

 buscar por palavra-chave

Empreendedorismo

Criar um protótipo pode ser a chave para garantir o sucesso do seu negócio



Utilizamos cookies para oferecer melhor experiência, melhorar o desempenho, analisar como você interage em nosso site e personalizar conteúdo. Ao utilizar este site, você concorda com o uso de cookies.

Ok, entendi!

A tática de pular de uma ideia inovadora diretamente para sua execução não é a mais segura. Lançar um produto no mercado sem verificação é, na realidade, muito arriscado. Pode ser que ele não funcione da forma desejada, que os usuários não se identifiquem, ou até que simplesmente não exista demanda. O melhor a se fazer é validar antes; e uma das técnicas mais eficientes de validação é a prototipagem.

Prototipar – ou ação de gerar um protótipo – é criar uma representação que simula o funcionamento de uma invenção. Não é necessário que a ideia esteja em um estágio avançado para isso. Na verdade, é possível prototipar até um produto que até então só tenha uma funcionalidade, ou um tipo de interação com o usuário.

Em um projeto com várias fases, é interessante fabricar um modelo em cada uma das etapas que surja algo a se testar. Não precisa ser sofisticado; o ideal é que ele seja bem barato – sua função é apenas de avaliação. É a partir dele que as melhorias no produto vão ser feitas. Então há grandes chances de falha, mau funcionamento, ou até reprovação de usuários.

O nível de proximidade do protótipo com o produto final – chamado de “fidelidade” – pode variar de acordo com o propósito dele. Se ele foi feito para uma verificação mais simples precisa ser diferente do que em uma situação em que a precisão será testada, por exemplo.

Leia também: [5 mitos sobre empreender \(que você acredita serem verdade\).](#)

Afinal, o que é Design Thinking? E quais as etapas fundam...

Utilizamos cookies para oferecer melhor experiência, melhorar o desempenho, analisar como você interage em nosso site e personalizar conteúdo. Ao utilizar este site, você concorda com o uso de cookies.

Ok, entendi!

Benefícios da prototipagem

- Testar a funcionalidade

A materialização torna possível a resposta de questões primordiais sobre o produto. Funciona? Precisa ser ajustado? De que forma?

- Testar a usabilidade

Com o protótipo, usuários testam a ideia, interagindo da forma que compete. Esse é o jeito mais eficiente de entender os pontos que funcionam e o que precisa ser melhorado para o produto final ser mais *user-friendly* possível.

- Proporcionar *feedbacks*

Assim como é possível visualizar e entender como as pessoas utilizam o modelo (e como preferiam utilizar), o protótipo permite que os usuários deem *feedbacks* mais concretos sobre o produto.

- Reduzir riscos

Com tudo que pode ser testado com o protótipo, diminuem as chances de lançar um produto falho, ou pelo qual não exista demanda no mercado.

- Diminuir investimento

Sai mais barato investir em protótipos e investigar as falhas do que aplicar muito dinheiro em um produto final que não passou por testes.

Prototipagem MVP

O MVP que, em inglês, significa *Minimum Viable Product* (em português, produto viável mínimo), é um tipo de prototipagem. Ele foi introduzido pelo americano Eric Ries. Faz parte de seu conceito Lean Startup (ou Startup Enxuta), método para criação de startups aplicável aos empreendimentos

Utilizamos cookies para oferecer melhor experiência, melhorar o desempenho, analisar como você interage em nosso site e personalizar conteúdo. Ao utilizar este site, você concorda com o uso de cookies.

Ok, entendi!

definidas e é apropriado para passar por uma avaliação sobre a aceitação do público-alvo.

"Ao invés de você gastar muito dinheiro para fazer o aplicativo, site ou produto, entregue ele de forma offline para ver se os usuários que disseram gostar da solução vão realmente usá-lo", exemplifica Bernardo Pascowitch, criador do [Yubb](#), buscador online de investimento.

Leia também: [Como aplicar o método de Design Thinking no dia a dia?](#)

Prototipagem na prática

Bernardo, o criador e CEO do Yubb, se diz fã de prototipagem. De fato, sua [startup](#) inovadora só existe como é hoje por conta de validações e protótipos – mais especificamente, MVPs.

Na primeira fase de sua prototipagem, ao buscar a validação de uma solução para o problema que identificou, Bernardo providenciou um vídeo mostrando como ia ser o Yubb no futuro. O teste, de um minuto, foi apresentado para mais de 80 pessoas. "Mostrei uma possível solução e os usuários criticavam positiva e negativamente", conta.

Seu próximo MVP foi pelo modo "Concierge" – quando a solução ao problema do usuário é entregue manualmente. "Criei uma *landing page* que perguntava 'Quando quer investir?' e 'Por quanto tempo?'"', explica o empreendedor. Depois, o próprio Bernardo procurava investimentos no Brasil e enviava um arquivo ".pdf" mostrando os disponíveis.

"Comecei a cobrar as pessoas para receberem o email, significa uma demonstração de muito interesse quando alguém está disposto a pagar pela sua solução". E deu certo. Segundo Bernardo, o Yubb vai muito bem no formato atual, de buscador.

Leia também

Evite esses erros se quiser que seu negócio passe do primeiro ano

Isso é o que você precisa fazer se quiser empreender na faculdade com sucesso

Utilizamos cookies para oferecer melhor experiência, melhorar o desempenho, analisar como você interage em nosso site e personalizar conteúdo. Ao utilizar este site, você concorda com o uso de cookies.

Ok, entendi!