LETS -- THE

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

AULA2

VALIDAÇÃO DA PROPOSTA DE VALOR E VALIDAÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIO

AGENDA AULA 2 Validação da Proposta de Valor e do Modelo de Negócio

- Overview aula 1.
- Análise Concorrencial (Matriz das quatro ações).
- Valor vs. Preço.
- Value Proposition Canvas.
- Noções básicas Cadeia de Valor.
- Business Model Generation (Canvas)

45E970

. . .

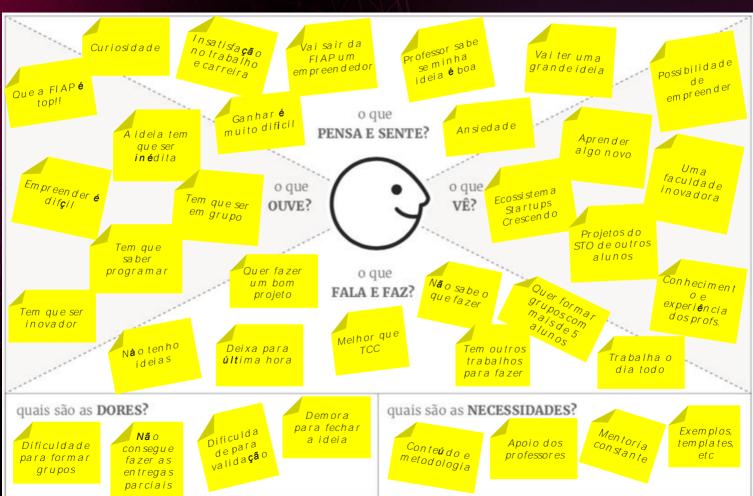
.

MBA⁺

COMO ESTÁ O PROJETO?

- Formação dos grupos () Feito () Pendente
- Definição da ideia () Feito () Pendente
- Mapa de Empatia () Feito () Pendente
- Validação Problema () Feito () Pendente
 e Solução

Persona: aluno que quer fazer o STO





O que realmente conta, principais preocupações e aspirações

O que ele ESCUTA?

o que amigos dizem, o que o chefe fala, o que influenciadores dizem O que ele VÊ?

ambiente, amigos, o que o mercado oferece

O que ele

FALA E FAZ?

atitude em público, aparência, comportamento com outros

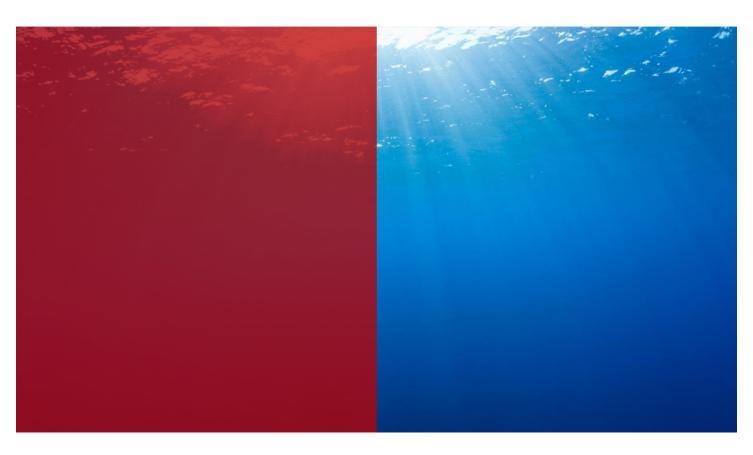
DOR

medos, frustrações, obstáculos

GANHOS

desejos e necessidades, formas de medir sucesso, obstáculos

Mas será que o oceano é azul?



Dinâmica: Prospecção de ideias

concorrentes











Google Trends crunchbase

MATRIZ DAS QUATRO AÇÕES

Fonte: Adaptado de A Estratégia do Oceano Azul

ELIMINAR	NOVO VALOR PROPOSTO POR SUA IDEIA/PROJETO	ELEVAR
REDUZIR	CRIAR	

+ STARTUP ONE +

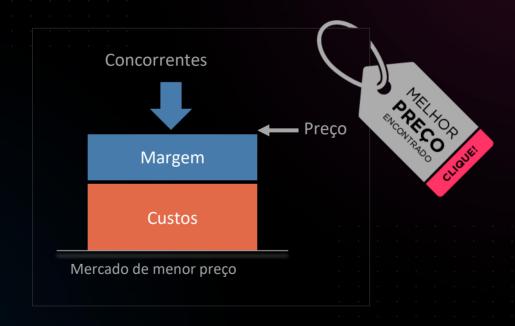
UM FORMATO INOVADOR DE TRABALHO DE CONCLUSÃO

DESENHANDO UMA PROPOSTA DE VALOR



MENOR PREÇO

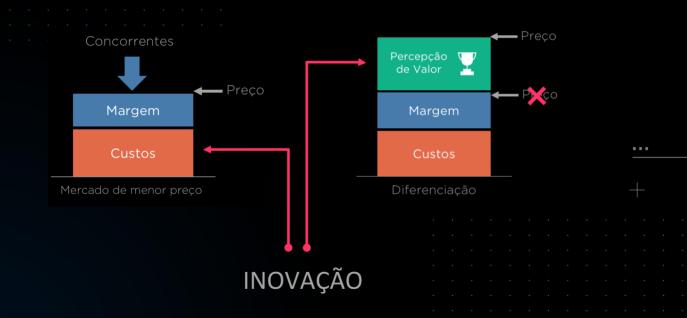




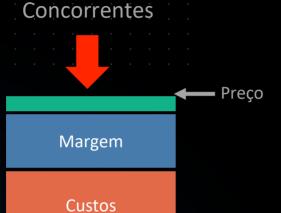




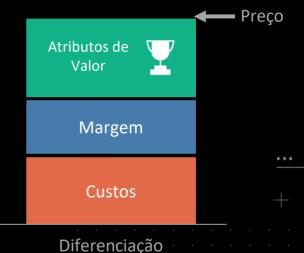






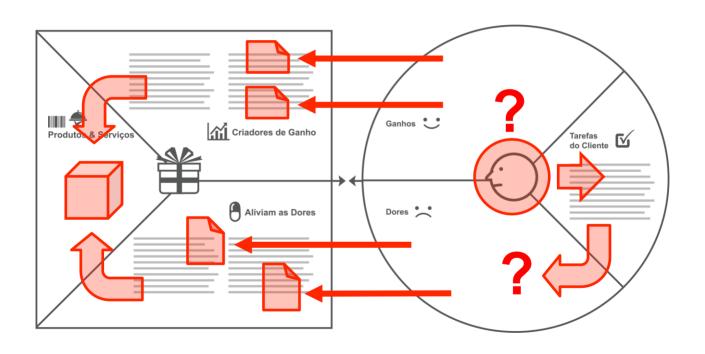


Menor Preço





QUEM PERCEBE VALOR NO NOSSO PRODUTO OU SERVIÇO?



+ STARTUP ONE +

UM FORMATO INOVADOR DE TRABALHO DE CONCLUSÃO

DESENVOLVENDO O MODELO DE NEGÓCIOS

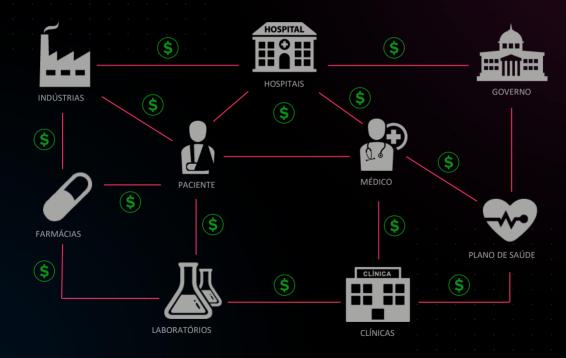
VAMOS CRIAR UM APP OU UM NEGÓCIO?

ENTENDENDO O ECOSSISTEMA DO SEGMENTO QUE VAI ATUAR





ENTENDENDO O ECOSSISTEMA DO SEGMENTO QUE VAI ATUAR



ENTENDENDO O ECOSSISTEMA DO SEGMENTO QUE VAI ATUAR

QUAL / QUAIS SÃO OS USUÁRIOS?

QUAL / QUAIS SÃO OS PAGADORES?

QUEM SÃO OS INFLUENCIADORES?

QUAIS SÃO AS DORES E ALIVIOS?



INDÚSTRIAS



FARMÁCIAS



PACIENTE



CLÍNICAS



MÉDICO



DE SAÚDE



GOVERNO



HOSPITAIS

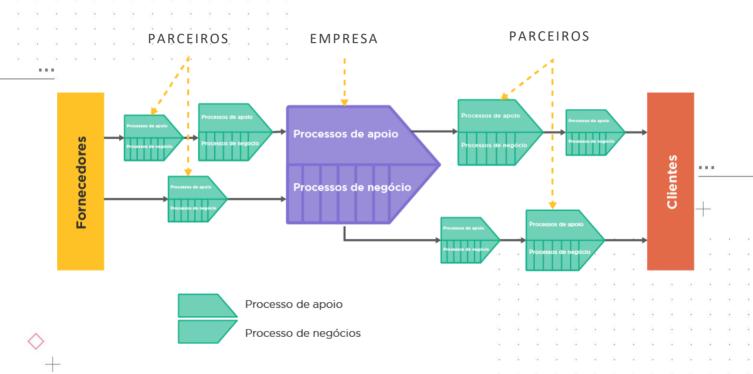


+ STARTUPONE +

LEGAL, MAS COMO VOCÊ VAI ESTRUTURAR O PROJETO PARA ATENDER ESSA DEMANDA?



QUAL O CORE DA SUA STARTUP?



EMPRESA ESTENDIDA

Olque les les lendem?



ERJ 2170 Eßeus@parceiros



Empresas	País de Origem	Fornecimento				
Sobraer	Bélgica	Slat / Fuselagem Central II				
ELEB	Brasil/Suíça	Trem de pouso				
Aernnova	Espanha	Fuselagem Traseira e Empenagem				
General Electric	EUA	Turbinas e Naceles				
C&D Interiors EUA		Interior				
Parker Hannifin	EUA	Controle de Vôo, Sistemas de Combustível e Sistemas Hidráulicos				
Honeywell	EUA	Aviônica				
Goodrich	EUA	Anemométrico				
Hamilton Sunstrand EUA		Sistema de Geração Elétrica / Sistema o Ar/ APU / Cone de Cauda				
Latecoére	França	Fuselagem Central I / Fuselagem Central III / Portas				
Kawasaki	Japāo	Asas				



EMPRESA ESTENDIDA

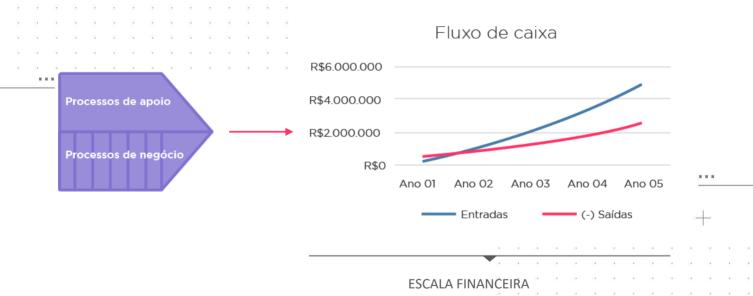








MBA⁺ | DESENVOLVENDO O MODELO DE NEGÓCIOS





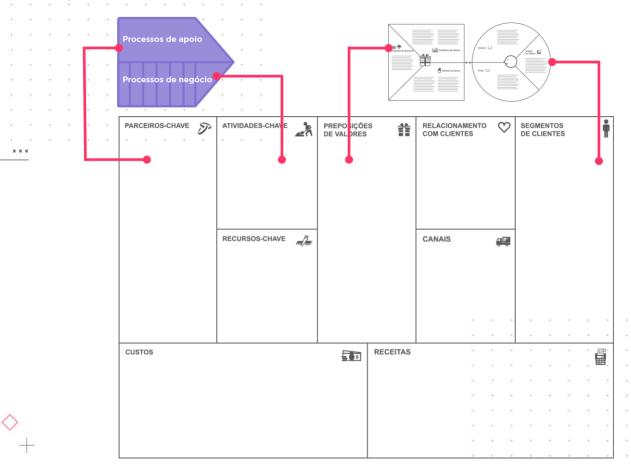
+ STARTUP ONE +

UM FORMATO INOVADOR DE TRABALHO DE CONCLUSÃO

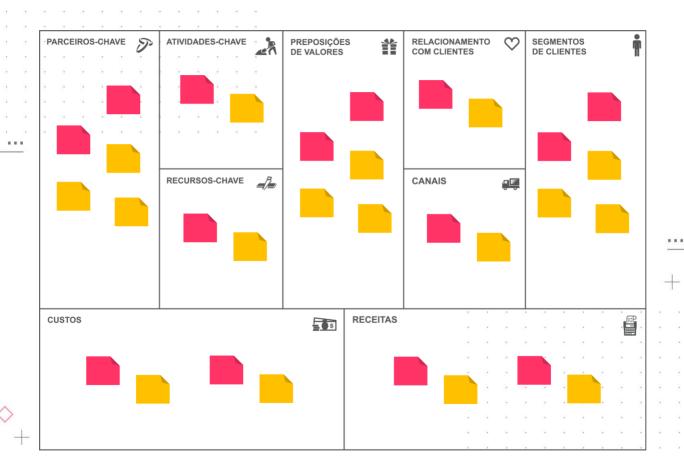
DESENVOLVENDO O MODELO DE NEGÓCIOS

PARCEIROS-CHAVE	ATIVIDADES-CHAVE	PREPOSIÇÕE DE VALORES	S	RELACIONAMENTO COM CLIENTES			MENTOS LIENTES		
Quem ajuda você?	O que você tem que saber fazer muito bem?			Como você intera Com seu cliente					
Quem pode fazer aquilo que tira sua escala?	RECURSOS-CHAVE	Como vo seu cli		CANAIS Como você atende (entrega valor) seu cliente?		Qual é o seu mercado alvo?			
	O que você precisa para fazer?								
									· E
custos		\$	RECEITAS	9 9		1.5			
CUSTOS		s	RECEITAS	a .					
	la da	= =	RECEITAS		a a				
	le despesas você terá?	S	RECEITAS	O que você	vende	?			
	le despesas você terá?	S	RECEITAS	O que você	vende	? **			
	le despesas você terá?	3 S	RECEITAS	O que você	vende	?			
	le despesas você terá?	3 S	RECEITAS	O que você	vende	?			

MBA[†] | desenvolvendo o modelo de negócios



...

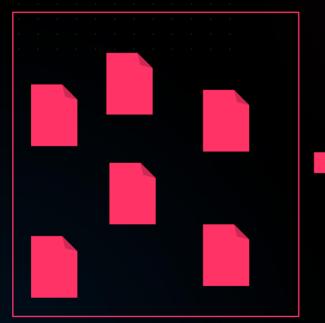


+ STARTUP ONE +

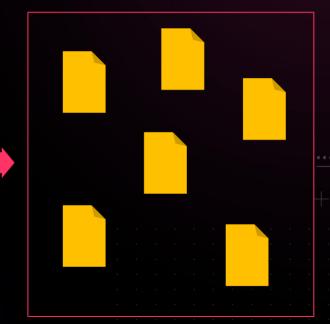
UM FORMATO INOVADOR DE TRABALHO DE CONCLUSÃO

VALIDAÇÃO DA IDEIA

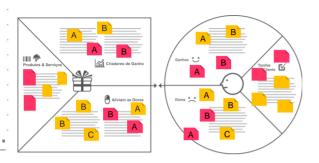
O que <u>não</u> sabemos? (Hipóteses)



O que sabemos? (Fatos)



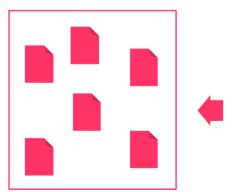
MBA⁺ VALIDAÇÃO DA IDEIA

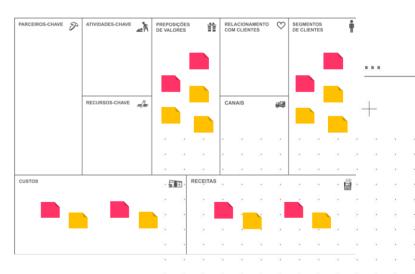


Hipóteses

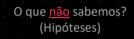


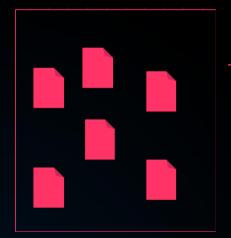
O que <u>não</u> sabemos? (Hipóteses)



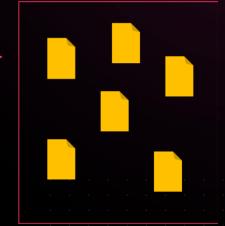








O que sabemos? (Fatos)



PESQUISAS ENTREVISTAS PROTÓTIPOS



MBA[†] VALIDAÇÃO DA IDEIA





MBA | VALIDAÇÃO DA IDEIA

Plano de Ação para Validação

PLANEJAMENTO				RESULTADOS				
HIPOTESE (Ponto de vista dos fundadores)	Qual estratégia irá utilizar para validá-la? (pesquisa, entrevista, etc)	Quando irá fazer? (período)	Quem irá fazer?	Precisa do MVP? (sim/não)	Quantos potenciais clientes você consultou?	Qual o resultado obtido?	Resultado Incorporado ao Modelo de Negócios (fato)?	Em que deve mudar?
O problema existe?	Entrevista	Em duas semanas	João	Não	70	Sim	Sim	Nada
A solução atende?	Pesquisa	Em duas semanas	João e Maria	Não	70	Sim	Sim	Nada
Meu cliente paga eletronicamente?	Pesquisa	Em duas semanas	Carlos	Não	40	Não	Não, pivotar (novas hipóteses)	Mudar meio de pgto
App Intuitivo?	Protótipo	Até o dia X	Claudia	Sim	35	Não	Não, pivotar (novas hipóteses)	Refinar protótipo
Está disposto a me pagar um % da venda?	Entrevista	Em três semanas	Carlos	Não	70	Não	Não, pivotar (novas hipóteses)	Mudar monetização
Encontre suas hipóteses								

Desafio para Aula 3

- 1. Validação do problema-chave e públicoalvo, 2. Construção do canvas da proposta de valor, 3. Construção do canvas do Modelo de Negócio e extrair
- hipóteses da solução proposta, 4. Plano
- de validação.
- Enviar para <u>charlesbonani@gmail.com</u> até

 1 semana antes da próxima aula, para
 - feedbacks.

Obrigado

/charlesbonani

STARTUP ONE