAVRA-CHAVE

Fujifilm: É uma empresa multinacional com sede em Tóquio, no Japão, que atua nos segmentos de imagem e informação e, atualmente, tem utilizado tecnologias da película fotográfica para criar produtos avançados de skincare.



18:13

EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

O intuito do Lean Startup é:



Recapitulando

O professor faz um breve resumo dos assuntos abordados no decorrer da aula, apresentando um gráfico que representa o ciclo do Lean Startup. O objetivo é cada vez fazer este ciclo ser mais ágil. Na primeira etapa do ciclo acontece a criação de um produto mínimo viável (MVP) com as mínimas funcionalidades que possibilite testar a hipótese, depois se analisa os dados recolhidos e por fim, com a hipótese testada e informações colhidas, o empreendedor pode tomar as decisões necessárias.



23:00



23:34

PALAVRA-CHAVE

PDCA: Significa planejar (Plan), desenvolver (Do), checar (Check) e atuar (Act). É um método iterativo de design e gerenciamento usado para o controle e melhoria contínua de processos e produtos.

AULA 2 • PARTE 1

“A gente tem que amar o problema, não a solução.”



01:13



02:52

Modelo de negócios

Um modelo de negócios descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização. O primeiro passo no Lean Startup é desenvolver a ideia inicial de como a empresa vai funcionar utilizando o Business Model Canvas, um modelo visual que mostra como as coisas se relacionam dentro de uma empresa.

No frontstage temos as seguintes definições:

Segmentos de clientes: agrupamento de um tipo de cliente específico;

Propostas de valor: o que está sendo feito pelo cliente, o que ele vai comprar da nossa empresa e por que isso é importante;

Canais de comunicação: como alcançar o cliente;

PERSONALIDADE

Alexander Osterwalder



É um teórico de negócios suíço, conhecido por seu trabalho em modelagem de negócios e desenvolvimento do Business Model Canvas.



03:21

PERSONALIDADE

Steve Jobs (1955-2011)



Foi um inventor e empresário americano no setor da informática, conhecido por ter sido co-fundador e presidente da Apple.



10:47

Relacionamento com o cliente: como manter o cliente se relacionando com a empresa;

Fluxos de receita: estrutura de custos, como o cliente irá pagar pelo serviço.

E no backstage, as definições são:

Recursos: tecnologias, talentos e capacidade de execução e inovação;

Atividades chave: atividades que são necessárias realizar para entregar o serviço;

Parcerias: podem auxiliar a alavancar a empresa;

Estrutura de custos: quanto irá custar para colocar todo o projeto em prática.

EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

Assinale a alternativa que corresponde à definição de “backlog”.



37:30



PALAVRA-CHAVE

Pirate Bay: Foi lançado pela organização não-governamental sueca Piratbyrå, e é um dos maiores sites de busca de arquivos em torrent do mundo.

AULA 2 • PARTE 2

Canvas da Proposta de Valor

A oferta e o segmento de clientes são as partes mais importantes do modelo de negócios, tanto que deram origem ao Canvas da Proposta de Valor. De um lado temos o Segmento de Clientes (trabalho do cliente, ganhos e dores), e do outro a Proposta de Valor (produtos e serviços, criadores de ganhos e aliviadores de dor), e a relação dos dois tem a ver com como o cliente enxerga o seu produto.

PERSONALIDADE

Ash Maurya



É o autor do best-seller internacional “Running Lean” e o criador da ferramenta de modelagem de negócios de uma página “Lean Canvas”.



04:28



14:35

Lean Canvas

O Lean Canvas foi criado pensando no Lean Startup, como uma adaptação do Business Model Canvas, que é um modelo genérico. Ao invés da divisão ser feita entre frontstage e backstage, o Lean Canvas é baseado em Mercado e produto.

- Problema;
- Segmento do cliente;
- UVP - Proposição de valor único;
- Solução;
- Canais;
- Modelo de receita;
- Estrutura de custos;
- Métrica;
- Competência essencial.

Os itens 2, 5, 6 e 9 pertencem ao mercado, e os itens 1, 3, 4, 7 e 8 ao produto.



17:00

25:30



Quando a gente fala de limitar o trabalho em progresso, a gente está falando muito sobre fazer menos.

PALAVRA-CHAVE

Fail fast: Significa “falhar rápido” e tem a ver com aprendizado e evolução. Alcançar o fracasso rapidamente e gastar poucos recursos nesse processo é uma maneira de encontrar soluções adequadas e eficientes com mais agilidade.



40:06



EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

O Business Model Canvas é um modelo visual que mostra como as coisas se relacionam dentro de uma empresa. Assinale a alternativa que representa um dos aspectos do Frontstage:

“

A gente precisa entender que a gente vai falhar, faz parte do processo a falha.

”



40:26

AULA 2 • PARTE 3

Desenvolvimento de um MVP - Parte I

Um MVP (Minimum Viable Product) é uma forma efetiva para testar, criar protótipos e validar novos produtos e serviços. Para a criação de um MVP o primeiro passo é entender qual é o problema real que se quer resolver, inovar no desenvolvimento de opções, validá-las através de testes e por fim implementar.

Algumas das ferramentas para a criação de MVPs são: Story Mapping, Lean Inception, Design Sprint, Lean UX, Product Backlog Building, etc. Quando se fala em experiência do usuário, existem requisitos para o desenvolvimento de um produto minimamente viável, como funcionalidade, confiabilidade, usabilidade e design emocional.



00:25

12:04



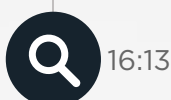
“

Não importa onde a gente esteja dentro da nossa empresa, a gente vai estar sempre nesse momento de validação.

”

PALAVRA-CHAVE

Scrum: É uma metodologia ágil para gestão e planejamento de projetos de software. É um framework normalmente utilizado com projetos mais complexos.



AULA 2 • PARTE 4

00:25

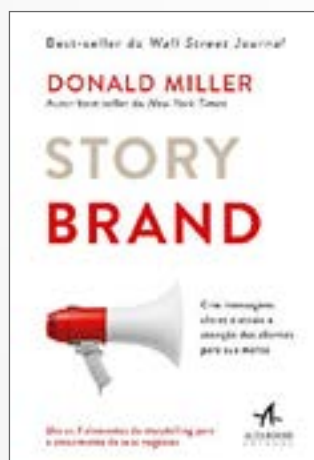


Desenvolvimento de um MVP - Parte II

O professor aborda novamente o conceito de Outcomes, utilizando de exemplos práticos de utilização e os benefícios que pode-se conseguir através da mudança de comportamento dos consumidores. Também ressalta a importância do storytelling, comparando o modelo de negócios a uma história que precisa ser contada.

LEITURA INDICADA

Livro: Storybrand



Esta obra de Donald Miller ensina aos leitores os sete elementos universais das histórias, que influenciam todos os seres humanos; a verdadeira razão que leva os clientes a comprar; como simplificar uma mensagem de marca para que as pessoas a compreendam; e como criar as mensagens mais eficazes para sites, folhetos e mídias sociais.

07:49



EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

Um dos requisitos para o desenvolvimento de um produto minimamente viável é:



AULA 3 • PARTE 1

“ Não existe fórmula para acertar, existem na verdade algumas fórmulas para errar menos. ”

“ 02:26

10:35



O que é sucesso?

Devido à grande exposição pessoal nas redes sociais temos o hábito de nos compararmos com outras pessoas, seja porque têm mais seguidores ou porque ganham muito dinheiro em seus trabalhos. Por esse motivo, é necessário fazer uma reflexão: **qual é o seu parâmetro de sucesso?**

A definição de sucesso é muito pessoal, para alguns pode ser um tempo com a família, para outros pode ser ligado ao financeiro.

19:36



O que é empreender?

Empreender não é apenas ter ideias, é preciso colocá-las em prática. Ter ideias faz parte do processo empreendedor, porém elas não podem ficar no papel e devem ser executadas, dando certo ou não.

Empreender não é ter um escritório divertido, pois isso pouco agrega à equipe de colaboradores. Não é trabalhar 8 horas por dia, e sim 24 horas por dia e 7 dias por semana para não perder nenhuma oportunidade. Também não é a certeza de receber um salário no final do mês, nem esperar que o cliente bata na porta. Muitas vezes não se pode contar nem com o apoio da família.

Empreender é lidar com pessoas, é não ter rotina nem estabilidade financeira.

23:52



“ Ideias não valem nada, o que vale é a execução. ”

PALAVRA-CHAVE



24:20

IPO: Oferta pública inicial é um processo no mercado financeiro em que as ações de uma empresa são vendidas ao público em geral numa bolsa de valores pela primeira vez.

PERSONALIDADE

Donald Trump



É um empresário, personalidade televisiva e político americano que foi eleito o 45º presidente dos Estados Unidos.



EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

O Lean Canvas pode ser definido como:



34:50

AULA 3 • PARTE 2

CASE

Troca de estádio do Grêmio



Durante o processo de troca de estádio do Olímpico para a Arena, foi cogitado um projeto para preservar as memórias afetivas do estádio em que o time esteve sediado em toda a sua trajetória, através de um aplicativo.



00:55



08:30

Conceito de Startup

Startups não são versões pequenas de grandes empresas. Startups estão muito relacionadas à inovação e novos modelos de negócios, que é a forma pela qual uma empresa cria valor entregando produtos ou serviços para seus clientes.

As startups geralmente passam por 4 etapas, cada uma com uma necessidade de recursos diferente:

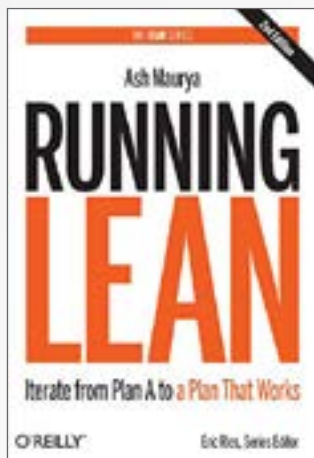
- Ideação;
- Validação;
- Tração;
- Escala.

Alguns dos principais motivos pelos quais as startups falham são:

- Desenvolvem um produto sem demanda;

LEITURA INDICADA

Livro: Running Lean



Esta obra de Ash Maurya é uma ferramenta ideal para gerentes de negócios, CEOs, proprietários de pequenas empresas, desenvolvedores e programadores e qualquer pessoa interessada em iniciar um projeto comercial.



33:33

- Falta de recursos financeiros;
- Não ter um time apropriado;
- Muita competição no segmento em que atua;
- Alto custo.

34:31



Características do Lean Canvas - Parte I

Enquanto o Business Model Canvas serve para modelar qualquer tipo de negócio, o Lean Canvas se encaixa melhor no modelo de startups, pois foca muito mais no problema.

AULA 3 • PARTE 3

Características do Lean Canvas - Parte II

Algumas guidelines importantes para montar um Lean Canvas são: 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, foco em objetivos de curto prazo, faça um canvas por usuário/cliente e sempre pense em função do usuário/cliente.

Problema e segmentos de clientes:

questione se vale a pena resolver este problema; liste os 3 principais problemas; verifique como os clientes estão resolvendo o problema hoje; identifique os clientes e os early adopters; lembre-se que cliente não é a mesma coisa que usuário.



00:30



EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

Assinale a alternativa que corresponde a uma etapa da consolidação de uma startup.

Proposta de valor: a mensagem principal é: porque o meu produto é diferente ou melhor do que outros?; foque nos early adopters; foque nos benefícios, e não em funcionalidades; 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”.

Solução: uma solução pro problema; não perca muito tempo nesta etapa; valide o problema primeiro.

Canais: como chegar nos clientes; foco nos early adopters; outbound: ads online/offline, contatos pessoais, Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, e-mail; inbound: Blogs, SEO, artigos; Primeiro venda manualmente, escale depois; participe dos mesmos eventos que seus clientes.

Receitas: defina quanto cobrar; teste o preço o mais cedo possível; o seu produto precisa ser viável; preço define o cliente; comprometimento é chave, promessas são ruins; 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, vídeos, protótipos, landing page, testes e ads; tente determinar o break-even.

EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

A maioria das startups falham. Um dos motivos desse fracasso é:

06:17



Se os clientes não estão buscando uma solução para o problema, talvez o problema não seja relevante.

08:02



PALAVRA-CHAVE

Early adopters : São os clientes iniciais de uma determinada empresa, produto ou tecnologia, um grupo de usuários abertos à experimentação de novidades.

25:30



Métricas

As métricas do funil de aquisição de clientes são:

- Aquisição: o objetivo maior é atrair e conquistar novos clientes;
- Ativação: proporcionar uma boa experiência do produto ou serviço comprado;
- Retenção: up sell e cross sell;
- Encantar: clientes continuam usando os produtos e serviços da marca;
- Recomendação: clientes indicam novos clientes.

Cuidado com as métricas de vaidade (views, downloads, seguidores ou likes) pois elas não valem de nada se o seu produto não está sendo de fato utilizado. Métricas são só uma parte da história, elas não explicam tudo, o dashboard ideal é parte analítico e parte focado no relacionamento com clientes. A vantagem competitiva é algo que não pode ser facilmente copiável. Funcionalidades, por exemplo, não são vantagens competitivas.

O que é o MVP?

A proposta do MVP não é ser uma versão beta de um produto, e sim ter o menor esforço possível para aprender. Você pode implementar variedades de produtos no futuro, mas no momento inicial você precisa de um produto básico que sirva como teste para verificar se as pessoas estão dispostas a pagar pelo seu produto/serviço. Ao invés de focar em um aspecto do produto por vez, deixando-o complexo sem nem mesmo saber se a ideia é viável, a melhor opção é construir um produto que atenda o mínimo esperado, e conforme o projeto for evoluindo, o produto evolui também.



33:58

42:15



PERSONALIDADE

Steve Blank



É um empreendedor do Vale do Silício. É reconhecido pelo desenvolvimento da metodologia Customer Development, que lançou as bases para o movimento Lean Startup.

LEITURA INDICADA

Livro: Do sonho à realização em 4 passos



“Do Sonho À Realização Em 4 Passos: Estratégias para Criação de Empresas de Sucesso” é o livro que introduziu a metodologia da Startup Enxuta, voltada para novos empreendimentos.



44:05

48:06



Estratégias de criação de MVP - Parte I

A ideia principal das estratégias de criação de um MVP é criar experimentos para que se possa ter uma resposta rápida do usuário. Isso é possível através de entrevistas, observações, experience sampling, testes de proposta de valor, geração de audiência, crowdfunding, funcionalidade “falsa” e concierge.

AULA 3 • PARTE 4

Estratégias de criação de MVP - Parte II

Algumas dicas essenciais para conversar com pessoas são: não venda (não faça o pitch da sua ideia); não faça perguntas óbvias (ice cream questions); ouça mais, fale menos; a opinião de apenas uma pessoa não valida a sua hipótese; pergunte sobre o passado, não sobre o futuro; histórias são melhores do que afirmações. Para falar com estranhos, é interessante justificar a falar informando ser para um projeto, deixar claro que será rápido, pedir uma ajuda ou conselho e incentivar as pessoas a contarem as suas histórias.

No teste de proposta de valor será testado o benefício a ser oferecido, e essas métricas podem ser observadas a partir do funil de aquisição de clientes.

Aquisição: 1000 pessoas viram post no Facebook, 25% (250) clicaram e visitaram a página e 10% (25) preencheram o formulário;

Ativação: 20 pessoas confirmam email, 50% (10) preenchem cadastro completo e 25% (5) pedem uma proposta;

É possível atrair tráfego através do Facebook, Facebook Ads, Grupos no Facebook, Google Adwords, Blogs/Sites, Instagram e Youtube.

Caso o seu produto/serviço seja rejeitado pelo mercado nestes testes iniciais, é o momento de pivotar. Você pode estar trabalhando no segmento de clientes errado, ou até mesmo entregando o produto/serviço errado. Alguns exemplos de pivotagem do mercado são o Youtube, que inicialmente era um site de encontros, e o Twitter, que era uma rede de podcasts chamada Odeo.



00:25



02:29



Não adianta eu oferecer uma solução para elas, se elas não estão buscando essa solução agora.



03:14

LEITURA INDICADA

Livro: O Teste da Mãe



“O Teste da Mãe: Como conversar com clientes e descobrir se sua ideia é boa, mesmo com todos mentindo para você” é um livro de Rob Fitzpatrick que mostra o que há de errado com o jeito mais comum de conversar com clientes e como você pode fazer melhor.

PERSONALIDADE

Dave MacClure



É um empreendedor, capitalista de risco e investidor anjo, conhecido por ser o fundador da incubadora de empresas 500 Startups.

EXERCÍCIO DE FIXAÇÃO

Assinale a alternativa que não corresponde a uma característica ou definição do MVP (Produto Mínimo Viável).



43:09



43:43

Monetização

Algumas maneiras de fazer dinheiro após a formulação do seu MVP são:

App grátis (sem anúncio): as vantagens são o não atrito de entrada e não ter ads “incomodando” o usuário. As desvantagens são a falta de entrada de recursos e o custo da operação;

App grátis (com anúncio): as vantagens são o não atrito de entrada e a receita desde o dia 1. As desvantagens são os ads que “incomodam” o usuário e a necessidade de volume;

App pago: as vantagens são validar o valor do app e receita desde o dia 1. As desvantagens são o atrito de entrada e a necessidade de volume;

In-app purchase: as vantagens são o não atrito de entrada e vários streams de receita. As desvantagens são o usuário só usar a versão grátis e a gestão das compras;

Assinatura: as vantagens são a recorrência e o fluxo de caixa. As desvantagens são a entrega de valor constante e a gestão das assinaturas;

Venda de serviço (terceiros/afiliados): as vantagens são a terceirização do core e a receita desde o dia 1. As desvantagens são a gestão dos usuários e a gestão dos parceiros;

Patrocínios/parceria: as vantagens são os nomes fortes que valorizam a marca e a independência do app/sistema. As desvantagens são agregar valor e a gestão dos patrocinadores/parceiros.



Resumo da disciplina

Veja, nesta página, um resumo dos principais conceitos vistos ao longo da disciplina.

AULA 1

Empreender é gerenciar, e toda a aprendizagem é validada.



Gerenciar as filas é a chave para o melhoramento da economia no desenvolvimento de produtos.



O funil pirata é uma ferramenta para encontrar oportunidades para o growth hacking.

AULA 2

Para a criação de um MVP o primeiro passo é entender qual é o problema real que se quer resolver.



A oferta e o segmento de clientes são as partes mais importantes do modelo de negócios.



Quando se fala em experiência do usuário, existem requisitos para o desenvolvimento de um produto minimamente viável.

AULA 3

Ter ideias faz parte do processo empreendedor.



Startups estão muito relacionadas à inovação e novos modelos de negócios.



Empreender é lidar com pessoas, é não ter rotina nem estabilidade financeira.

Avaliação

Veja as instruções para realizar a avaliação da disciplina.

Já está disponível o teste online da disciplina. O prazo para realização é de **dois meses a partir da data de lançamento das aulas**.

Lembre-se que cada disciplina possui uma avaliação online.

A nota mínima para aprovação é 6.

Fique tranquilo! Caso você perca o prazo do teste online, ficará aberto o teste de recuperação, que pode ser realizado até o final do seu curso.

A única diferença é que a nota máxima atribuída na recuperação é 8.

PUCRS online

 **uol** edtech.