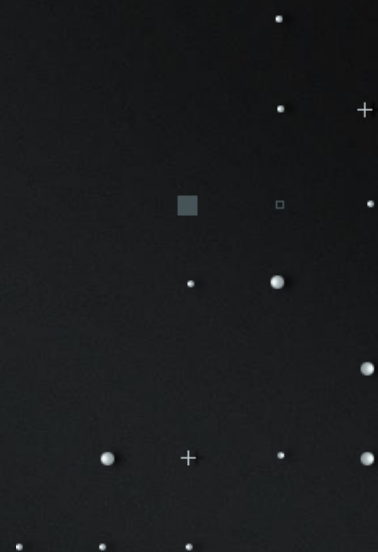




Você está pronto para o seu segundo ano do curso de Análise e Desenvolvimento de Sistemas?

Vamos nos preparar para criar a sua Startup?



Mais do que olhar para o futuro, sua graduação te dá chance de criá-lo. Unindo inovação, tecnologia e networking, o programa Startup One eleva o trabalho de conclusão de curso ao nível do empreendedorismo profissional. Você vai contar com toda experiência do empreendedorismo dos nossos professores e especialistas para criar sua startup única e ainda terá suporte da FIAP depois que terminar o seu curso, com labs de inovação, mentorias e acesso às melhores empresas do mercado.

E ainda, a equipe vencedora de cada edição é premiada com um curso na melhor escola de empreendedorismo do mundo, a Babson College, parceira da FIAP em Boston, EUA. Com muito orgulho, já patrocinamos a ida de mais de 90 alunos para esta experiência inesquecível.

Validação de ideias antes de lançamento de produtos

- 1.Quais problemas você quer resolver com a sua solução ?
- 2.Quem será beneficiado com seu produto ou serviço ? Quem é o público alvo ?
- 3.Qual é o tamanho do mercado que você deseja atender ?
- 4.Você já obteve o feedback de clientes em potencial? Já efetuou a pesquisa de campo ?
- 5.Outras empresas já tentaram resolver esse problema antes? Existe um concorrente em potencial que já tem a solução ou sua solução é extremamente nova ?

Desafios de Startups

- Transformar ideias em produto !
- Diminuir a burocracia para alcançar maior agilidade.
- Conhecer o mercado, saber o que o mercado precisa para resolver problemas atuais ! (Pesquisa)
- Trabalho com alta velocidade, para lançar sempre que possível novos produtos no mercado. (MVP)
- Plataforma tecnológica de baixo custo.
- Planejamento e pesquisa antes de explodir orçamentos para lançamento de produtos.

Desafios no lançamento de novos produtos

Outro desafio das Startups e de empresas que lançam produtos no mercado, é saber se o seu produto conseguirá atingir o mercado na divulgação boca a boca, ou se precisaram atingir a grande mídia para isto.

Existem 3 pensamentos comuns sobre a divulgação boca a boca:

- A divulgação boca a boca simplesmente acontece, não dá para prever;
- Não existe controle sobre a divulgação boca a boca, e somos incapazes de influenciá-lo.
- Para criar o boca a boca, você só precisa criar um ótimo produto.

Desafios no lançamento de novos produtos

Todas as coisas realmente boas atraem o crescimento, e a divulgação boca a boca é um loop. Como isto geralmente ocorre:

1. Um novo usuário começa a usar o produto;
2. Esse produto excede em ***muito as*** expectativas do usuário;
3. Como resultado, essa pessoa conta aos outros;
4. O loop das etapas 1, 2, e 3 se repetem;

Ou seja, se a etapa 2 de o usuário se surpreender com o produto for efetivamente concretizada, a divulgação boca a boca realmente acontecerá !

Mas como conseguir lançar um produto para atingir a divulgação boca-a-boca

“É fundamental projetar um **processo** que permite lançar **experiências de produto muito diferentes** dentro de **comunidades específicas** para que seu produto **possa atingir a massa crítica** .”

Você precisa conhecer a sua comunidade específica, para atender ao que ela necessita e começar o lançamento de seu produto com ela.

Existem alguns componentes:

Processo Repetível + Experiência de Produto Muito Diferente +
Comunidade Específica = A Chance de Alcançar Massa Crítica.

Mas como conseguir lançar um produto para atingir a divulgação boca-a-boca

Uma das chaves, está em pesquisas prévias antes do lançamento do produto para obter maiores informações sobre (i) validação de quem é o público alvo do produto, (ii) onde está este público alvo, (iii) se sua ferramenta é realmente a certa para atingir este público alvo, (iv) se você está no momento certo de lançar o seu produto.

Erros comuns nos lançamento dos produtos

“Eu sei o que o cliente quer” – Validação com o público se faz necessária

“Conheço as características do produto” – o desenvolvimento dos produtos tem que ocorrer conforme necessidade e resposta do consumidor/usuário

“Sei quando lançar”

“Execução é tudo” – Execução não é tudo, mas entendimento do que o seu público quer sim, então baseie sempre a estratégia de novos produtos no que o público deseja

“Pequenos deslizes não trazem grandes problemas” — Esteja preparado e pronto para alterar o seu produto, entender e saber o momento certo para fazer mudanças em seu produto é essencial. Se o produto não atendeu o mercado como o esperado, faça as adaptações necessárias ao produto antes que perca o “time”

Segmento de Startups

4 segmentos mais utilizados para as techs:

1 - Fintechs - segmento financeiro (empresas que oferecem serviços financeiros mais baratos que instituições tradicionais);

2 - Edtechs - segmento educacional (cursos online, ferramentas de gamificação voltadas a educação, jogos educativos e desenvolvimento de software sob demanda);

3 - Healthtechs - segmento de saúde (monitoramento de saúde física e mental, como apps de controle de peso, nutrição, marcação de consulta e outros);

4 - HR techs - segmento de RH.

Startups brasileiras que viraram Unicórnios



Como iniciar as perguntas de um questionário

“O que” ...

“Como” ... Como você costuma consultar seu saldo do banco, via aplicativo ou pelo caixa eletrônico?

“Qual” ...

“Onde” ... Onde você costuma guardar sua reserva de emergência ?
(i) Poupança (ii) Conta corrente de banco digital

“Quem” ...

“Com” ...

“Você” ...

Evite perguntas com “por que”.

Questionário para entender engajamento da equipe no projeto

- Qual é a missão da empresa/do projeto missão ?
- Quem são os nossos clientes ou que clientes pretendemos atingir ?
- O que nossos clientes valorizam ?
- Que resultados desejamos atingir ?
- Qual o nosso plano para atingir os objetivos da empresa ?
- Qual é o nosso plano para alcançar o lançamento do produto ou serviço ?

Questões de requisito

- O que eu sei sobre esse recurso?
- Ou quais suposições estou fazendo sobre esse recurso que preciso confirmar?
- O que esse recurso precisa fazer?
- Qual é o resultado final de fazer isso?
- Quais são as peças desse recurso?
- O que precisa acontecer a seguir?
- O que deve acontecer antes?
- E se....? Pense em todos os cenários alternativos e faça perguntas sobre o que deve acontecer se esses cenários forem verdadeiros.
- O que precisa ser rastreado?

Questões de requisito

ONDE

- Onde começa o processo?
- Onde o usuário acessaria esse recurso?
- Onde o usuário estaria localizado fisicamente ao usar esse recurso?
- Onde os resultados seriam visíveis?

COMO

- Como você usará esse recurso?
- Esse recurso é um processo e, em caso afirmativo, quais são as etapas? Ou, que perguntas posso fazer para averiguar os passos?
- Como podemos atender a essa necessidade de negócios?
- Como saberemos que isso está completo?

Criação de formulários online

1. **Google forms** (grátis);
2. **Microsoft Forms** (faz parte do Microsoft 365);
3. **HubSpot Forms** (versão gratuita e paga);
4. **Cognito Forms** (versão gratuita e paga);
5. **SurveyMonkey** (versão gratuita e paga);
6. **5. Zoho Forms** (versão gratuita e paga);
7. **Outras.**

Formulário no Google Forms

Validação de ideias

Pesquisa de satisfação

Material desenvolvido pela
Professora Paula Ronqui e o Professor Rafael Ronqui

Formulário Google Forms

Necessário ter e-mail no gmail

Acessar o site: forms.google.com

n/v3/signin/identifier?dsh=S1007295119%3A1677291131187493&continue=https%3A%2F%2Fdocs.google.com%2Fforms%2F%

Google

Sign in

to continue to Forms

Email or phone

Forgot email?

Not your computer? Use Guest mode to sign in privately.

[Learn more](#)

Create account

Next

Formulário Google Forms

You're signed in

 paulamartinsronqui@gmail.com

If you'd like, take a few moments to help Google work better for you



Add or confirm your
recovery email or
phone number



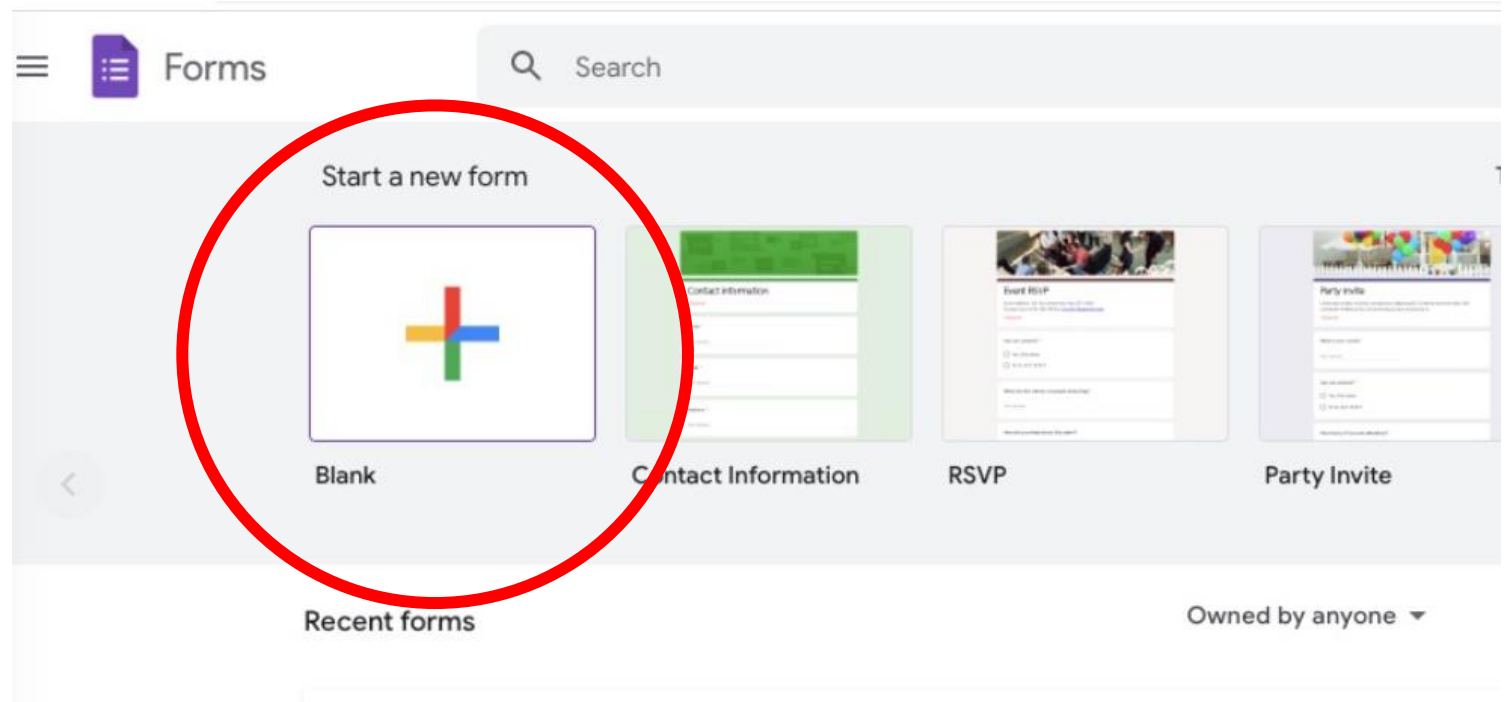
Add a profile picture



Sign up to get useful
tips & updates

You can always manage this information in your
[Google Account](#).

[Not now](#)



Formulário Google Forms

The image shows the Google Forms editor interface. At the top, there are tabs for 'Questions', 'Responses', and 'Settings'. The 'Questions' tab is selected. Below the tabs, the main area is titled 'Untitled form' with a 'Form description' field. A modal window titled 'Learn about the new Google Forms' is open, displaying the text 'Forms has a new look, and new ways of collecting and organizing information'. The modal has two buttons: 'NO THANKS' (circled in red) and 'TAKE TOUR'. In the background, the form editor shows an 'Untitled Question' with a 'Multiple choice' dropdown. A vertical toolbar on the right side of the editor is also circled in red, containing icons for adding questions, inserting images, and other form elements.

- Do lado direito a barra de ferramentas.
- Símbolo + é para inserção de novas questões.

Formulário Google Forms

Questions Responses Settings

Untitled form Título do questionário

Form description

Escolher se será múltipla escolha ou caixa de seleção (mais que uma opção)

Untitled Question Primeira pergunta

☒ Multiple choice

☐ Option 1

☐ Add option or [add "Other"](#)

Required ☐

Intern

Formulário Google Forms

Onde você tem guardado todos os meses o dinheiro que você consegue guardar ?



Multiple choice

Suggestions: [Add all](#) [Sim](#) [Não](#) [Talvez](#)

- ☐ Em casa
- ☐ Na poupança
- ☐ Investimento na Bolsa de Valores
- ☐ Compra de dólares
- ☐ Outras opções



Form description

1 - Onde você tem guardado todos os meses o dinheiro que você consegue guardar ?

- ☐ Em casa
- ☐ Na poupança
- ☐ Investimento na Bolsa de Valores
- ☐ Compra de dólares
- ☐ Outras opções

É possível alterar para Checkboxes
E a pessoa pode optar por mais de uma opção

Multiple choice

☒ Checkboxes

Dropdown

File upload

Linear scale

Multiple choice grid

Checkbox grid

Formulário Google Forms

2 - Você já teve curiosidade em aprender mais sobre investimentos e sobre empresas listadas na Bolsa de Valores ?

☐ Sim

☐ Não.

☐ Ainda não havia pensado nisto mas o tema parece ser interessante

☐ Já tenho conhecimento sobre investimentos

☐ Add option or [add "Other"](#)

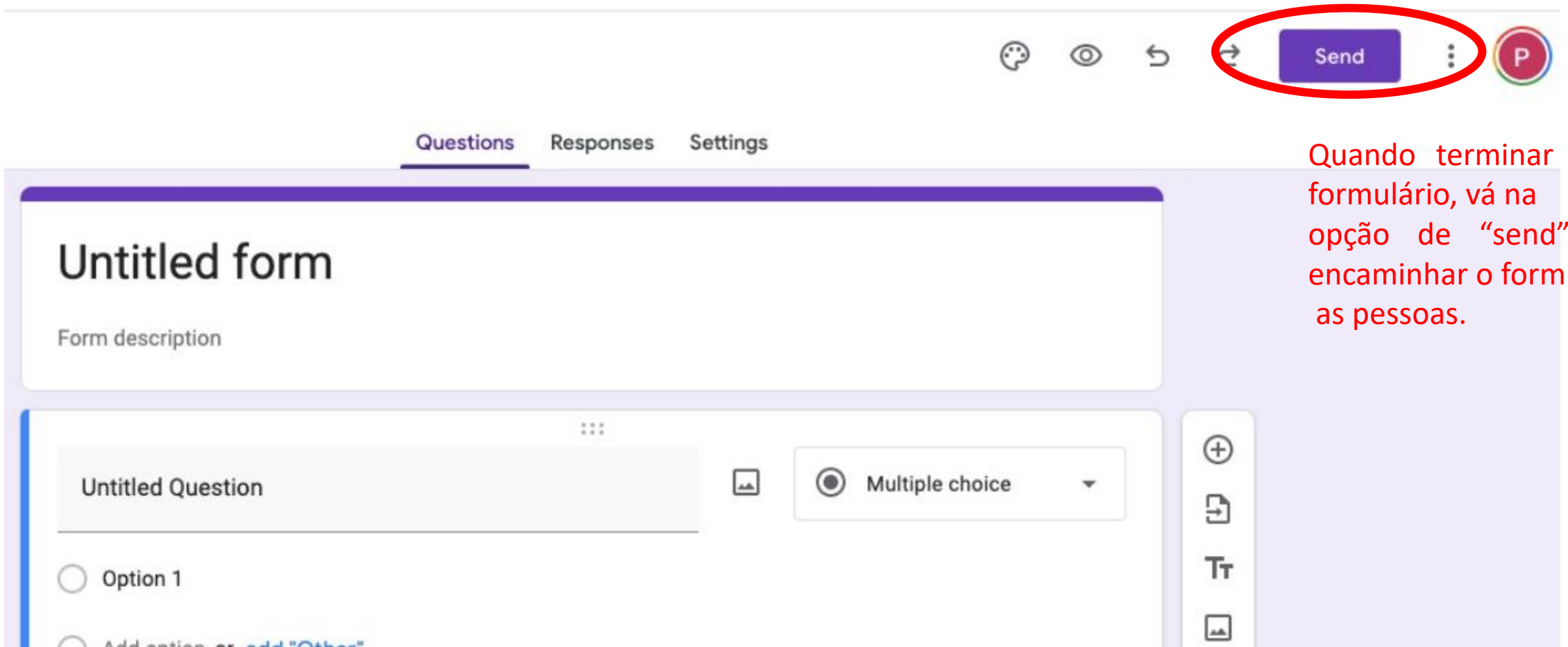
☐ Add image

☐ Required

Required.: Ao criar o formulário você pode obrigar ou não quem está respondendo o formulário a responder todas as perguntas.

Você deseja que obrigatoriamente todas as perguntas sejam respondidas ?

Formulário Google Forms








The image shows the Google Forms editor interface. At the top, there is a navigation bar with icons for themes, preview, undo, redo, and a 'Send' button highlighted with a red circle. Below the navigation bar are tabs for 'Questions', 'Responses', and 'Settings'. The main area shows an 'Untitled form' with a 'Form description' field. Below this is a question titled 'Untitled Question' with a 'Multiple choice' type. The question has two options: 'Option 1' and 'Add option or add "Other"'. A right sidebar contains icons for adding new elements, inserting images, text, and sections.

Quando terminar o seu formulário, vá na opção de “send” para encaminhar o formulário as pessoas.

Formulário Google Forms

Send form

☐ Collect emails

Send via     

Email

To

paula.miyajima@raizen.com, paula.ronqui@hotmail.com

Subject

Formulário para IPO

Message

I've invited you to fill out a form:






☐ Include form in email

Opção de escolher para quem o documento será encaminhado, inserindo os e-mails um por um.

All changes saved in Drive

Send form

☐ Collect emails

Send via     

Link

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdnKpK5T7vi4Gtka-aETT-kEVXc5LJASh>

☐ Shorten URL Press ⌘+C to copy

Cancel Copy

Opção de disponibilizar um link o qual poderá ser compartilhado via whatsapp para que as pessoas possam responder.

Formulário Google Forms

Formulário para IPO

[Sign in to Google](#) to save your progress. [Learn more](#)

* Required

Email *

paula.ronqui@hotmail.com

1 - Onde você tem guardado todos os meses o dinheiro que você consegue guardar ?

- ☐ Em casa
- ☐ Na poupança
- ☐ Investimento na Bolsa de Valores
- ☐ Compra de dólares
- ☐ Outras opções

A pessoa que irá responder o formulário precisará informar o seu e-mail, e não é obrigatório ter um e-mail da plataforma google.

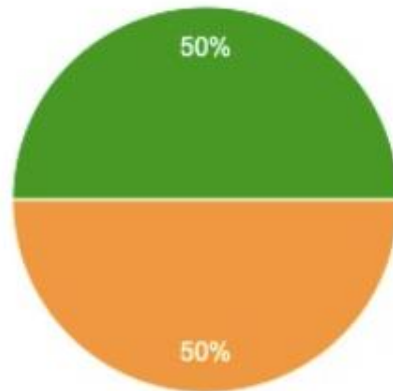
Formulário Google Forms

Conforme as pessoas forem respondendo, será possível verificar as respostas.

5 - Quanto tempo por dia você imagina que passa acessando tecnologias como internet, aplicativos, aplicativos de rede social ou gamers ?



2 responses



- até 30 minutos por dia
- de 30 minutos a 2 horas
- Mais de 2 horas por dia
- Não tenho noção, mas acesso o tempo inteiro o celular.