

# A STARTUP ENXUTA

ERIC RIES



modelo de negócios  
empreendedorismo tempo  
inovação  
gestão

## PRINCÍPIOS

1. *Os empreendedores estão por toda a parte*
2. *Empreender é gerenciar*
3. *Aprendizagem validada*
4. *Construir-medir-aprender*
5. *Contabilidade para inovação*

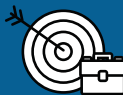


## O QUE É?

O nome deriva da revolução provocada pela manufatura enxuta, o toyotismo (modus operandis da Toyota) e adapta as ideias para o contexto do empreendedorismo.

Apresenta uma nova perspectiva no desenvolvimento de produtos inovadores, ressaltando a iteração rápida e a percepção dos clientes.

Catalisador que transforma ideias em produto.



## VISÃO

- **Aprendizagem validada:** processo de demonstrar empiricamente que uma equipe descobriu verdades valiosas sobre as perspectivas de negócio presentes e futuras de uma startup.
- O objetivo de cada experimento é descobrir como desenvolver um negócio sustentável a partir dessa visão.
- Tudo o que uma startup faz é considerado um experimento para alcançar a aprendizagem validada.
- Os experimentos de uma startup são guiados pelo empreendedorismo.

## DIREÇÃO

- Saltos de fé: suposições que determinam o sucesso ou fracasso do empreendimento; a maioria assume a forma de uma argumentação por analogia.
- Suposições mais importantes: hipótese de valor e hipótese de crescimento. Ambas buscam entender os motivos por trás (cria ou destrói) de um novo produto ou serviço.

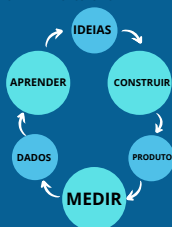
Contabilidade para inovação possui 3 etapas:

1. Estabelecer o patamar: usar o MVP para obter informações reais sobre a situação atual da empresa;
2. Calibrar o motor: direcionar o desenvolvimento para melhorar um dos impulsores do modelo de crescimento;
3. Pivotar ou perseverar: prosseguir ou mudar de estratégia.

**Produto mínimo viável(MVP):**  
Marco de aprendizagem;  
permite o preenchimento do  
modelo de crescimento com  
dados reais

**TRÊS AS DAS  
MÉTRICAS:**  
Acionável  
Acessíveis  
Auditáveis

CICLO DE FEEDBACK CONSTRUIR-MEDIR-APRENDER



Reduzir o tempo TOTAL do ciclo

## ACELERAÇÃO

- Trabalhar com lotes pequenos e de modo multifuncional;  
Escalabilidade just-in-time; Desenvolver uma organização adaptativa;  
Os 5 Porquês;  
Pensamento de portfólio.

- 3 motores de crescimento:
1. Recorrente: atrair e manter clientes
  2. Viral: acontece automaticamente, como efeito colateral do uso
  3. Pago: utiliza a publicidade financiada

Inovação revolucionária (prosperar)

3 atributos estruturais:

1. Recursos limitados mas garantidos;
2. Autoridade para desenvolvimento independente
3. Interesse pessoal no resultado.

★ Ponto-chave do método: percorrer com rapidez todo o ciclo.



O ESTILO STARTUP