



HENRIQUE OTTE

CEO

@henrique.otte

@BRIDGEACELERADORA







- + 160 Startups formadas**
  - + 30 Startups ativas**
  - + 10 Startups com valor >1 milhão**
- Dezenas de empresas atendidas com inovação**

A stylized illustration of a grey rocket ship with a black nose cone and a blue circular porthole. It is angled upwards and to the right, with a bright yellow and orange flame trail coming from its base.

**@BRIDGEACELERADORA**



**+ 203 Startups formadas**

**+ 30 Startups ativas**

**+ 10 Startups com valor > 1 milhão**

**Dezenas de empresas atendidas com  
inovação**

**4 valor > 5 milhões  
2 valor > 10 milhões**

**@BRIDGEACELERADORA**





**+ 206 Startups formadas**

**+ 30 Startups ativas**

**+ 10 Startups com valor > 1 milhão**

**Dezenas de empresas atendidas com  
inovação**

**4 valor > 5 milhões  
2 valor > 10 milhões**

**@BRIDGEACELERADORA**

- Honestidade
- Transparência
- Pé no chão

**O QUE É MVP?**

**POR QUE MPV?**

**VARIAÇÕES DE MPV?**

**COMO FAZER MVP?**

**COMO MEDIR MVP?**

# O QUE É MVP?



**TRETA!**



Mínimo  
V roduto  
P iável

# Mínimo Viável Produto

O certo seria MPV, mas do dia a dia se usa a sigla em inglês MVP para mínimo produto viável

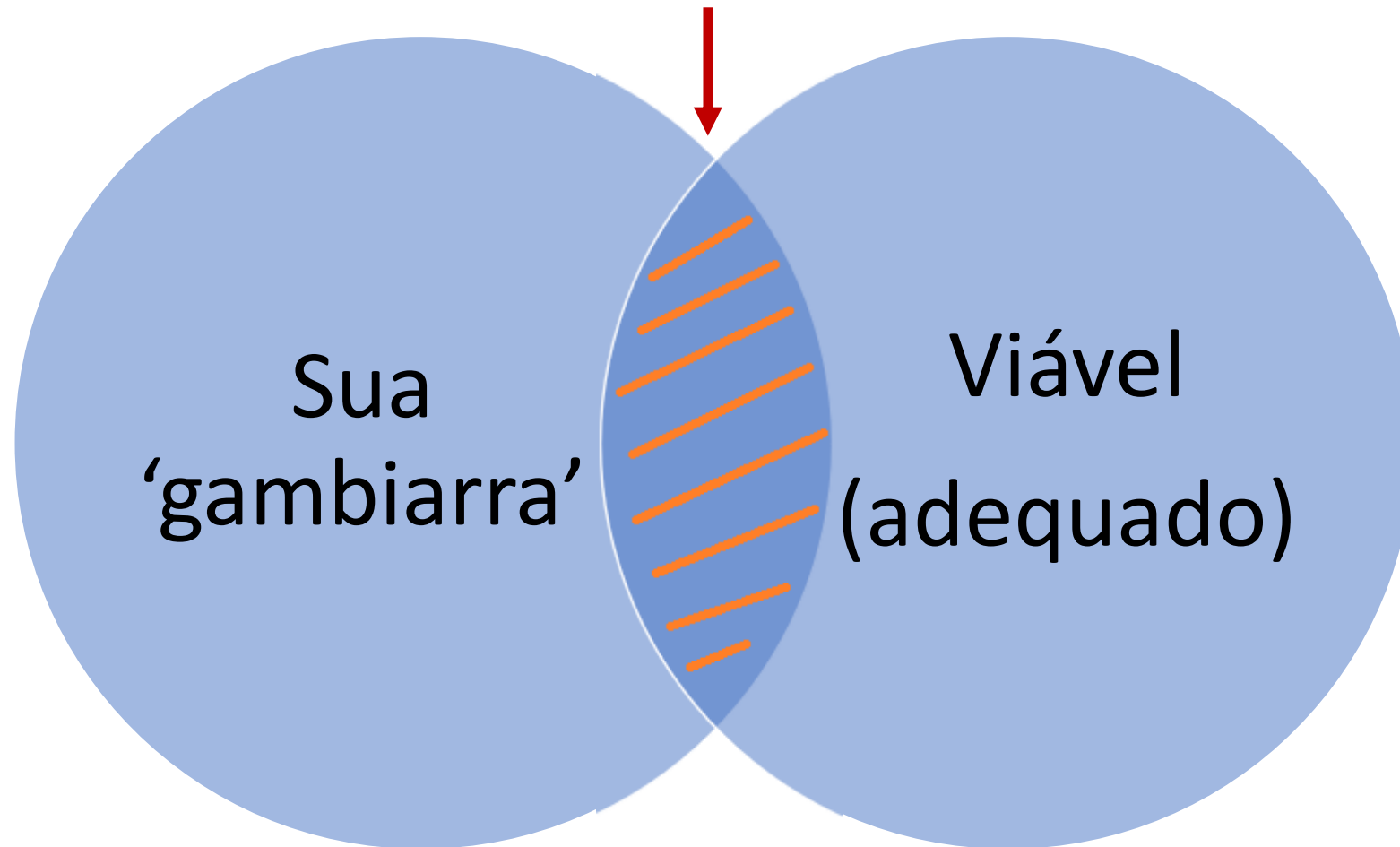
**“NÃO DESPERDICE TEMPO,  
DINHEIRO E RECURSOS CRIANDO O  
PRODUTO ERRADO.”**

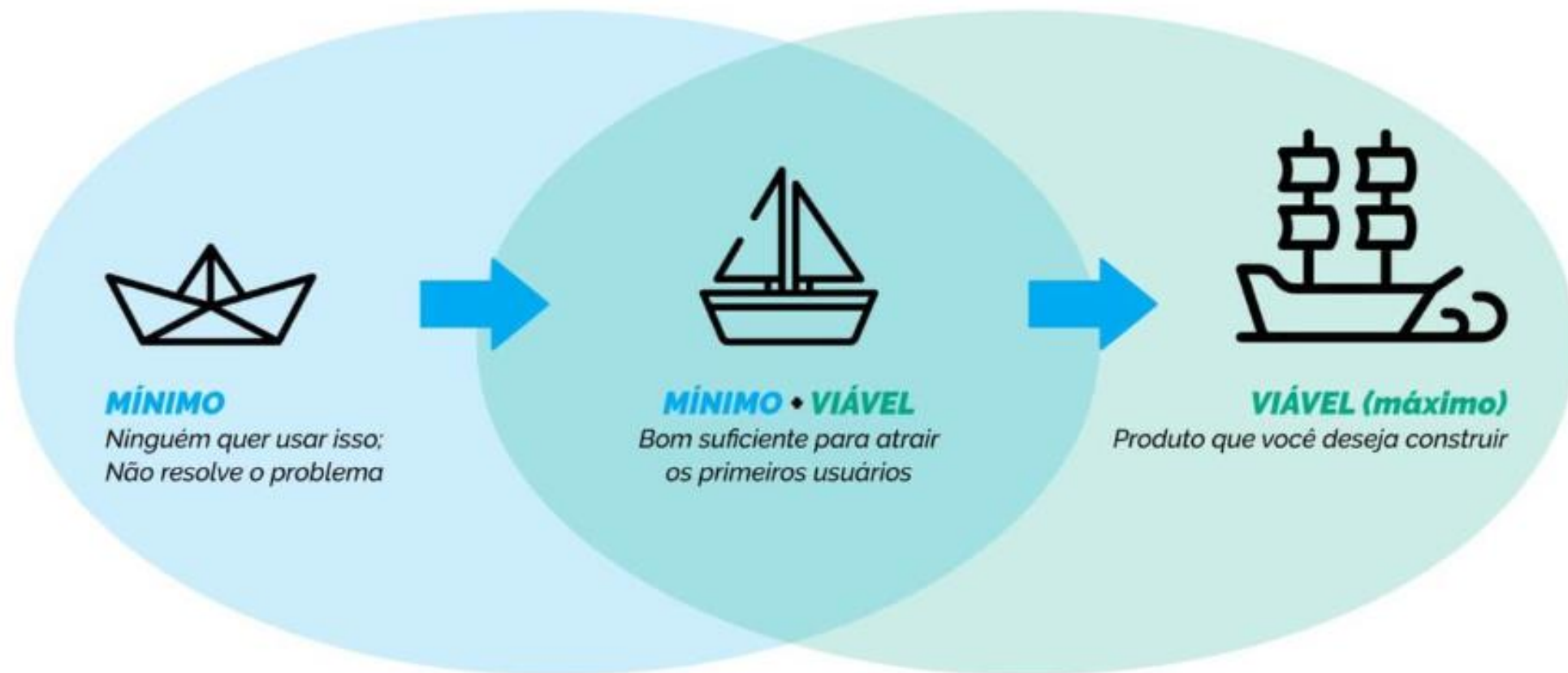


- reduzir desperdício de desenvolvimento
- entregar uma solução o quanto antes
- antecipa o aprendizado real
- assume menos riscos para lançar seu novo negócio.

**MVP É SUA GAMBIARRA, MAIS  
GAMBIARRRESCA, QUE RESOLVE  
ALGUMA PARTE DO PROBLEMA DO  
CLIENTE.**

# MVP



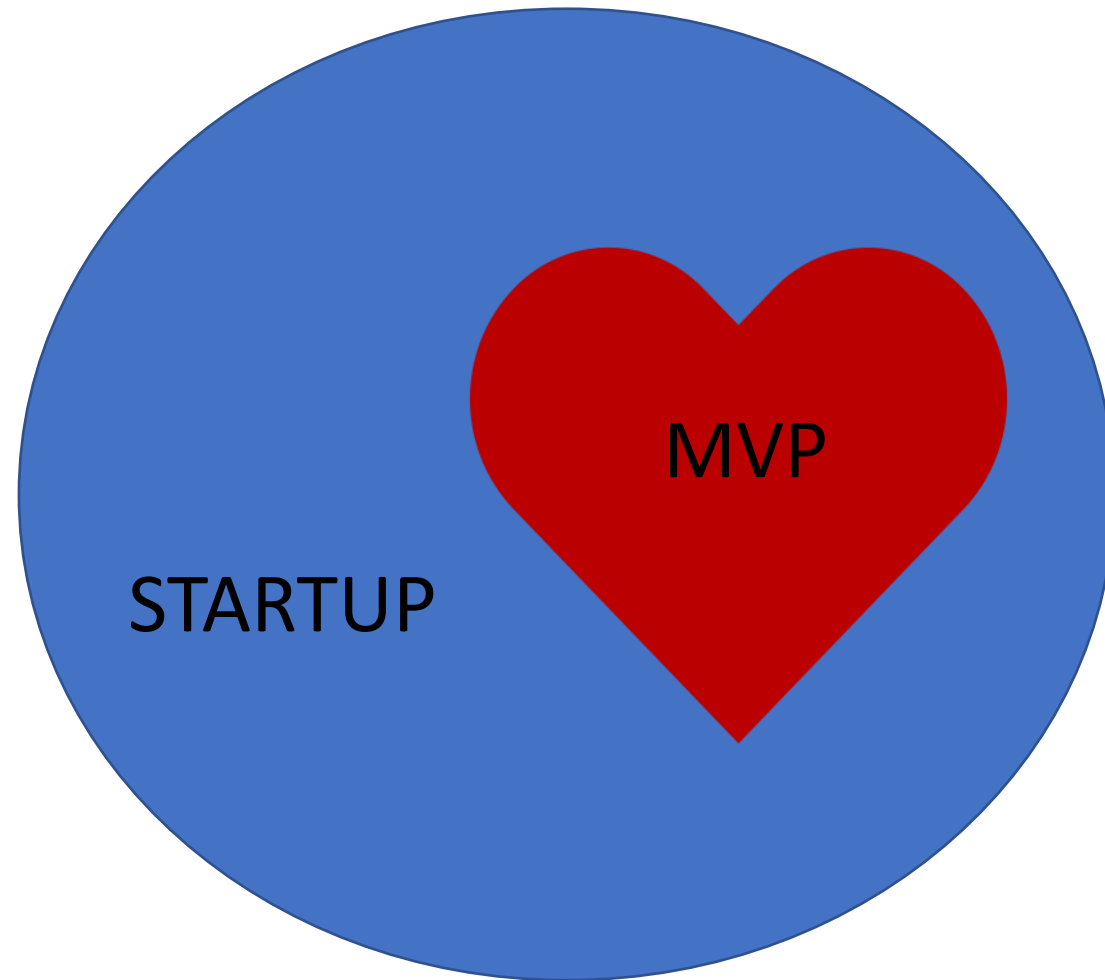




# POR QUE NÃO É ISSO?

O produto mínimo viável é a versão mais simples de um produto a ser lançado no mercado.





**MVP = LEAN STARTUP = APRENDIZADO**  
**(tentativa e erro)**



Construir para aprender ou aprender para construir



**Testar rápido**  
**Errar rápido**  
**Aprender rápido**  
**Corrigir rápido**  
**Repetir!**

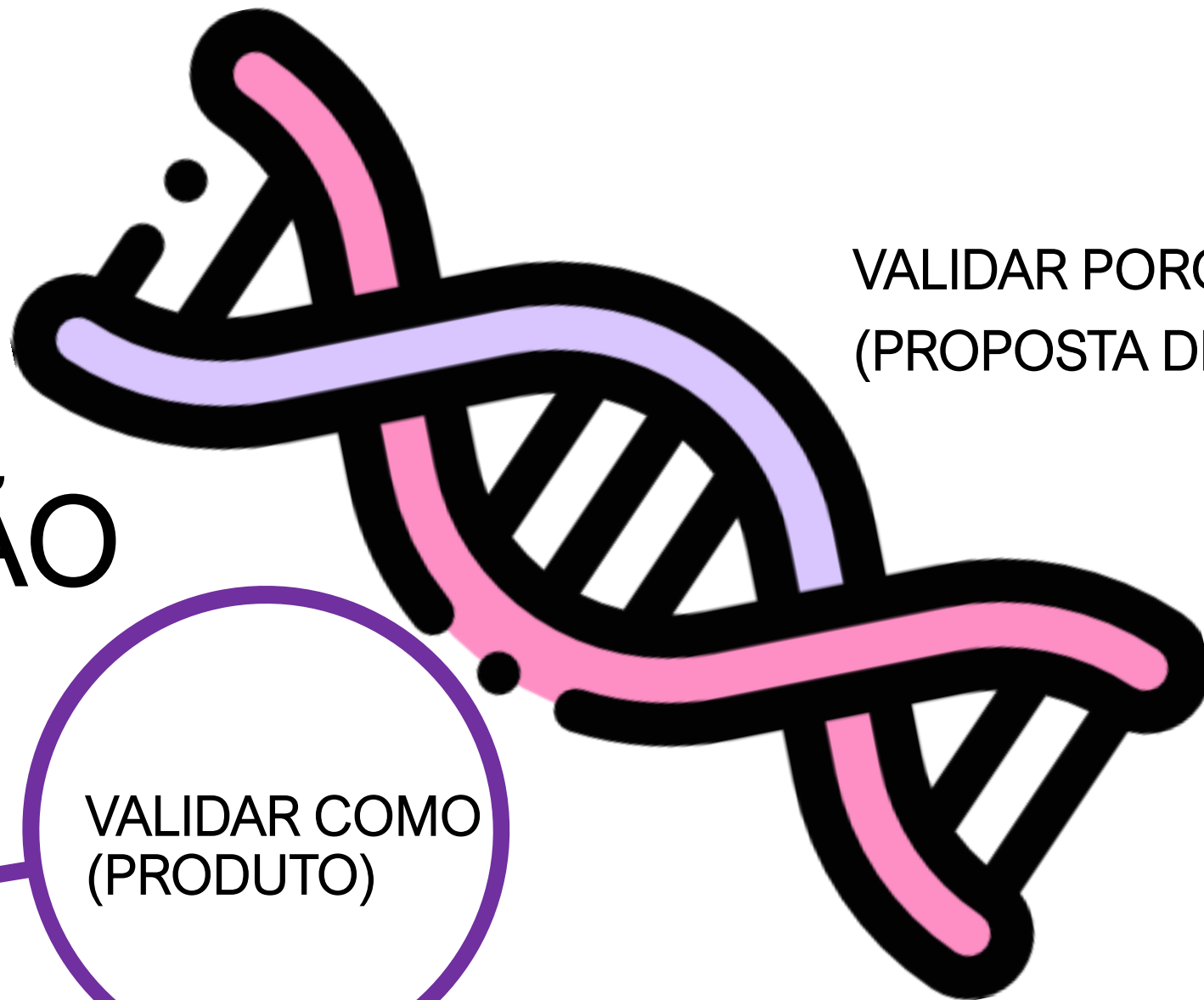


Ideia + mercado + produto  
**VALIDAÇÃO**

VALIDAR PORQUÊ  
(PROPOSTA DE VALOR)

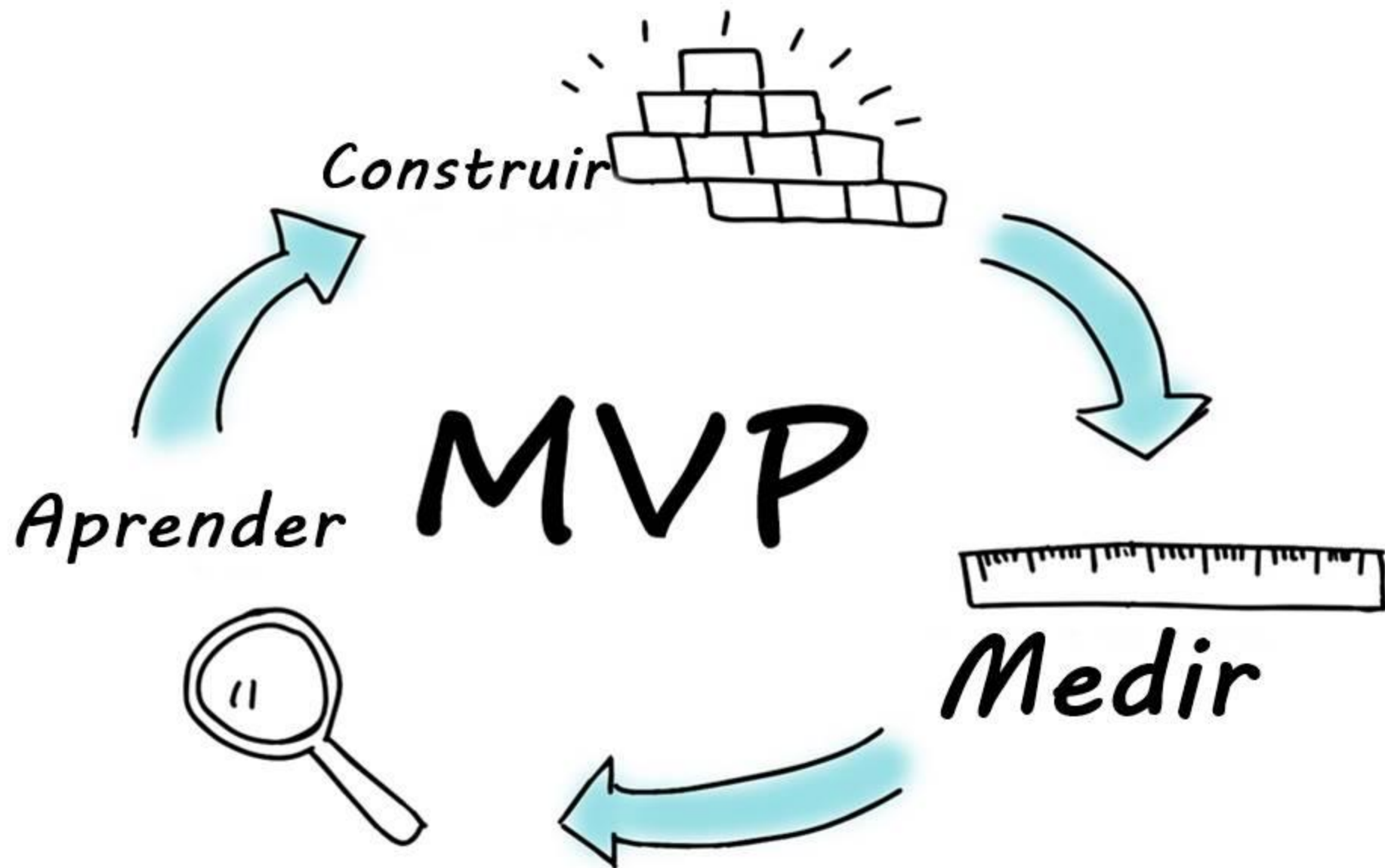


VALIDAR COMO  
(PRODUTO)

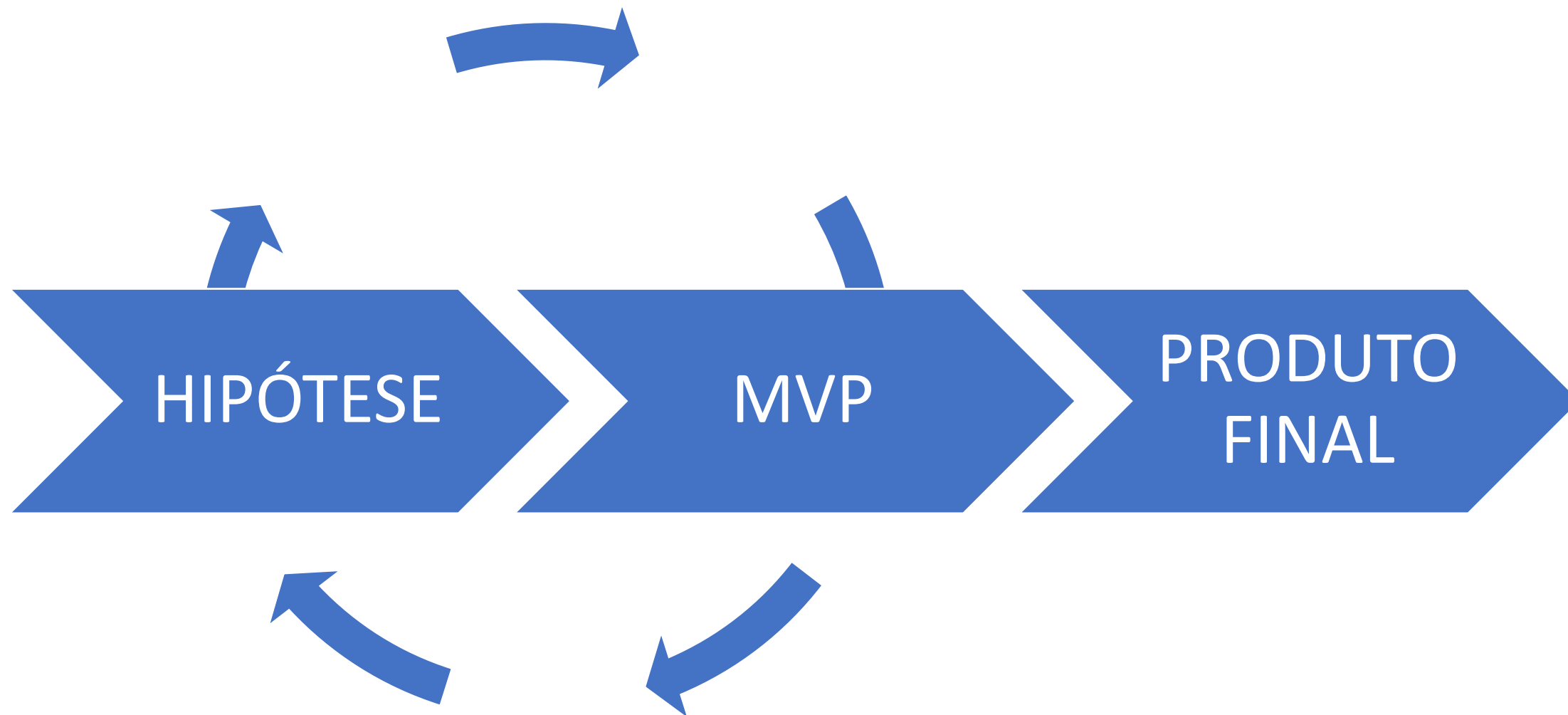


STARTUP NÃO É UM TIPO DE  
EMPRESA

MVP NÃO É UM TIPO  
SIMPLIFICADO DE PRODUTO







MVP é promessa, um 'teaser' de como vai ser o produto final



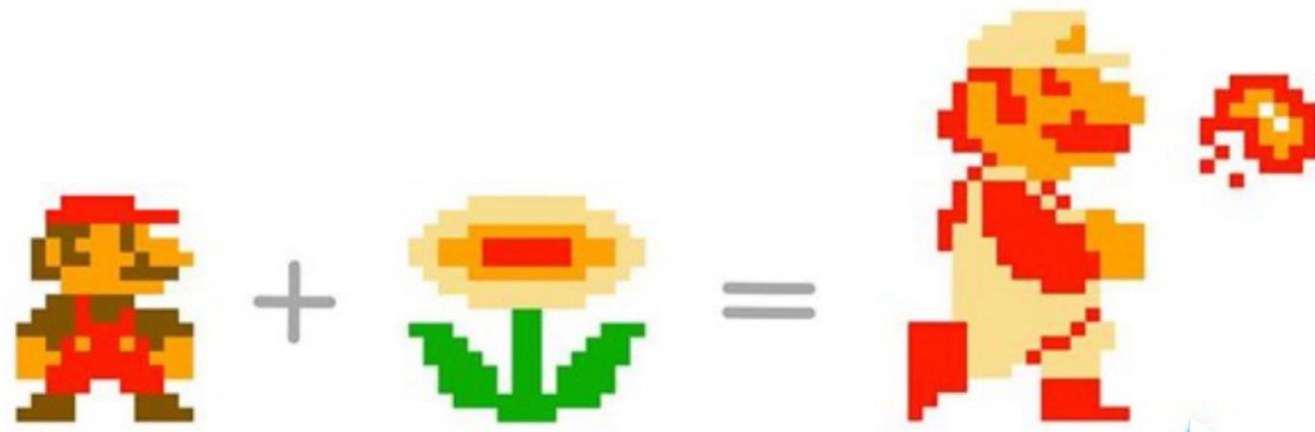
- ESFORÇO  
+ RESULTADO

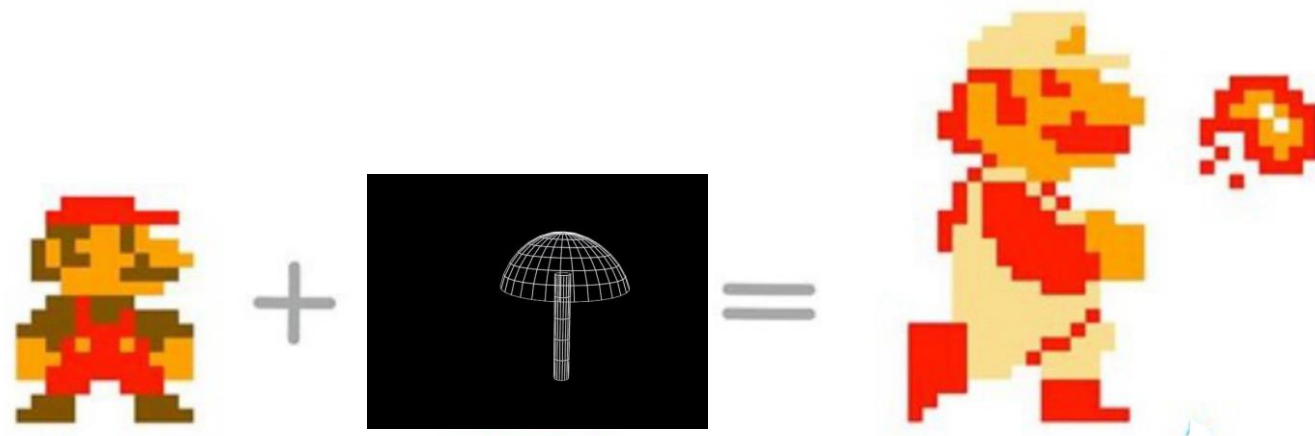
O MVP tem três características principais:

- Tem valor suficiente para que as pessoas queiram comprá-lo ou usá-lo já de início;
- Promete e demonstra benefícios futuros suficientes capazes de reter os primeiros usuários/compradores;
- Gera um feedback passível de orientar o desenvolvimentos posterior.

# **VENDA SEU MVP!**

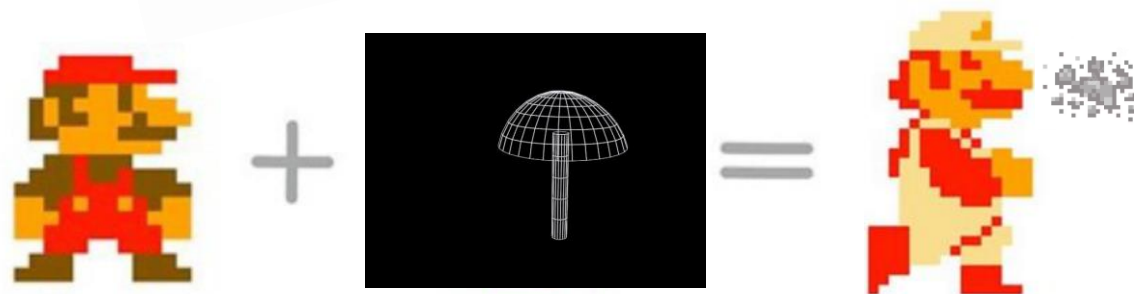








JÁ VALEU!



**“42% das Startups que morrem,  
lançaram um produto e não resolveram  
um problema do cliente válido”**

**Foco no benefício!**



# **VARIAÇÕES DE MVP?**



# PROTÓTIPO x MVP



Protótipo



MVP



Produto Final

# MVP Concierge\_

Facilitador de sonhos

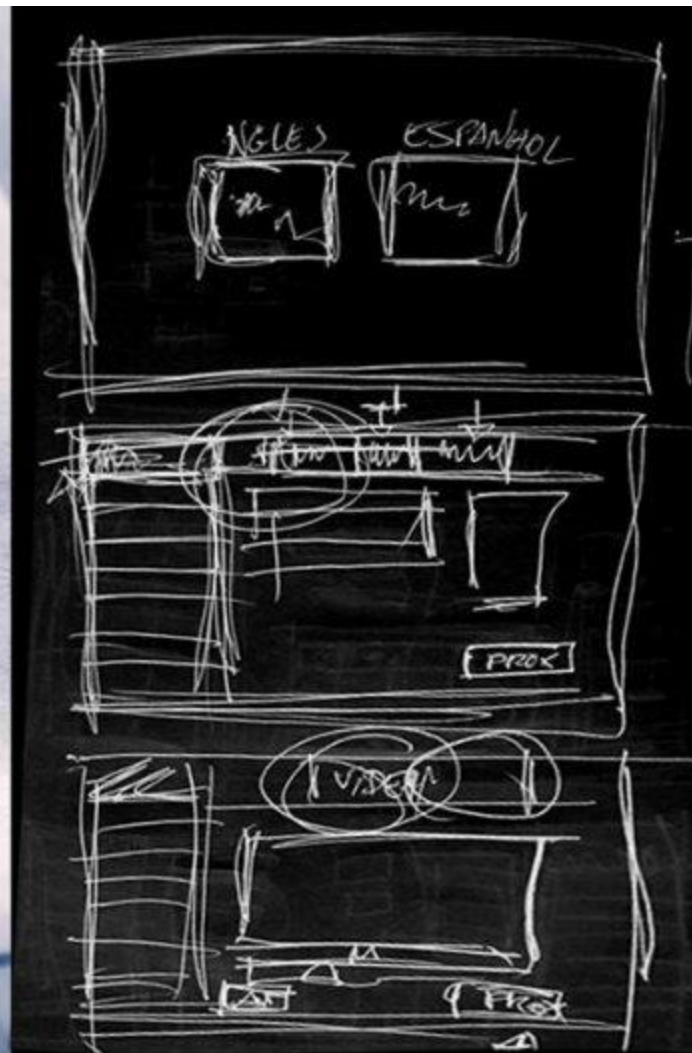
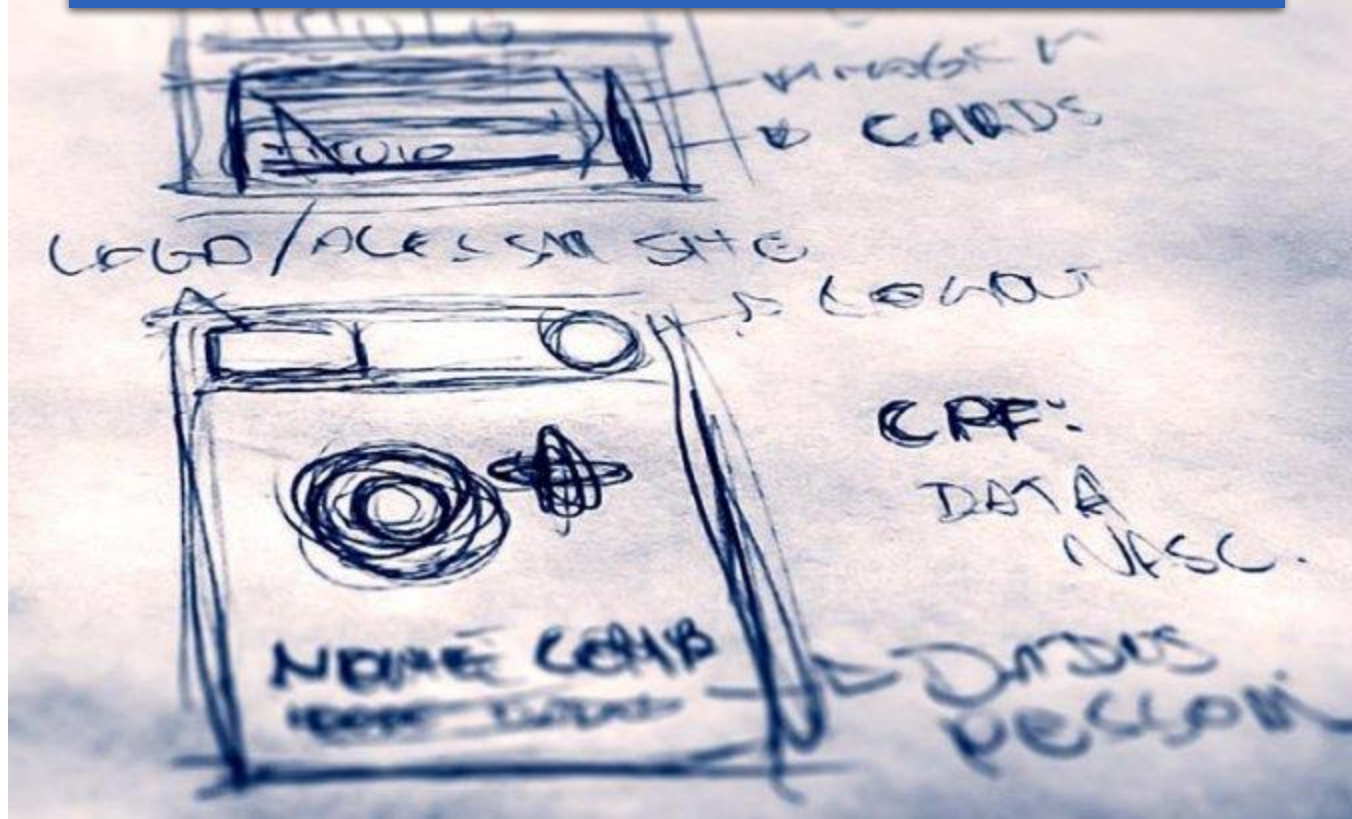


# MVP Vapor, Mágico de Oz, simulacrum, casquinha ...

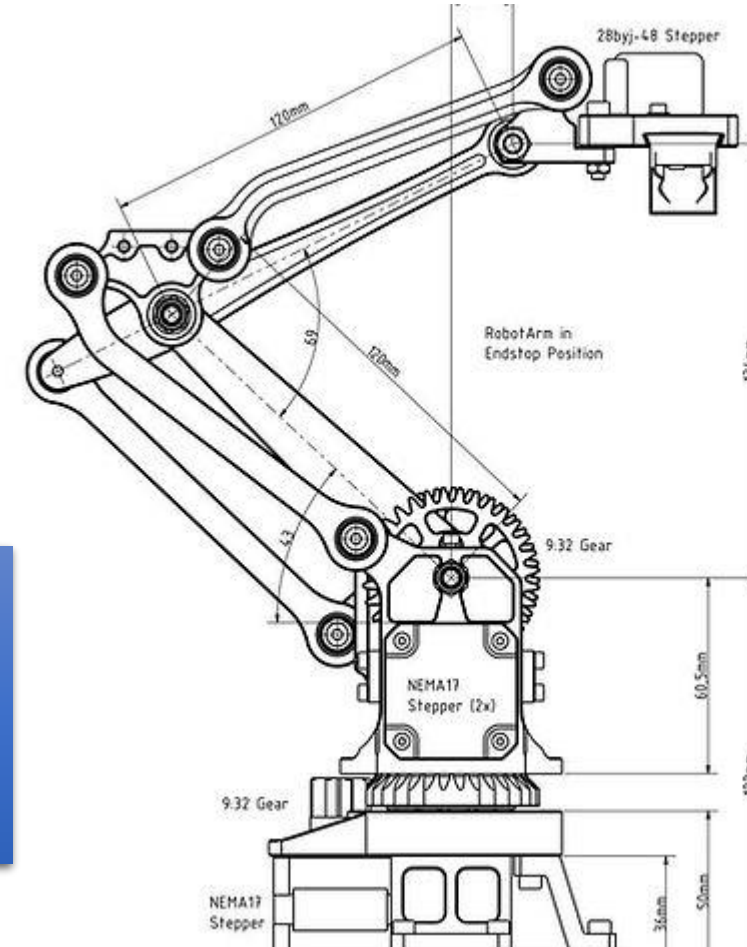




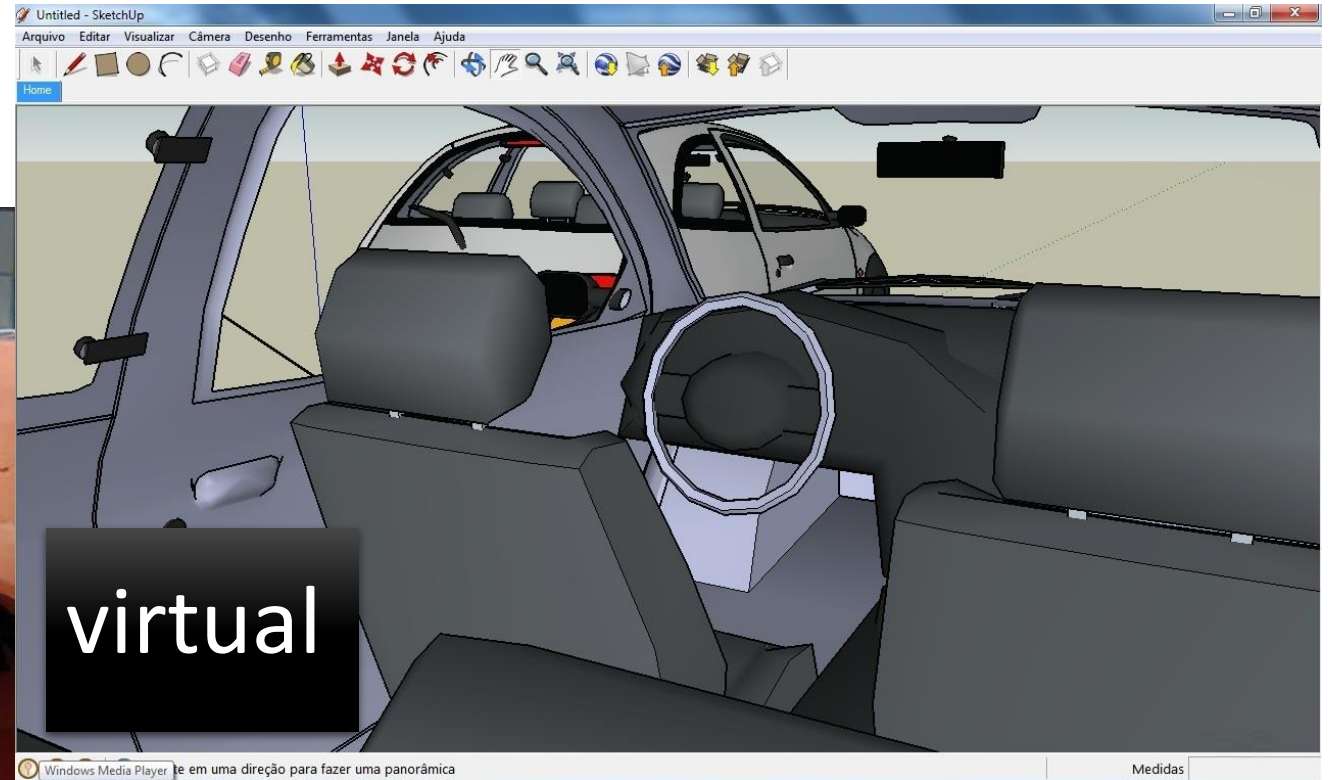
# Esboço baixa fidelidade



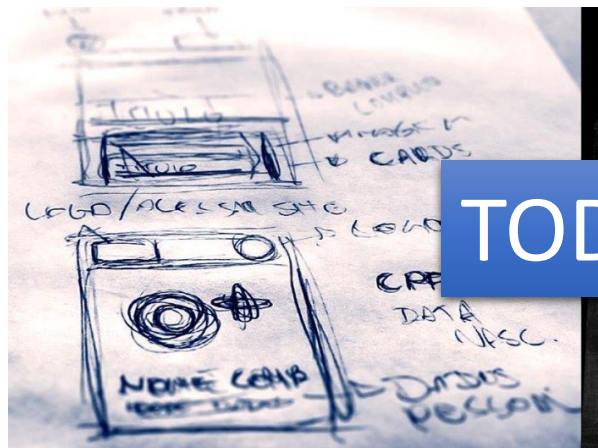
# Projeto média fidelidade



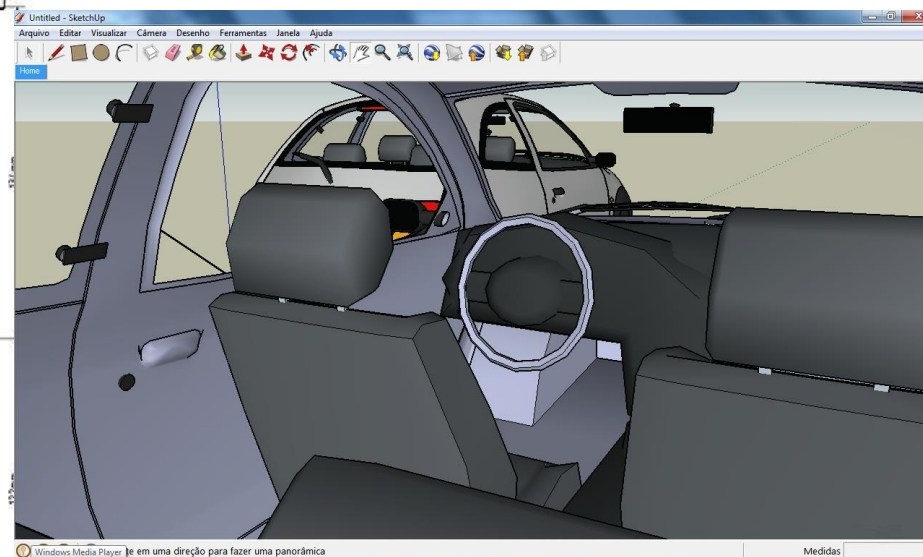
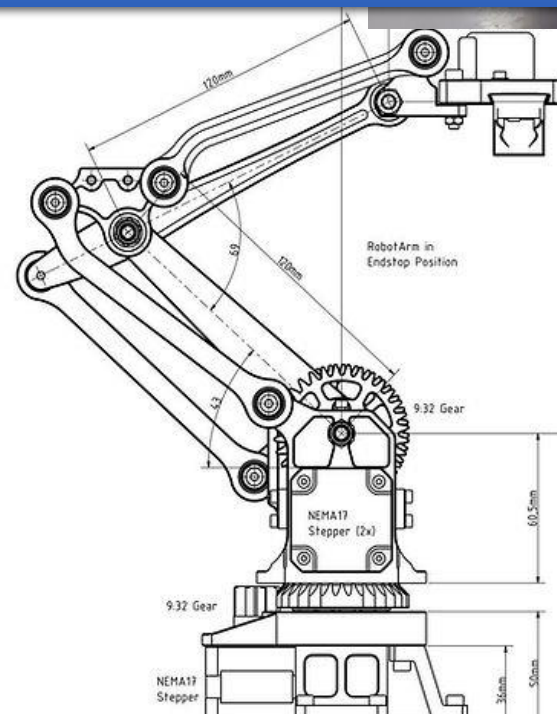
# Protótipo de alta fidelidade







TODOS SÃO BEM VINDOS!





# PRÁTICA DO MVP

VALIDAR OU NÃO VALIDAR

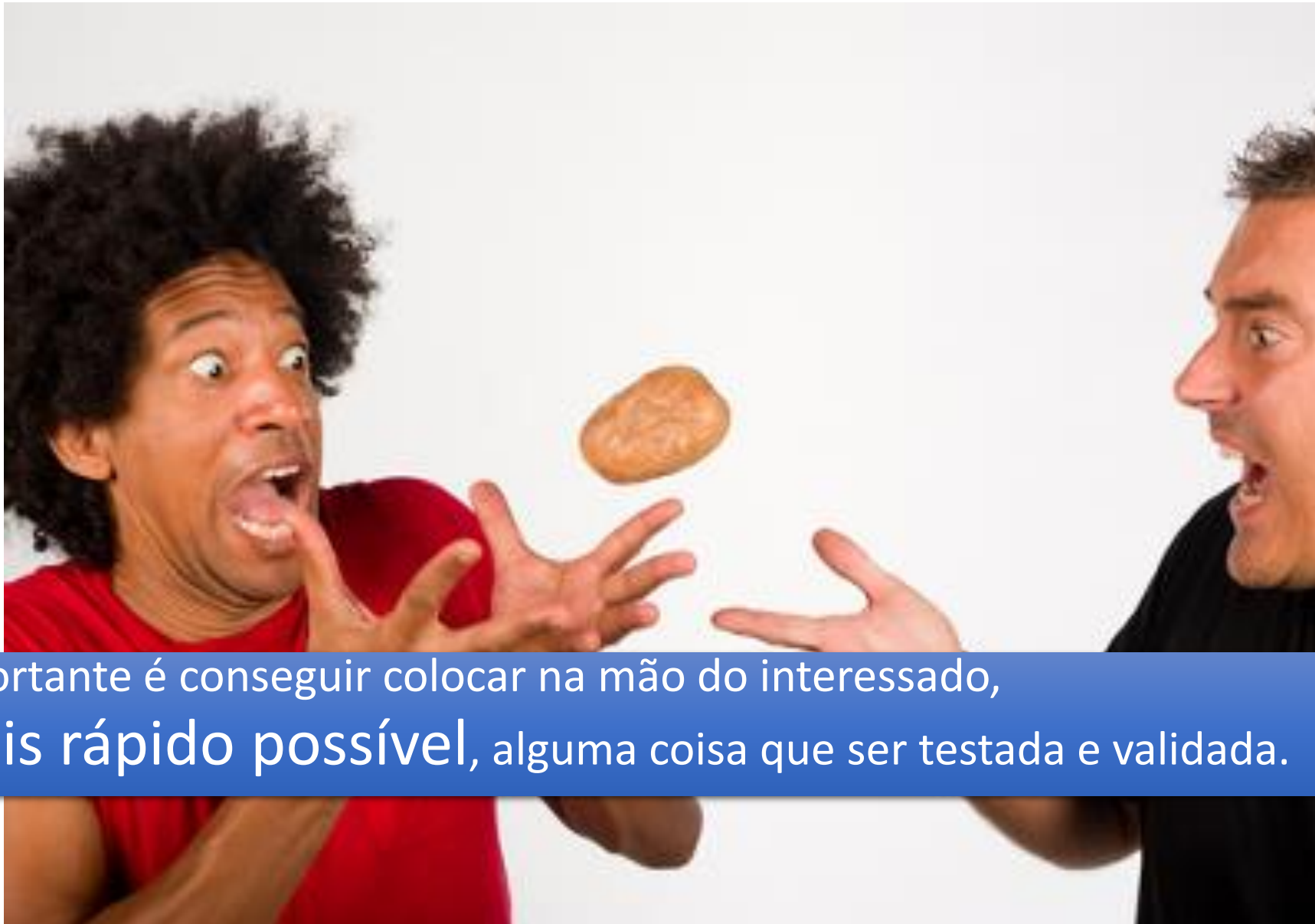


NÃO PERCA TEMPO  
PEDINDO OPINIÃO E  
FAZENDO VALIDAÇÃO.

PONHA O QUE TIVER NA  
MÃO DO CLIENTE O MAIS  
RÁPIDO POSSÍVEL!

Dan Norris

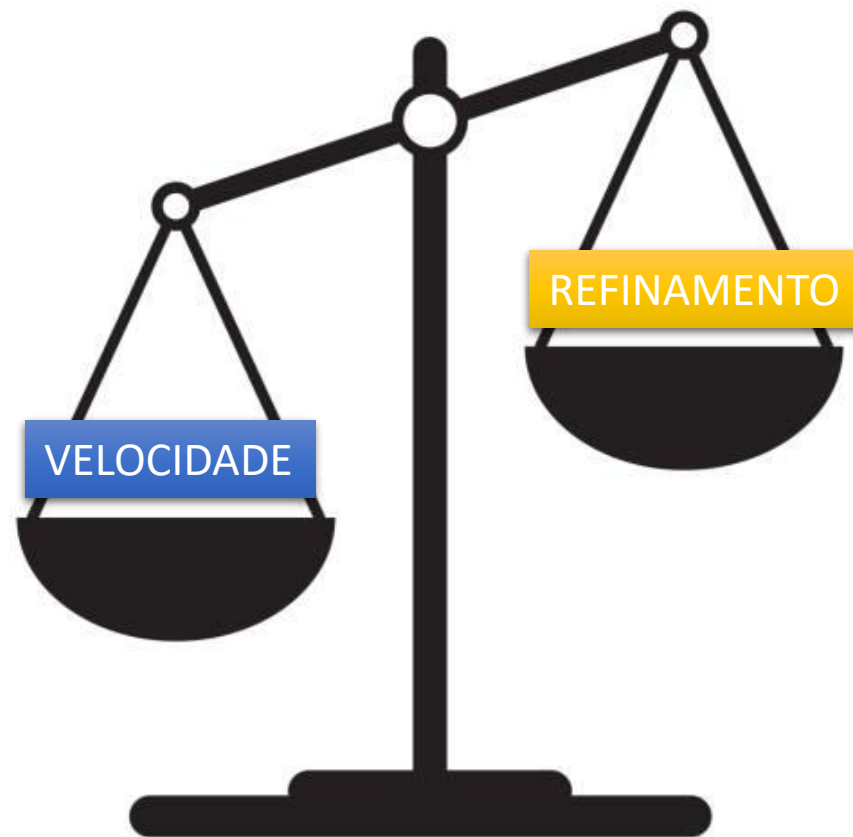




O importante é conseguir colocar na mão do interessado,  
**o mais rápido possível**, alguma coisa que ser testada e validada.

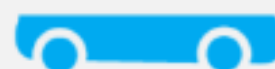
**“As pessoas não sabem o que  
querem até que você mostre a elas.”**

**Steve Jobs**





*Assim não:*



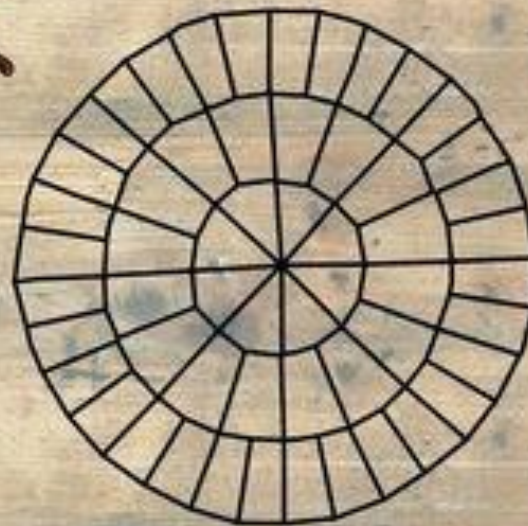
*Desta maneira:*



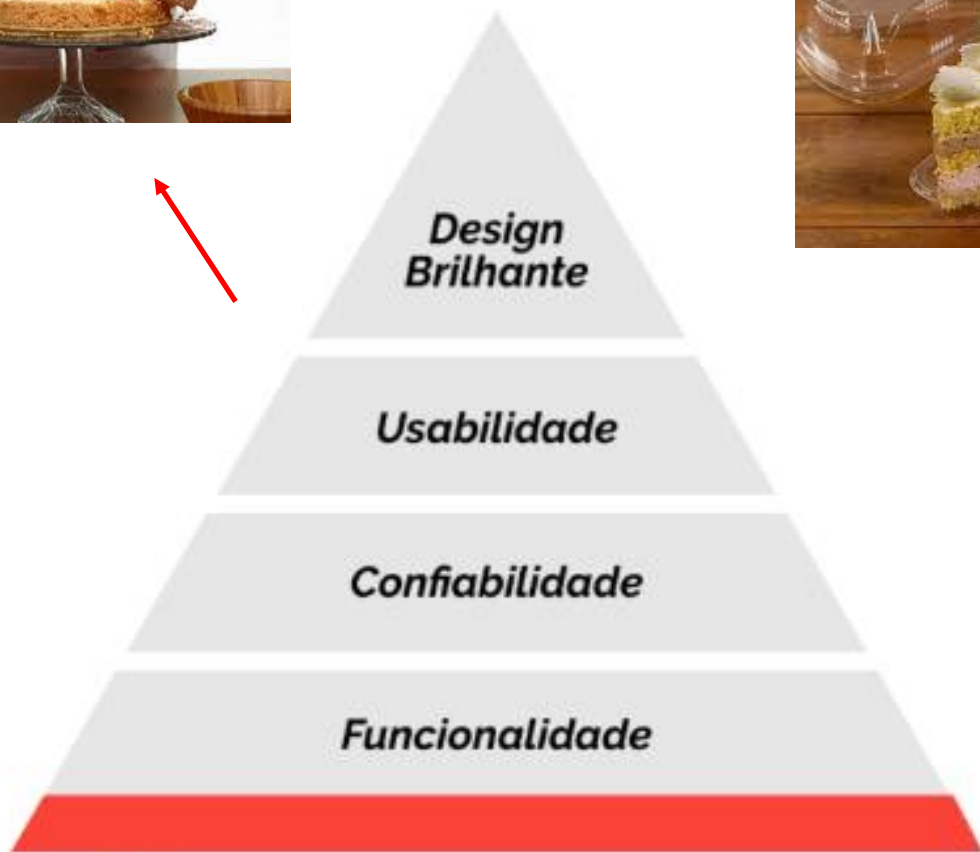


# Como cortar bolos redondos

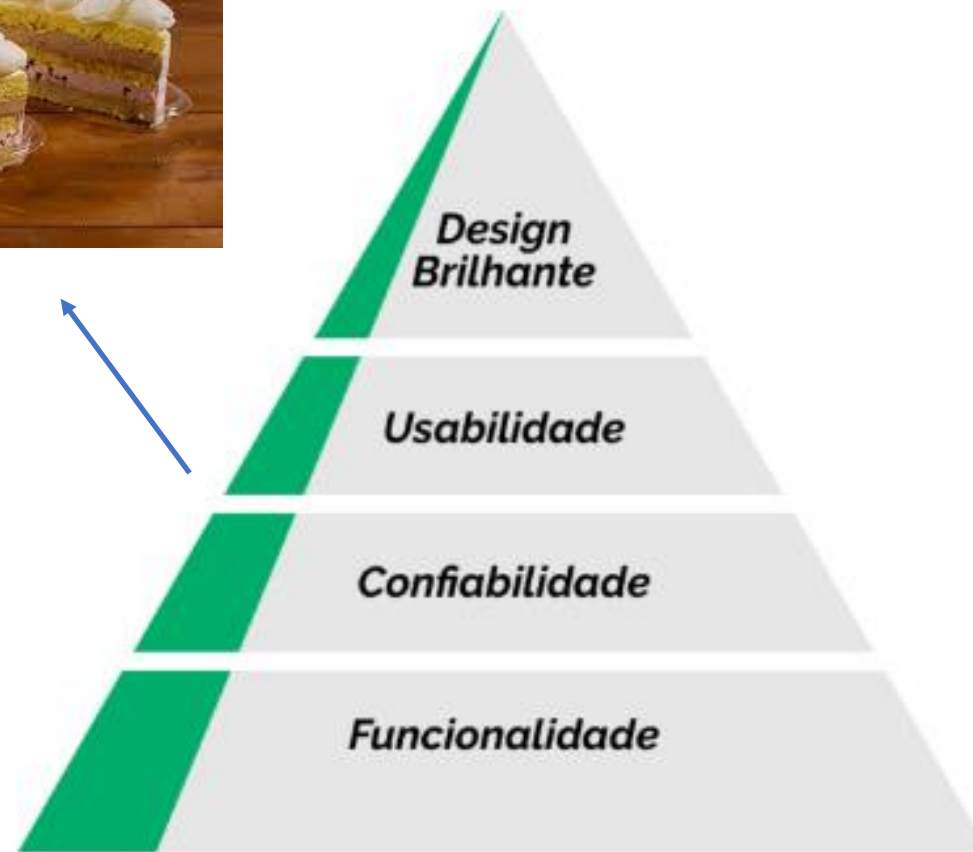
*O corte mais adequado vai depender do diâmetro do bolo*





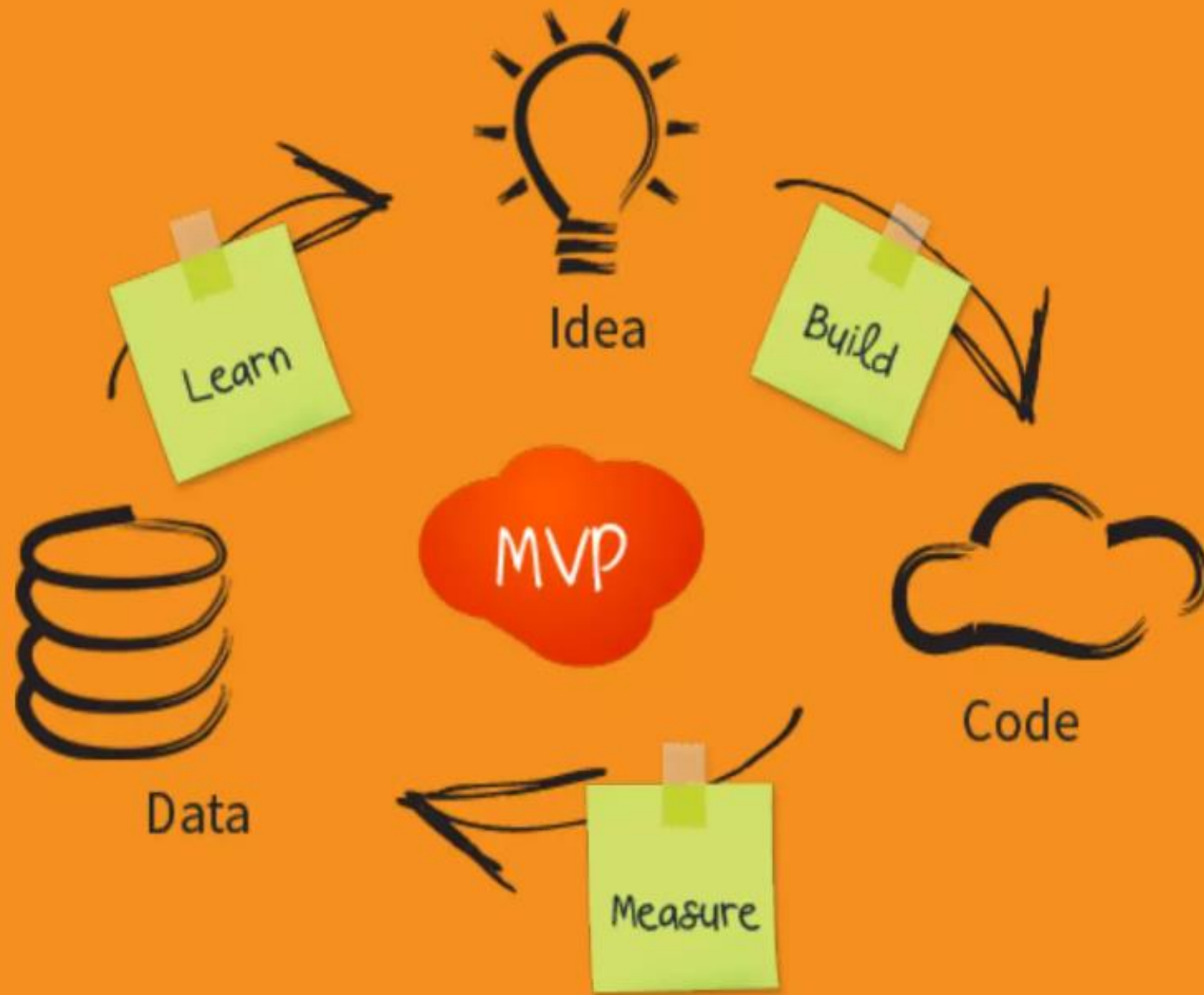


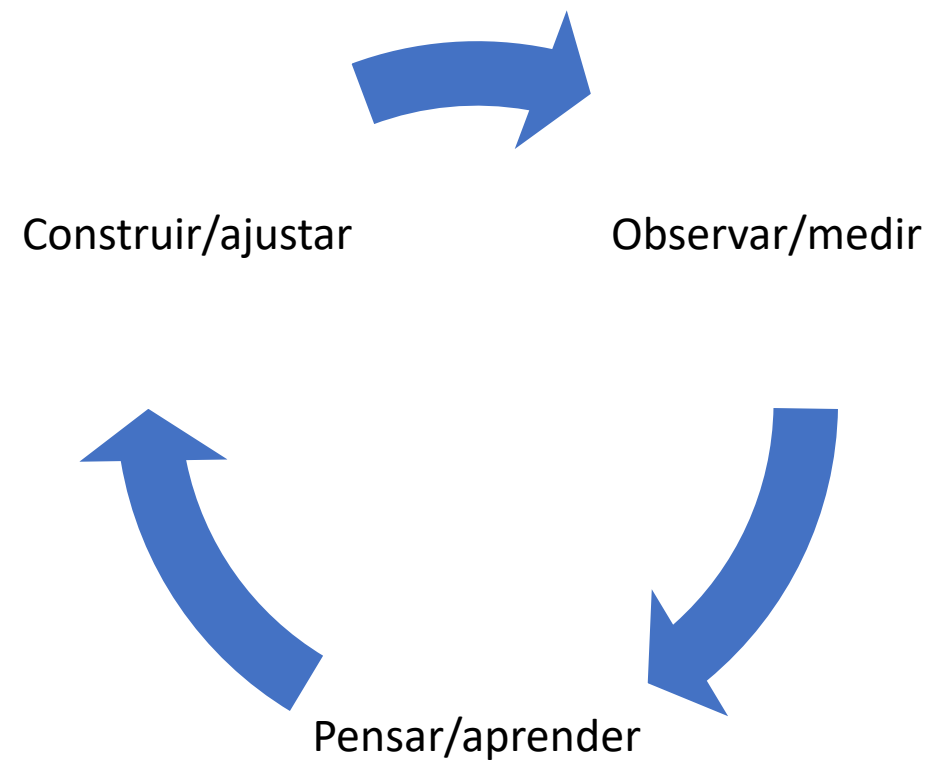
❌ MANEIRA **ERRADA** DE FAZER UM MVP



✅ MANEIRA **CORRETA** DE FAZER UM MVP

# MVP = Minimum Viable Product





- Não crie funcionalidades para um MVP se você não souber descrever o que espera como resultado e como medir tais resultados.
- Valide as hipóteses do negócio. Tente compreender melhor os seus usuários. Para tanto, planeje coletar dados de uso do MVP que te ajudarão a verificar o resultado/aprendizado desejado.
- Depois de definir as funcionalidades do MVP, tente conectá-lo aos resultados esperados e às hipóteses do negócio. O modelo a seguir auxilia com tal declaração:

**Hipótese:** *Nós acreditamos que... ESSE MVP*

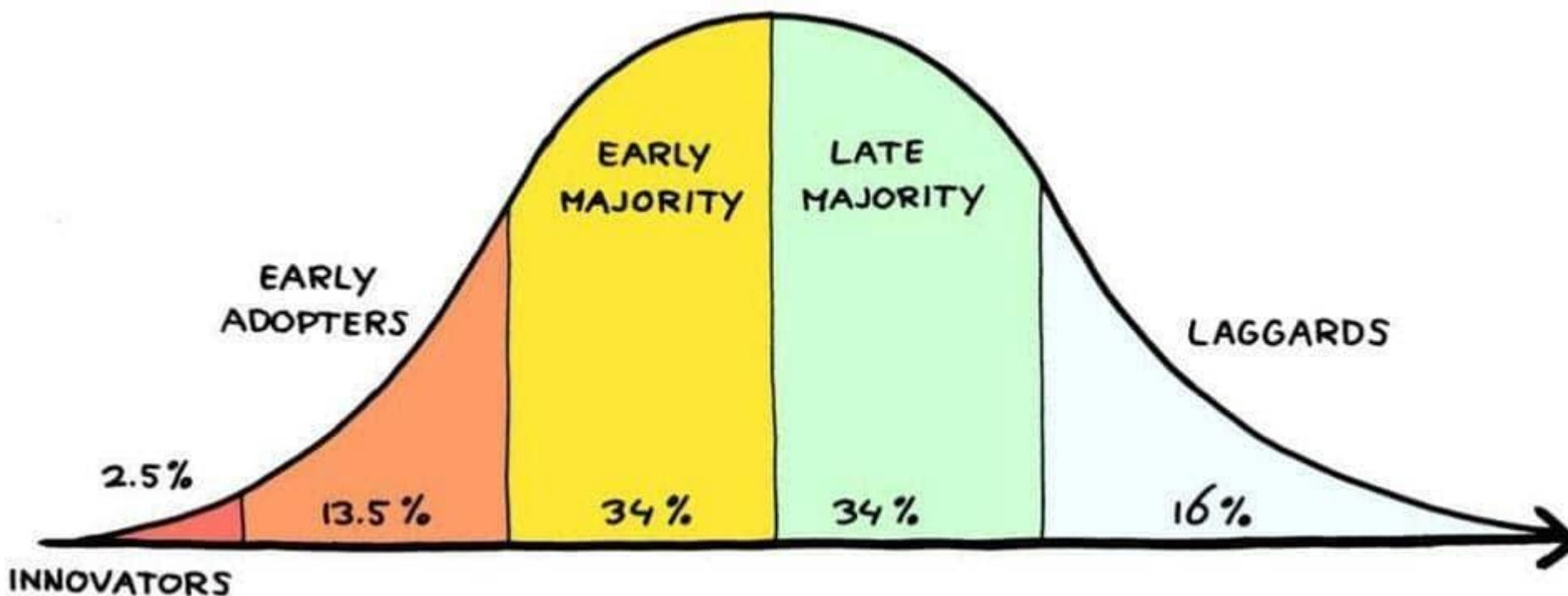
**Métrica:** *Vai conseguir... RESULTADO ESPERADO.*

**Resultado:** *Sabemos que isso aconteceu com base em... MÉTRICAS PARA VALIDAR AS HIPÓTESES DO NEGÓCIO.*

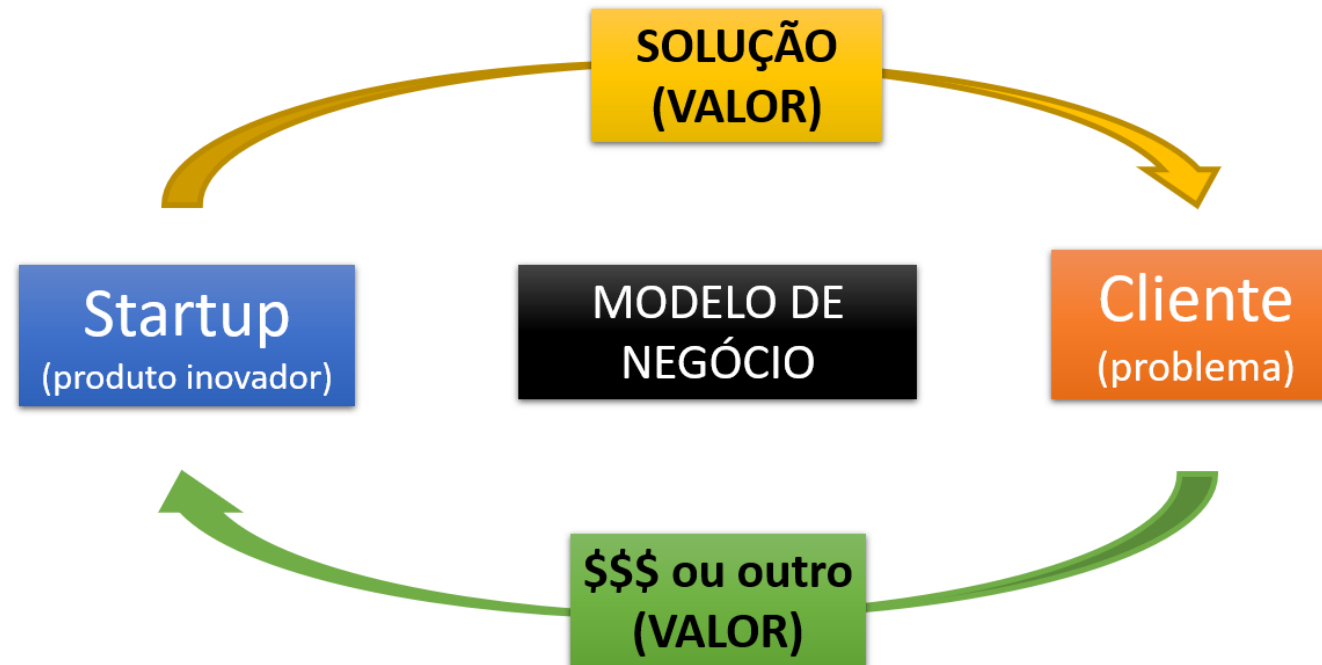
**MVP é consultivo, tracionado, tenha a escala no horizonte mas não precisa ser uma solução escalável já de largada.**

## Venda para os early adopters

Early adopters são os primeiros consumidores que compram um produto recém-lançado. Eles gostam de ser pioneiros e não têm medo de se arriscar!

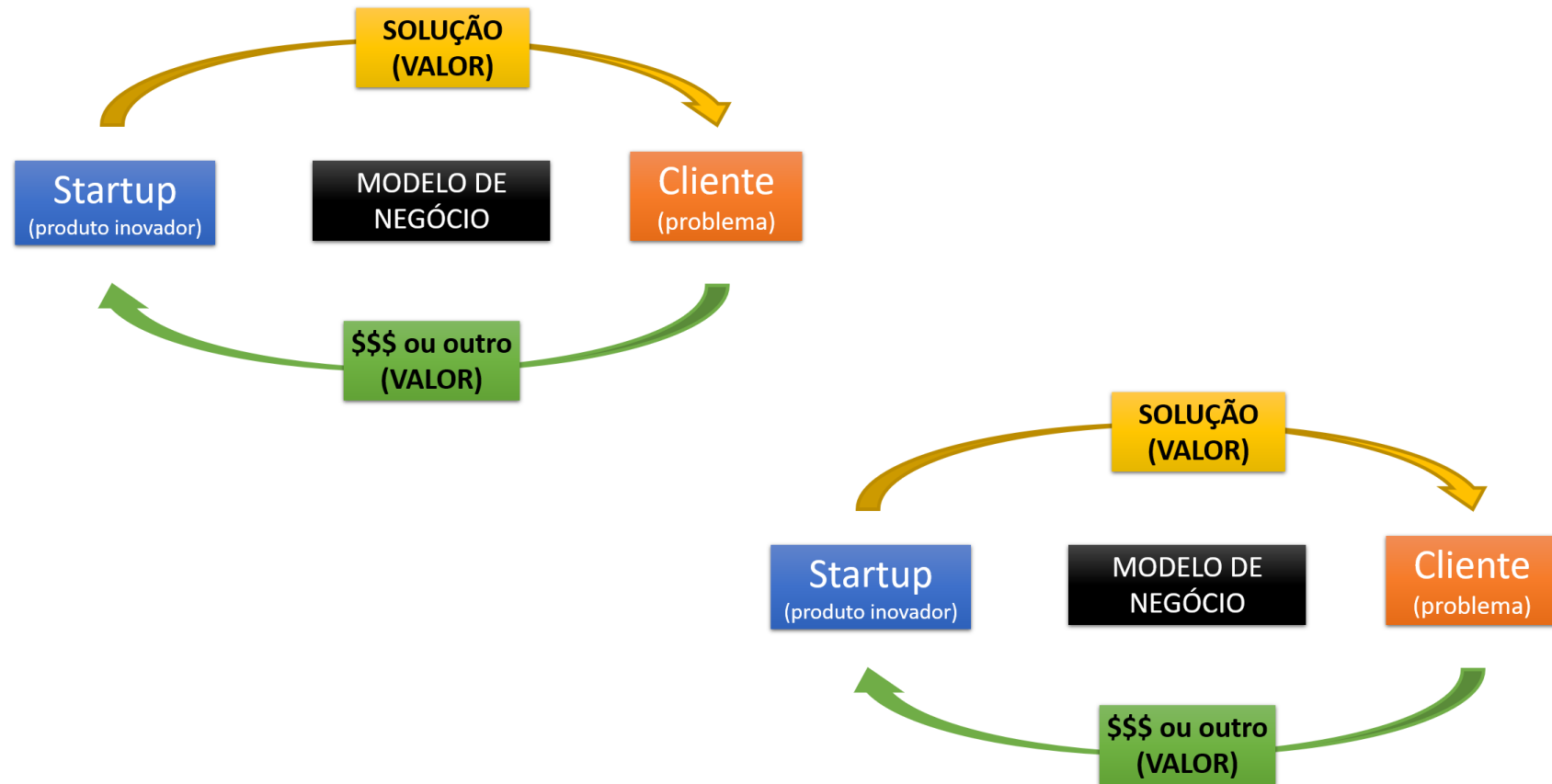


# FEZ FUNCIONAR UMA VEZ?

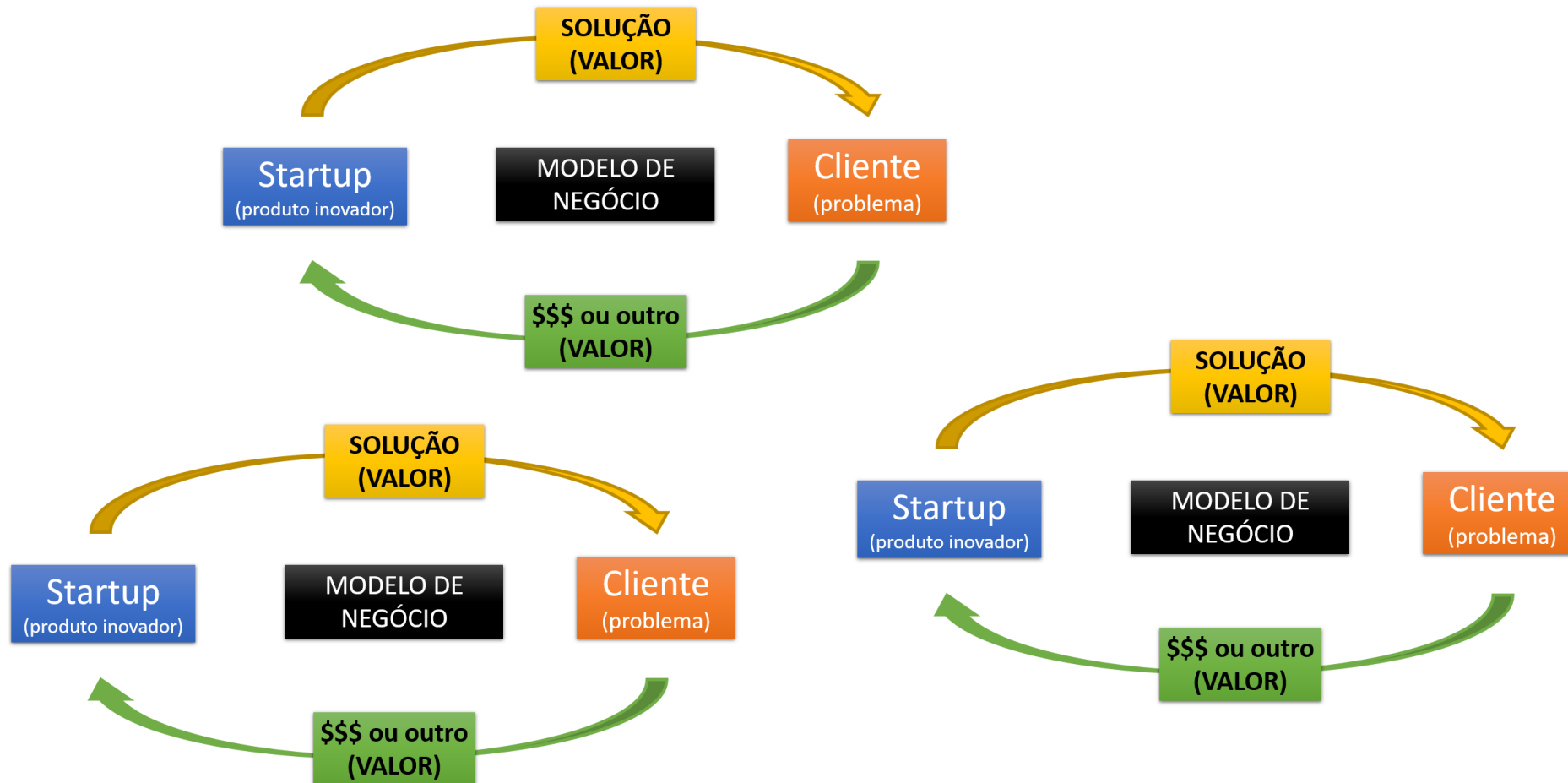




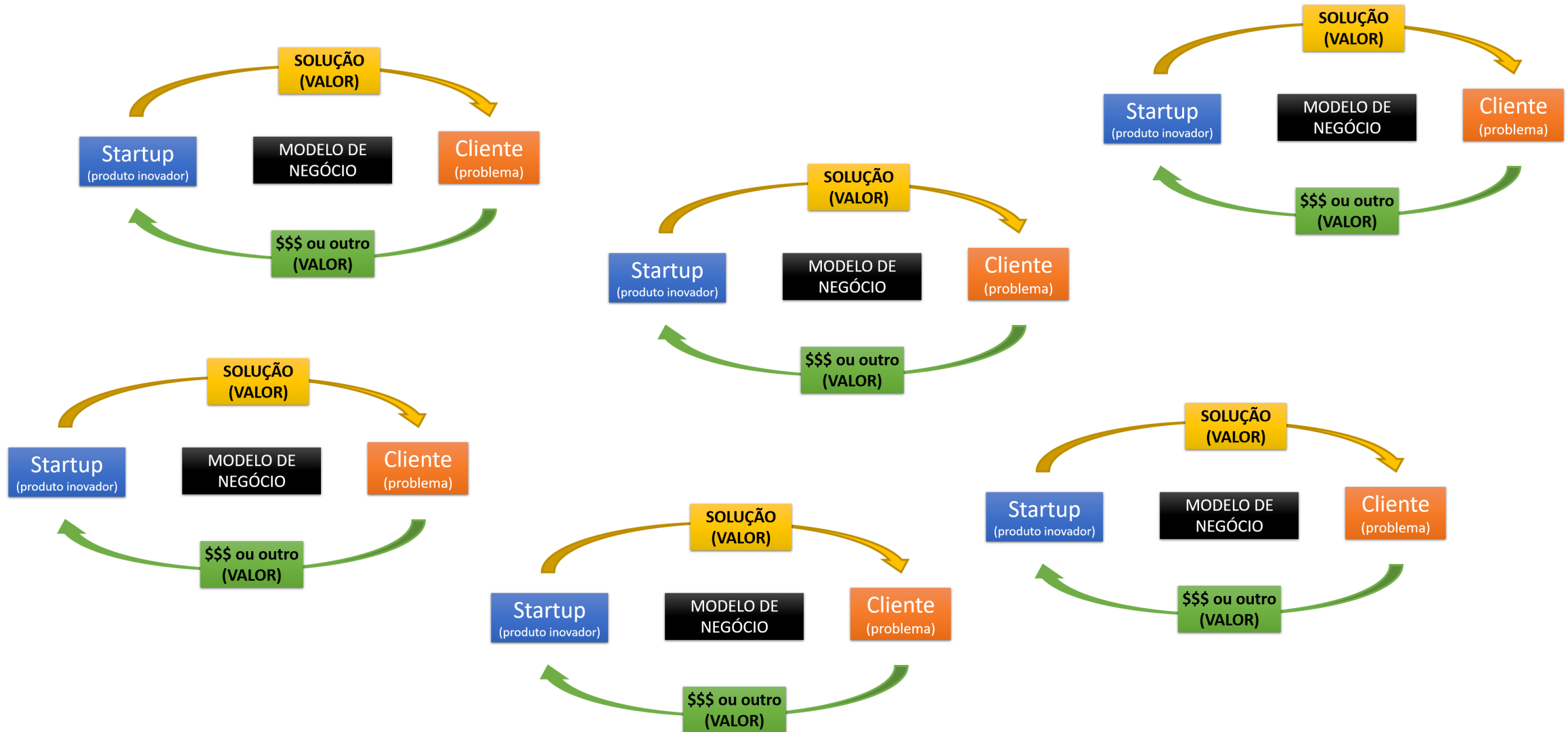
# REPETE PRA VER SE DÁ CERTO...



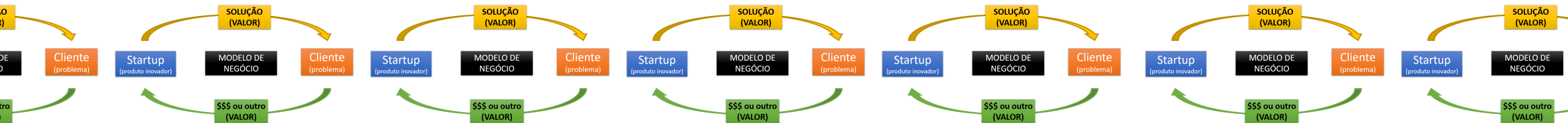
# REPETE NOVAMENTE ...



# ESTÁ CONSEGUINDO COPIAR E COLAR?

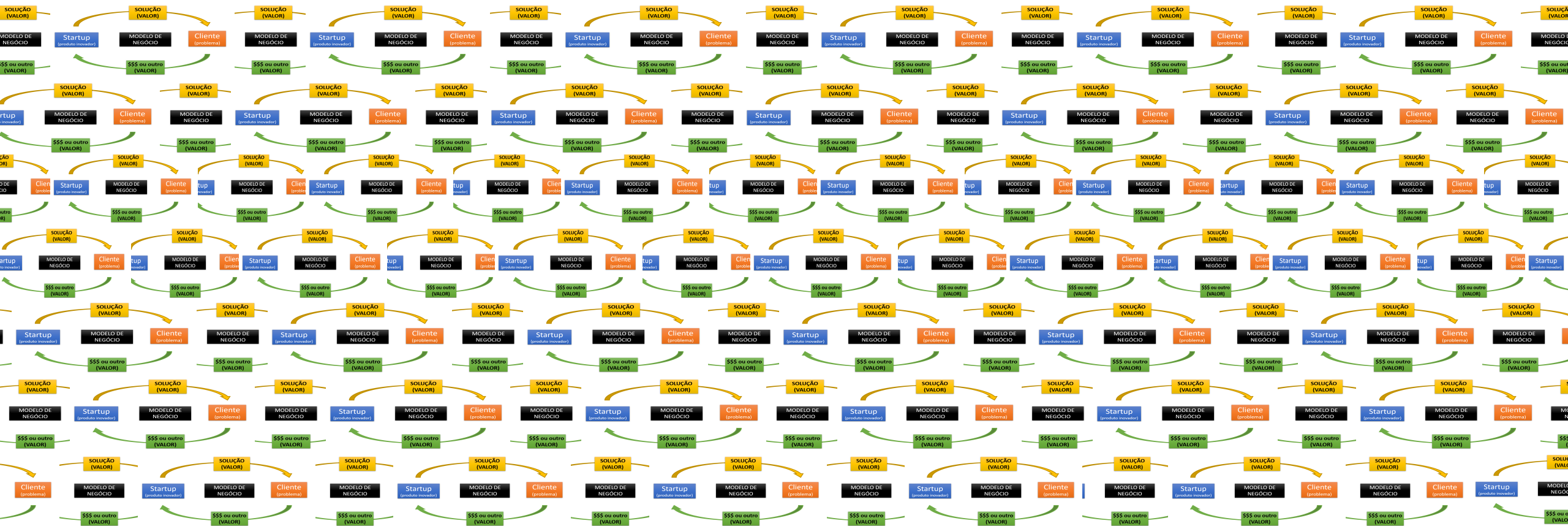


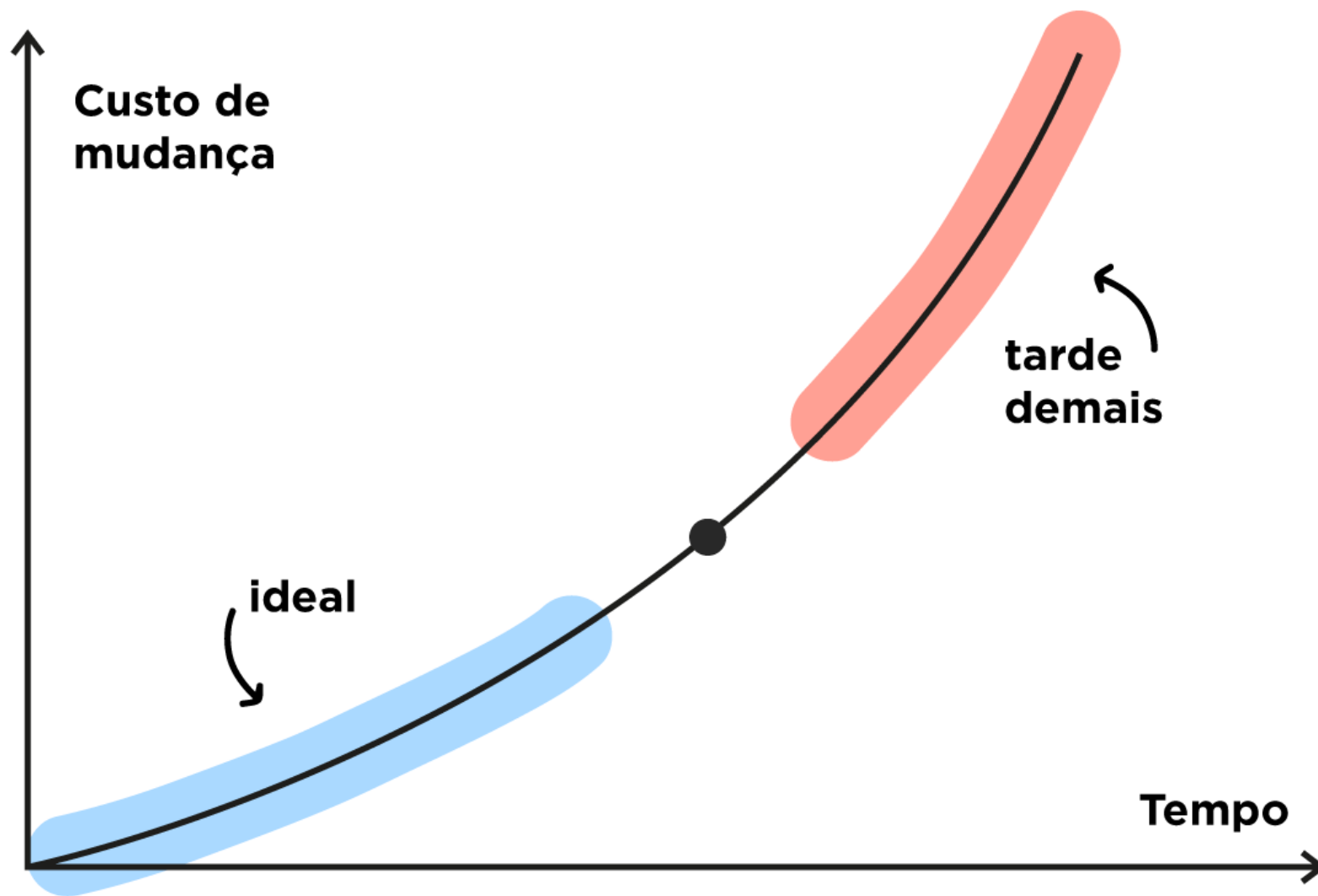
# AGORA ORGANIZAR EM PROCESSO (repetível)



# AGORA ESCALA!

(aumenta muuuuuuuito .... acelera)

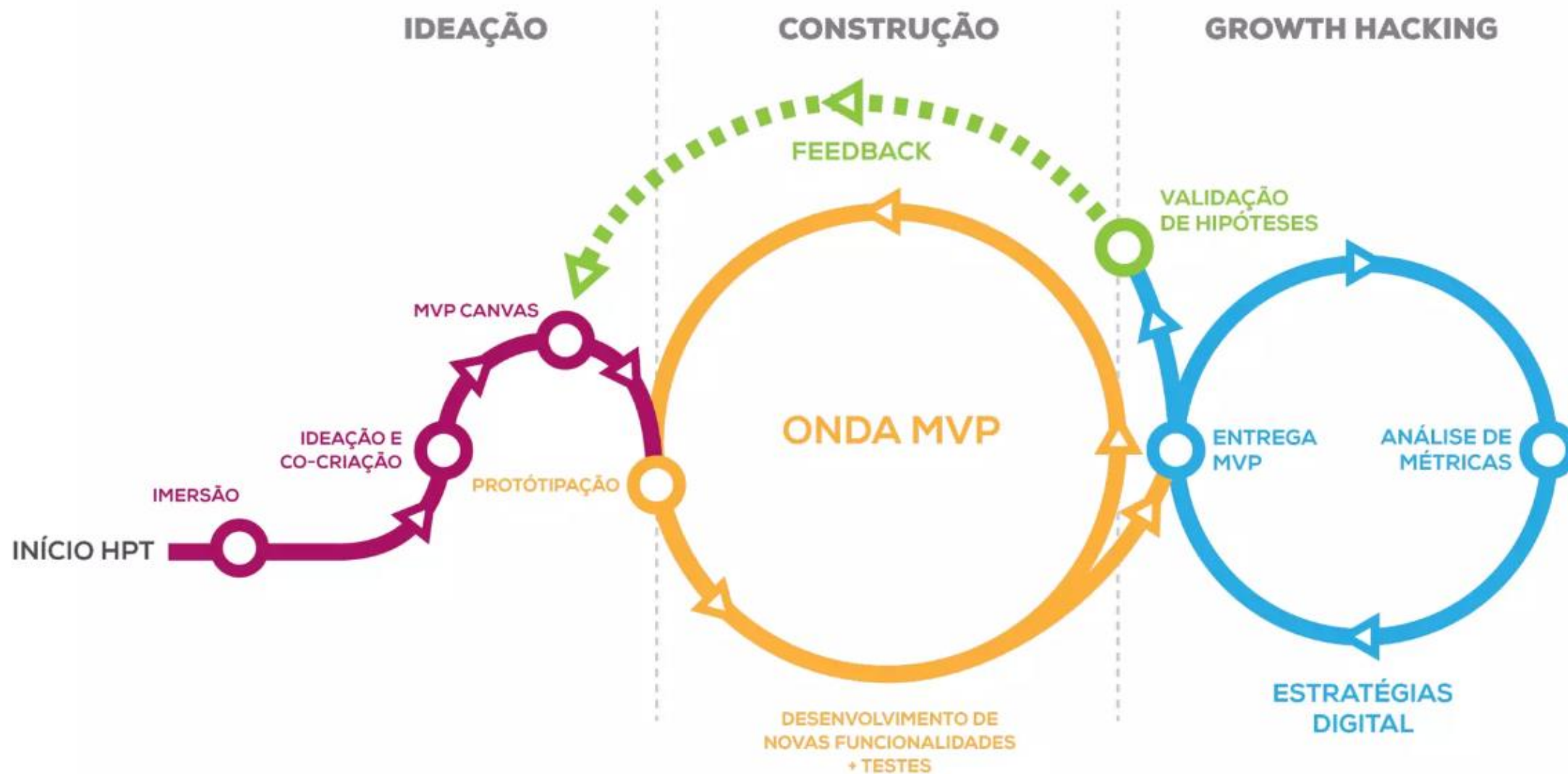




# MVP CANVAS







# MVP Canvas

**Personas** - Para quem é este MVP? Em que plataforma estará disponível?

**Jornadas** - Quais jornadas são atendidas ou melhoradas com este MVP?

**Visão do MVP** - Qual é a visão para este MVP?

**Funcionalidades** - O que vamos construir neste MVP? Que ações serão melhoradas nesta MVP?

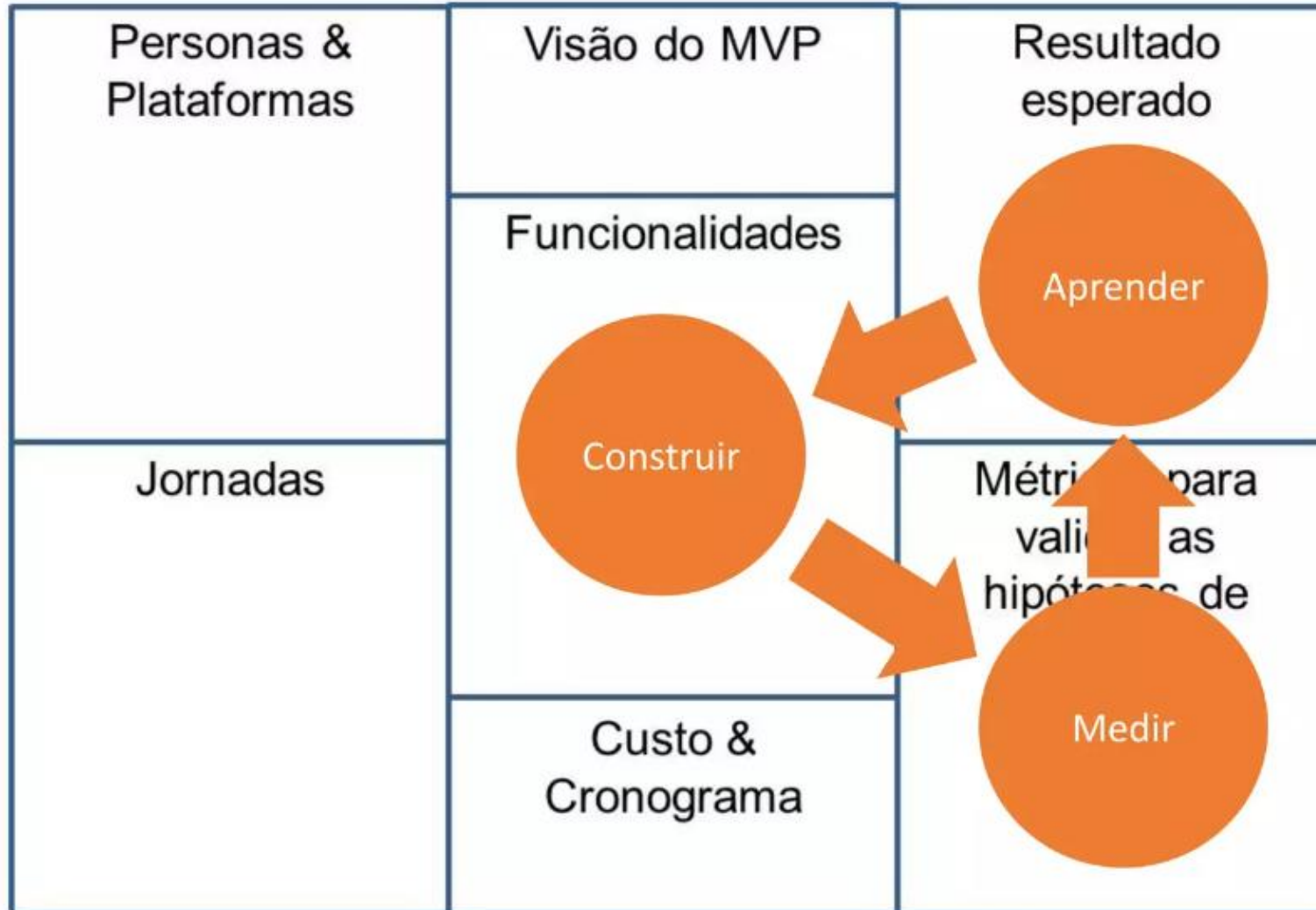
**Custo & Cronograma** - Qual é o custo e a data prevista para a entrega deste MVP?

**Resultado esperado** - Que aprendizado ou resultado estamos buscando neste MVP?

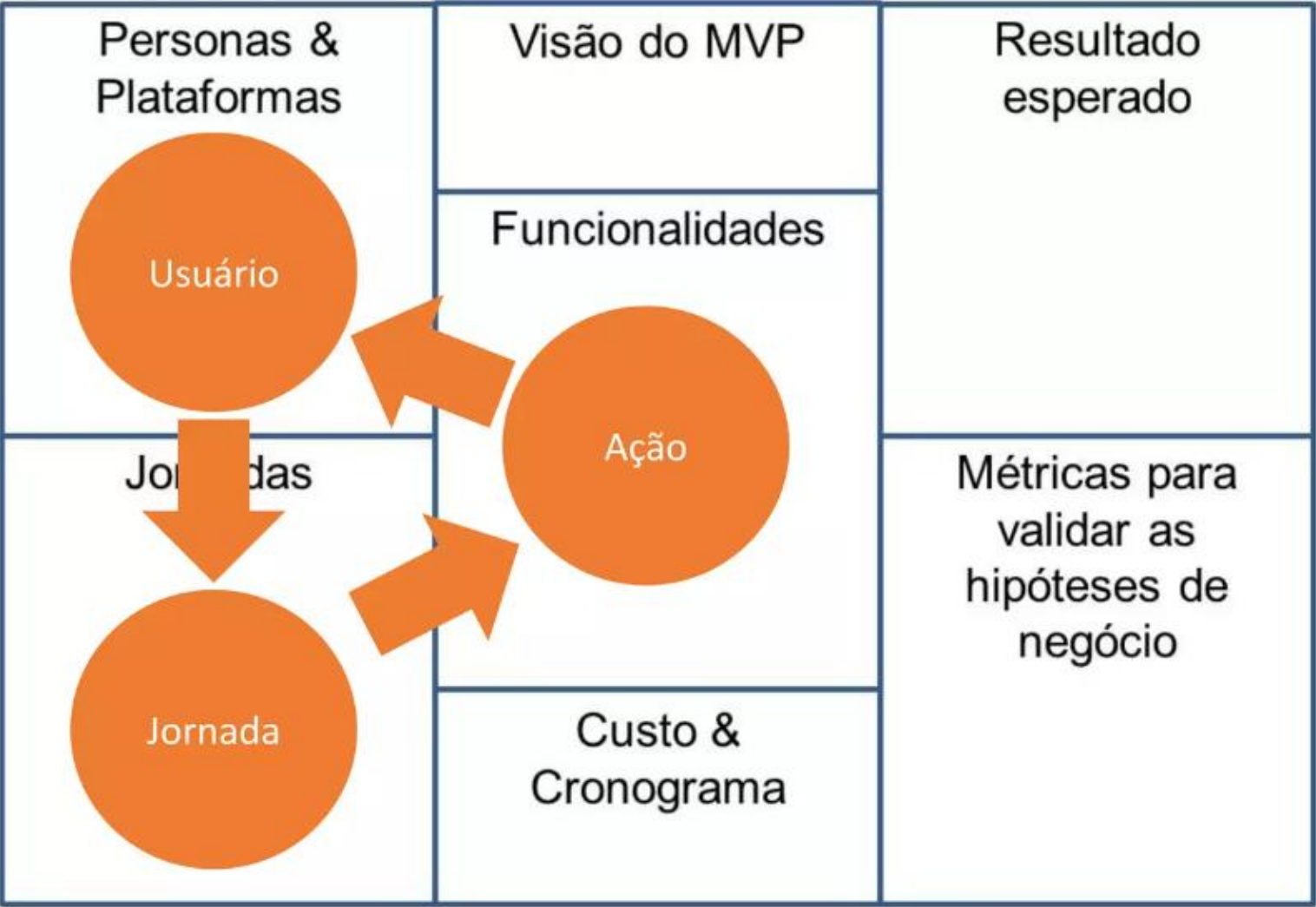
**Métricas para validar as hipóteses** - Como podemos medir os resultados deste MVP?

Personas & Plataformas	Visão do MVP	Resultado esperado
	Funcionalidades	
Jornadas	Custo & Cronograma	Métricas para validar as hipóteses de negócio

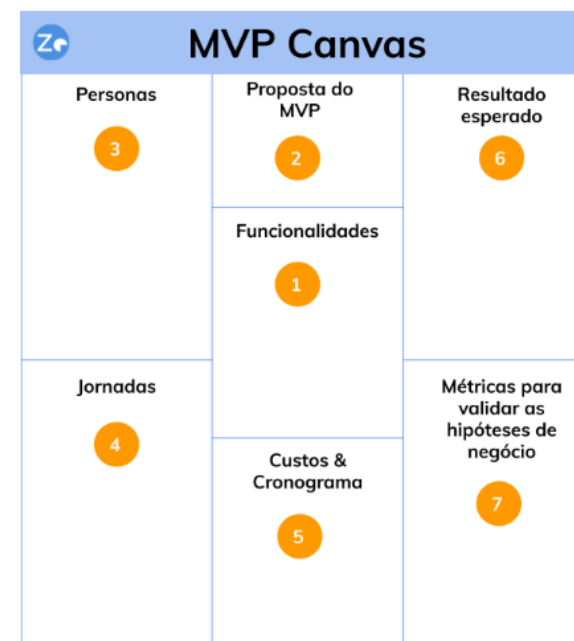
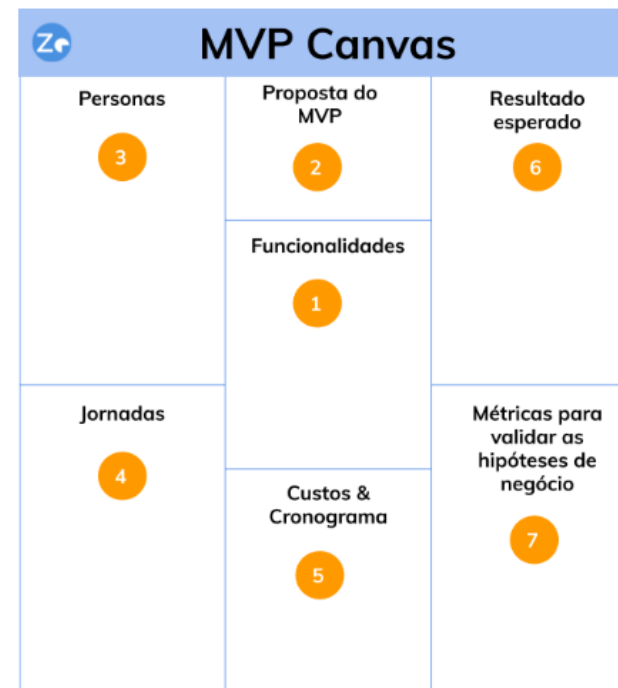
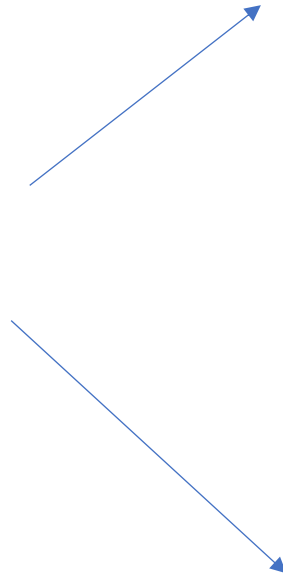
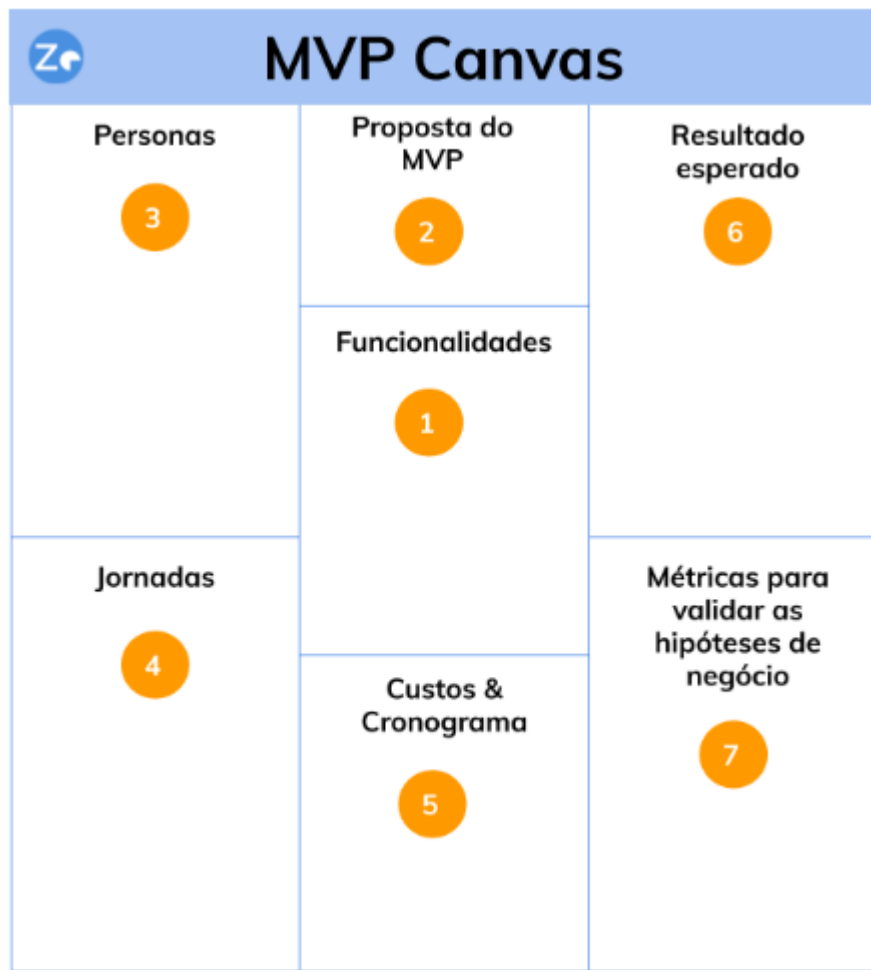
# MVP Canvas & Ciclo do Lean Startup

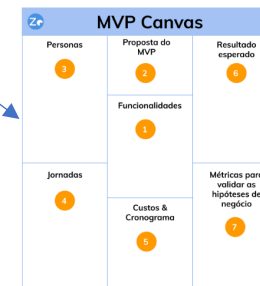
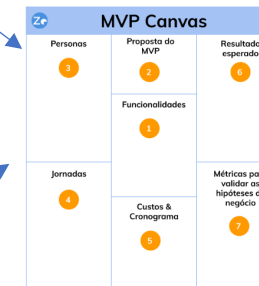
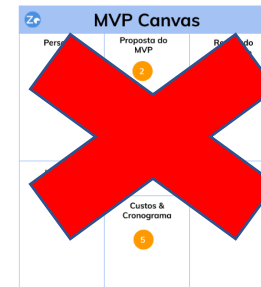
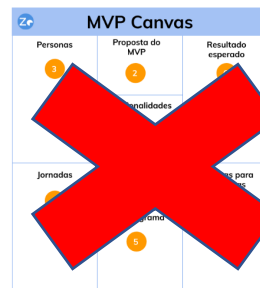
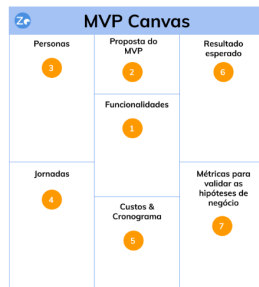
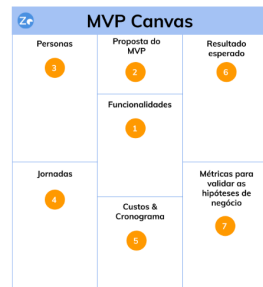
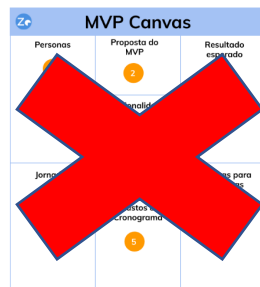
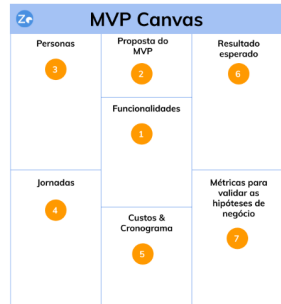
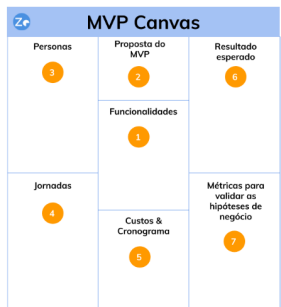


# MVP Canvas & Ciclo do Design Thinking









Produto final



# MVP e a Única Métrica que Importa

**“A única real validação é o cliente pagando e usando sua solução, mesmo que seja só uma parte dela”**

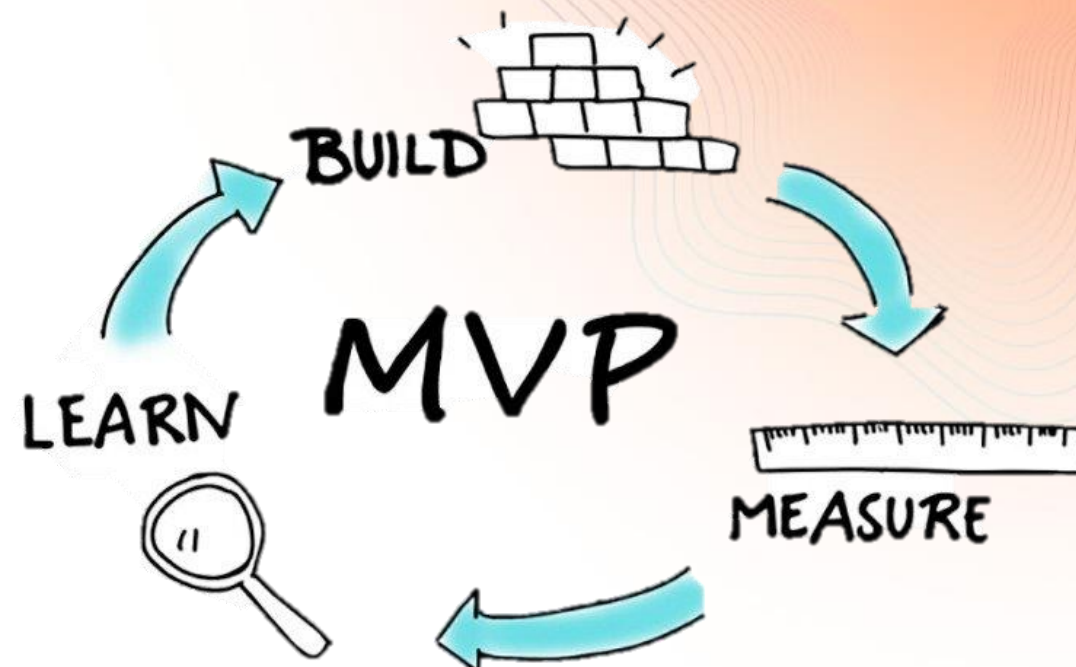


**Se você não tem vergonha  
seu MVP, demorou demais  
para lançar.**



BOTA PRA  
~~TORAR~~  
RODAR!

GRATOS EM ESTAR  
AQUI COM VOCÊS!  
**PERGUNTAS?**



@henrique.otte  
@bridgeaceleradora