



# Lean Inception caroli.org

Lean Inception é a combinação eficaz do Design Thinking e do Lean Startup para decidir o Produto Mínimo Viável (MVP). É um workshop colaborativo dividido em várias etapas e atividades que irão direcionar a equipe na construção do produto. .








## Sobre o MVP

O MVP – Minimum Viable Product, em inglês – é a versão mais simples do produto a ser disponibilizada aos usuários para validar hipóteses de negócio.

## Técnicas de facilitação

A formação e a forma de comunicação do grupo deve variar de acordo com o momento do workshop e o estilo de cada atividade. Em algumas situações, todos precisam estar presentes na mesma conversa, mas, em outras, isso não é efetivo. Seguem algumas técnicas sugeridas:

Mais em: <http://www.caroli.org/técnicas-facilitacao-lean-inception/>

-  Dividir e conquistar
-  Formação do Aquário
-  No centro das atenções
-  Pomodoro
-  Fale & agrupe
-  Todos falam e contribuem
-  Você faz, eu faço também, depois comparamos.

Esse template surge pela necessidade de transformar um workshop presencial de muito sucesso em um workshop remoto muito efetivo. Sua elaboração é baseada na experiência prática e na colaboração de muitas pessoas facilitadoras de Lean Inception.

## Organização, design, experiência, textos e testes:



[Fabiana da Silva de Sousa](#)  
[Marketing Development - Product - UX/UI](#)  
[IT Analyst - Full Stack Developer - Senior](#)  
[Manager - Backend - Google Cloud](#)



[Anna Beatriz de Moraes](#)  
[Digital Marketing & UX Designer](#)  
[Lean Inception® Trainer & Facilitator](#)



[Roberto Vilas](#)  
[IT Business Analyst](#)  
[Lean Inception® Trainer & Facilitator](#)



[Paulo Carali](#)  
[Lean Inception® author](#)

## More info:



Lean  
Inception  
caroli.org



# Kickoff

A Lean Inception começa com um kick-off, seguida por uma sequência de atividades intensas. e termina com um showcase do workshop. A equipe diretamente envolvida com a iniciativa deve participar de todas atividades; os demais interessados participam do kick-off e do showcase, onde são, respectivamente, apresentadas as expectativas e os resultados obtidos no workshop.

## Pense grande, comece pequeno, aprenda rápido!

- 1

Peça para o principal sponsor da iniciativa abrir a lean inception com um discurso sobre a iniciativa a ser trabalhada.
- 2

Faça uma breve apresentação sobre a agenda da Lean Inception e o conceito de MVP.
- 3

Peça para que todos escrevem seus nomes abaixo, usando a cor que identifica o nível de participação.

NOME Estarei em todas atividades	NOME Estarei em todas atividades	NOME Estarei em todas atividades	NOME Estarei em todas atividades	NOME Estarei em todas atividades	NOME Estarei em todas atividades	NOME Estarei em todas atividades
Edson - PM Estarei em todas atividades	Jussara - PO Estarei em todas atividades	Luan - Líder Técnico Estarei em todas atividades				

# Agenda

MANHÃ	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA
	KICKOFF				
	VIÃO DO PRODUTO	PERSONAS	BRAINSTORMING DE FUNCIONALIDADES	SEQUENCERSEQU ENCIADOR	SHOWCASE
ALMOÇO					
TARDE					
	O PRODUTO É- NÃO É- FAZ-NÃO FAZ				
	OBJETIVOS DO PRODUTO	JORNADAS	REVISÃO TÉCNICA, DE NEGOCIO E DE UX	MVP CANVAS	SHOWCASE

# Parking-lot

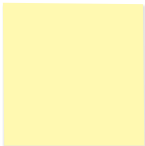
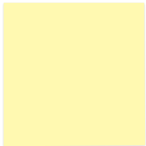
O Parking Lot ajuda a arquivar momentaneamente quaisquer itens, ideias ou questões que são levantadas durante uma conversa em alguma atividade da Lean Inception, mas não são úteis para a discussão naquele momento específico. É uma ferramenta essencial para o facilitador em qualquer momento do workshop, pois é uma maneira educada de dizer: "sim, eu ouvi você, mas essa conversa fica para depois".

Integrar APP com  
bancos

Gerar BI - Dash  
Bord

# Glossário

Aproveite a Lean Inception para validar, ajustar e dar visibilidade ao vocabulário do domínio em questão. É muito importante que todas pessoas envolvidas — negócio, tecnologia e representantes dos usuários — se comuniquem e registrem os artefatos gerados com uma linguagem comum. Então verifique o entendimento sobre cada palavra do domínio, e coloque-a no Glossário, visível a todos.



# VISÃO DO PRODUTO

Em algum lugar entre a ideia e o lançamento do MVP, a visão do produto ajuda a trilhar o caminho inicial. Ela define a essência do seu valor de negócio e deve refletir uma mensagem clara e convincente para seus clientes. Esta atividade vai ajudá-lo a definir a visão do produto de modo colaborativo.

## Com uma visão clara do produto, você pode determinar como suas "peças" do negócio vão se juntar.

- 1

Divida a equipe em três grupos e solicite que cada grupo preencha somente as lacunas selecionadas no seu respectivo template.
- 2

Peça para cada grupo ler a sua respectiva lacuna preenchida e copiar seus post-its para o template único.
- 3

Peça para a equipe consolidar uma frase homogênea (no Canvas 1), utilizando e alterando as anotações anteriores, conforme necessário.



### VISÃO DO PRODUTO

Para:

PELADIEROS

cujos:

problema que não pode ser resolvido

Que tem dificuldade de encontrar partidas de futebol

o:

Easy-bola

, é um:

É um app mobile

que:

benefício-chave, razão para adquiri-lo

Diferentemente da:

alternativa da concorrência

Diferentemente de um boca-a-boca

o nosso produto:

de uma maneira diferente

O nosso produto maximiza as chances do acontecimento das peladas



Em algum lugar entre a ideia e o lançamento, a visão do produto ajuda a trilhar o caminho inicial.



Lean  
inception  
caroli.org





# VISÃO DO PRODUTO

Para:

Qualquer  
pessoa

cujo:

Que precisa  
manter o  
controle do  
envio de pix  
para seus filhos

o:

Pix-Kids

, é um:

App  
Mobile

que:

Que registra  
em um só  
lugar todas  
operações de  
envios de pix

Diferentemente da:

Manter o  
controle  
manual ou  
em planilhas

o nosso produto:

É único  
no  
mercado



Em algum lugar entre a ideia e o lançamento, a visão do produto ajuda a trilhar o caminho inicial.



Lean  
Inception  
caroli.org

# O Produto É - NÃO É - FAZ - NÃO FAZ

Muitas vezes é mais fácil descrever o que alguma coisa não é ou não faz. Essa atividade busca classificações sobre o produto seguindo as quatro diretrizes, indagando, especificamente, cada aspecto positivo e negativo sobre o produto ser ou fazer algo.

**Decidir o que NÃO fazer é TÃO IMPORTANTE quanto decidir o que fazer.**

- 1

Divida a equipe em dois grupos e solicite que cada grupo preencha somente as lacunas selecionadas no seu respectivo template.
- 2

Peça para uma pessoa ler um post-it. Converse sobre ele. Agrupe os similares num 'cluster' e coloque-o no Canvas 1.
- 3

Volte para o passo 2, para uma pessoa do grupo seguinte, até terminar todos os post-its.



“ Por vezes, é mais fácil descrever o que alguma coisa não é ou não faz. ”



**É**

App  
Mobile

Controlador  
de envios de  
pix

**NÃO É**

Banco

Bloco de  
notas

**FAZ**

Cadastra  
envio de  
pix

Gera  
relatório por  
destinatários

**NÃO FAZ**

Controla  
saldo  
bancário

Envio de  
pix

“ Por vezes, é mais fácil descrever o que alguma coisa não é ou não faz. ”



Lean  
Inception  
caroli.org

# Objetivos do Produto

Cada participante deve compartilhar o que entende como objetivo para o negócio, e os vários pontos de vista devem ser discutidos para chegar a um consenso sobre o que é realmente importante. Esta atividade auxilia no levantamento e esclarecimento dos objetivos.

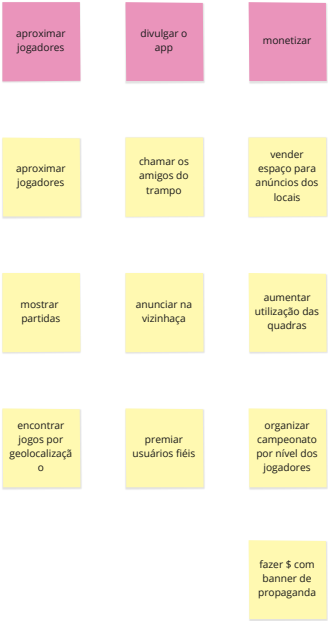
## Se você tiver que resumir o produto em três objetivos para o negócio, quais seriam eles?

- 1

Solicite a cada pessoa da equipe que escreva, individualmente, três respostas para a pergunta acima.
- 2

Solicite aos participantes que compartilhem o que escreveram, agrupando-os por similaridade nos 'clusters'.
- 3

Defina um título para cada um dos 'clusters'.



Atividade 3: Visão do Produto

Controlar gastos via pla

Divulgar o app

Monetizar

Sem Cluster

Duplicidade

Saber o gasto por destinatário

Compartilhar com amigos

vender espaço para anúncios dos locais

Emitir relatório

Oferecer a bancos financeiros

Fazer \$ com propagandas

# Personas

Para efetivamente identificar as funcionalidades de um produto, é importante ter em mente os usuários e seus objetivos. Uma persona cria uma representação realista de usuários, auxiliando o time a descrever funcionalidades do ponto de vista de quem vai interagir com o produto final.

**Uma persona representa um usuário do produto, descrevendo não só o seu papel, mas também características e necessidades.**

- 1

Divida a equipe em três grupos e solicite que cada um deles descreva UMA persona.
- 2

Cada grupo apresenta a sua persona para toda a equipe.
- 3

Opcionalmente, faça mais rodadas para descrever outras personas. Após cada rodada, agrupe-as por similaridade.



Para efetivamente identificar as funcionalidades de um produto, é importante ter em mente os usuários e seus objetivos,

Joãozinho bom de bola

Perfil

- 28 anos
- casado
- jogador frustrado
- bancário
- formado.

Comportamento

- reclamão
- competitivo
- assíduo
- exigente com a quadra
- passa horas nas redes sociais

Necessidades

- jogar toda semana com qualquer pessoa e local
- mas procura partidas de alto nível
- jogar à noite nos fins de semana

Atividade 4: Personas

Mário Bom Pai



Perfil

- 45 anos
- casado
- bom pai
- generoso
- economista

Competências

- relando
- contabilizar
- economizar

Responsabilidades

- Controlar gastos
- Saber quem recebe mais por



# Mário Bom Pai



## Perfil

- 49 anos
- casado
- bom pai
- generoso
- economista

## Comportamento

- reclamão
- controlador
- econômico

## Necessidades

- Controlar gastos
- Saber quem recebe mais pix

# Jornada do Usuário

A jornada descreve o percurso de um usuário por uma sequência de passos para alcançar um objetivo. Alguns destes passos representam diferentes pontos de contato com o produto, caracterizando a interação da pessoa com ele.

## Qual objetivo a persona quer alcançar?

- 1

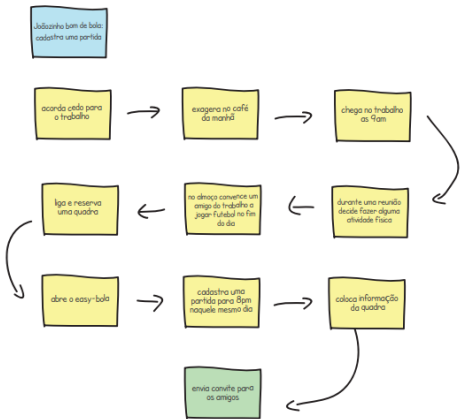
Divida a equipe em três grupos e solicite que cada um deles descreva UMA jornada.
- 2

Cada grupo apresenta a sua jornada para toda a equipe.
- 3

Opcionalmente, faça mais rodadas para descrever outras jornadas.



## JORNADA DO USUÁRIO



A jornada do usuário descreve o percurso de um usuário por uma sequência de passos dados para alcançar um objetivo.



Mário bom  
pai: fazendo  
pix diário

Acorda cedo  
para  
trabalhar



Lê e-mails  
enquanto  
toma café da  
manhã



Organiza sua  
agenda para  
o dia



Realiza  
diversos  
pagamentos



Consulta seu  
saldo  
bancário



Envia pix  
para seus  
dependentes



Registra os  
pixs enviados

# Brainstorming de Funcionalidades

Uma funcionalidade representa uma ação ou interação de um usuário com o produto, por exemplo: imprimir nota fiscal, consultar extrato detalhado e convidar amigos do Facebook. A descrição de uma funcionalidade deve ser o mais simples possível, visando atender um objetivo de negócio, uma necessidade da persona, e/ou contemplando um passo da jornada.

## O usuário está tentando fazer uma coisa, então o produto deve ter uma funcionalidade para isso. Que funcionalidade é essa?

- 1

Peça para que alguém leia, vagarosamente, o passo a passo de uma jornada do usuário.
- 2

Durante a leitura, as outras pessoas compartilham ideias de funcionalidades.
- 3

Quando identificada uma funcionalidade, descreva-a e coloque-a no quadro. Repita os passos anteriores para todas as jornadas.



Atividade 6: Brainstorming de Funcionalidades




# Revisão Técnica, de Negócio e de UX

Esta revisão tem o objetivo de discutir como a equipe se sente em relação ao entendimento técnico, o de negócio e o de UX para cada funcionalidade. A partir desta atividade, novas notas serão capturadas e as discordâncias e dúvidas ficarão mais aparentes.

## A cor e a marcação vão ajudar a equipe nas atividades subsequentes para priorizar, estimar e planejar.


- 1

Peça para uma pessoa escolher e arrastar uma funcionalidade, passando pelo gráfico e tabela.


- 2

Defina a cor de acordo com o nível de confiança e faça as marcações (em uma escala de 1 a 3) de valor de negócio, esforço e valor de UX -- \$, E e ▼.
- 3

Confirme que todos estão de acordo; escolha a próxima pessoa e retorne ao passo 1.



EE \$ <3<3<3  
Cancelar presença

EE \$\$ <3<3  
Detalhes financeiros da partida

EE \$\$ <3  
Cadastro da partida

E \$ \$ <3<3  
Cadastro do peladeiro

E \$\$\$ <3<3<3  
Cancelar partida

E \$ \$ <3<3<3  
Detalhamento da partida (local, horário e data)

EEE \$ \$ <3<3<3  
Notificação de partida cancelada

E \$\$\$ <3<3<3  
Consulta de partidas sem geolocalização

EE \$ <3<3<3  
Confirmação de presença

EEE \$\$\$ <3<3<3  
Módulo de notificação

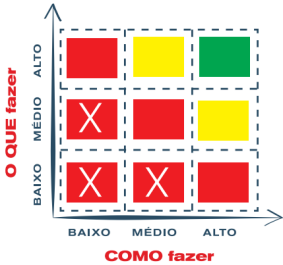
E \$\$\$ <3<3<3  
Notificação de partida confirmada

E \$\$\$ <3<3<3  
Convidar amigos para partida

E \$ \$ <3<3<3  
Ranking dos jogadores (visualização).

E \$\$\$ <3<3<3  
Classificação de quadra

REVISÃO TÉCNICA,  
DE NEGÓCIO E DE UX



ESFORÇO	E	EE	EEE
NEGÓCIO	\$	\$\$	\$\$\$
UX	♥	♥♥	♥♥♥

“O primeiro passo para organizar o seu trabalho é colorir e anotar cada item. daí você pode começar a priorizar sua lista, de modo que você saiba exatamente no que precisa se focar e quando.”



000 000 - 0-0-0  
Calcular o envio  
do pic

000 000 - 0-0-0  
Calcular o envio  
financeiro

000 000 - 0-0-0  
Calcular  
resultados de  
pic

000 000 - 0-0-0  
Gerar relatório  
dos envios



# Sequenciador

O Sequenciador de funcionalidades auxilia na organização e visualização das funcionalidades e da sequência de validação incremental do produto.

## Defina o MVP e seus incrementos subsequentes.

- 1

Peça para as pessoas selecionadas decidirem a "primeira funcionalidade"
- 2

Busque mais cartões, encaixando-os no sequenciador. Respeite as regras.
- 3

Identifique o MVP e os incrementos do produto.



### REGRAS

**Regra 1:**  
Uma onda pode conter no máximo três, cartões.

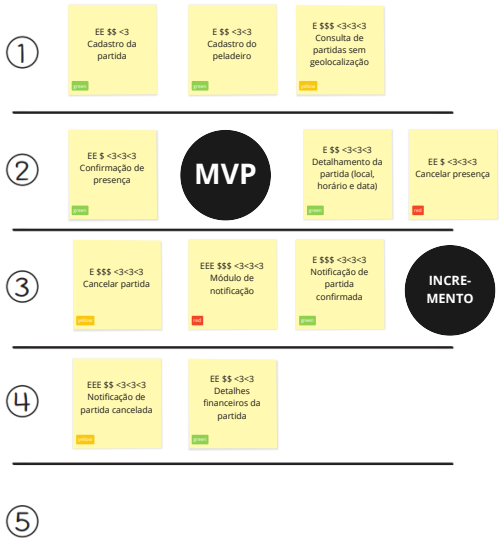
**Regra 2:**  
Uma onda não pode conter mais de uma cartão vermelho.

**Regra 3:**  
Uma onda não pode conter três cartões somente amarelos ou vermelho.

**Regra 4:**  
A soma de esforço dos cartões não pode ultrapassar cinco Es.

**Regra 5:**  
A soma de valor dos cartões não pode ser menos de quatro \$s e quatro corações.

**Regra 6:**  
Se um cartão depende de outro, esse outro deve estar em alguma onda anterior.



# SEQUENCIADOR

1

III III -3-0-1

Calcular todos  
brancos

III

III III -3-0-1

Calcular  
multiplicação de  
pi

III

2

III III -3-0-1

Gerar informações  
dos erros

III

3

III III -3-0-1

Calcular o erro  
do pi

III

4

5

“ Prepare-se, planeje, trabalhe e conquiste! ”



# Canvas MVP

O Canvas MVP é um quadro visual que auxilia a equipe a alinhar e definir a estratégia do MVP, a versão mais simples do produto que pode ser disponibilizada para o negócio (produto mínimo) e que possa ser efetivamente utilizado e validado pelo usuário final (produto viável).

O Canvas MVP é um quadro visual que auxilia a equipe a alinhar e definir a estratégia do MVP, a versão mais simples do produto que pode ser disponibilizada para o negócio (produto mínimo) e que possa ser efetivamente utilizado e validado pelo usuário final (produto viável).

- 1

Divida a equipe em dois grupos e solicite que cada grupo preencha o canvas MVP no seu respectivo template.
- 2

Peça para cada grupo apresentar o seu Canvas MVP.
- 3

Peça para a equipe consolidar os sete blocos do canvas MVP, utilizando e alterando as anotações anteriores, conforme necessário.



## CANVAS MVP

<b>PERSONAS SEGMENTADAS</b>  Jãozinho bom de bola  Jogador solitário  Somente no bairro Pinheiros	<b>PROPOSTA DO MVP</b>  Validar se pessoas do bairro Pinheiros usariam o app para marcar peladas  <b>FUNCIONALIDADES</b>  Cadastro de pelada, somente Android  Cadastro do jogador, somente Android  Consulta de peladas sem Geolocation, somente Android  Confirmação de presença  <b>CUSTO E CRONOGRAMA</b>  2 semanas para criar o app; 2 devs  R\$10.000,00 em marketing online e parcerias (nas quadras do bairro)	<b>RESULTADO ESPERADO</b>  200 usuários em até um mês  50 peladas em até um mês  300 downloads em até um mês  <b>MÉTRICAS PARA VALIDAR AS HIPÓTESES DO NEGÓCIO</b>  Número de usuários cadastrados no banco de dados  Número de peladas cadastradas no banco de dados  Número de contagem de downloads no play store
---	---	--

Não desperdice tempo, dinheiro e esforço criando o produto errado. Valide logo a sua ideia e construa seu MVP!

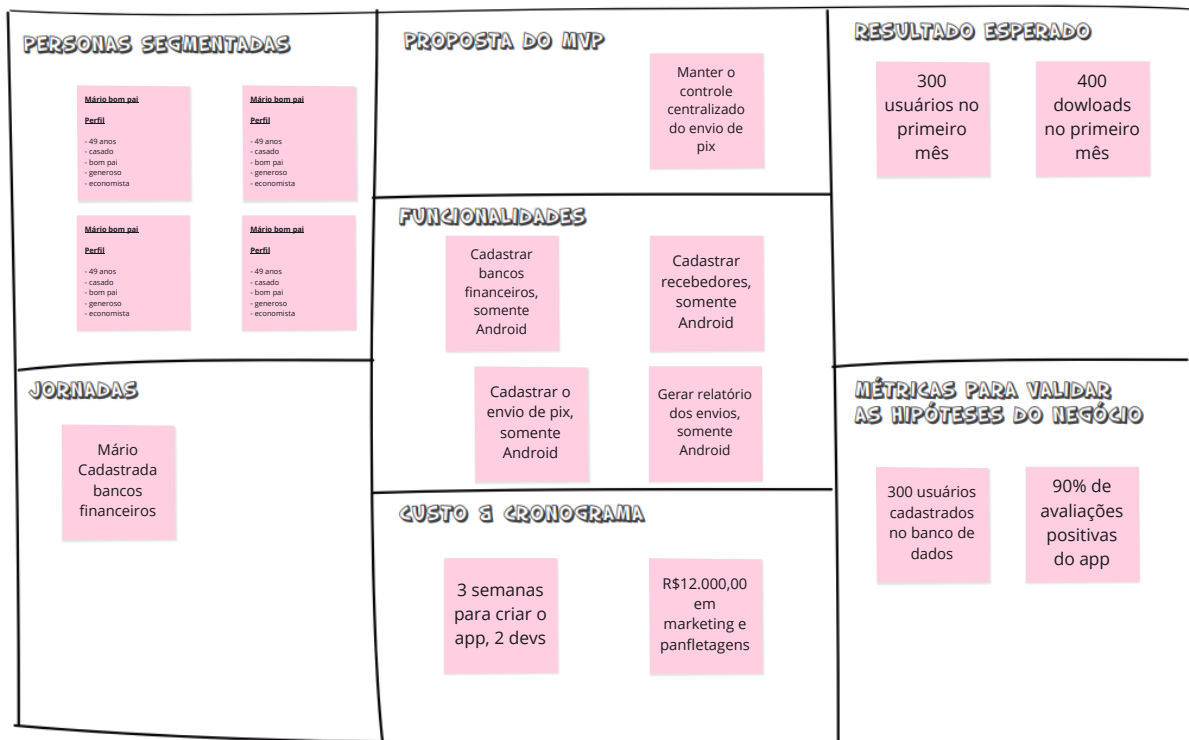




17 Não desperdice tempo, dinheiro e esforço criando o produto errado. Valide logo o seu ideia e construa seu MVP!



# CANVAS MVP



Não desperdice tempo, dinheiro e esforço criando o produto errado. Valide logo a sua ideia e construa seu MVP!

# SHOWCASE