

Perguntas

- Modelo de negócios:

O produto que você vende pro público-alvo que você vende pra um segmento de clientes, a forma como você se relaciona com os seus clientes, quais são os canais de venda que você usa, quanto que entra de receita, quais são as fontes de receita, quais são as parcerias que você tem dentro do seu negócio, quais são as atividades que você precisa fazer pra fazer aquele negócio acontecer e também os seus custos dentro do negócio.

- Viabilidade:

Menos é mais. Buscar coisas que sejam mais assertivas e mais viável. A solução pode estar numa coisa simples.

Vão fazer perguntas para entender se a sua ideia é viável.

Viabilidade Técnica

Viabilidade de custo: custar muito tempo ou muito caro

- Escalabilidade:

Conseguir fazer muito mais do resultado sem aumentar tanto a quantidade de recursos.

Multiplicar os resultados por 100 e a quantidade de recursos necessários para aquilo por 10.

- Teste/expansão:

Como você vai crescendo e escalando o negócio

“Como faria pra testar?” Já falar na apresentação.

- Custos

Pensar no custo de venda da solução.

As pessoas pagariam?

Custo de implementação.

- Concorrência

Tem gente que cria solução que concorrência já faz.

Pesquisar se já tem concorrência com alguém fazendo.

- Dúvidas da solução

Como vai funcionar a solução

- Organização do grupo

Como vocês distribuíram a tarefa

Como o grupo se dividiu pra tal coisa

Como se prepararam pra fazer a apresentação

Improviso

Tempo de planejamento

Ex: “Olha, realmente a gente não chegou a pensar sobre isso, mas se a gente tivesse mais tempo pra montar o case e planejar. A gente poderia pensar em uma melhor solução pra esse ponto que você levantou”

Co-criação

Ex: “Muito bom esse ponto de vista que você trouxe, a gente realmente não tinha pensado nisso, mas agora que você falou eu acho que faz muito sentido a gente trazer essa ideia que você trouxe pra contribuir na criação da nossa solução”