



Minimum Viable Product (MVP)

Produto Mínimo Viável

Profa. Rebecca Linhares

Minimum Viable Product (MVP)

E se você pudesse testar seu produto antes de desembolsar um alto valor em desenvolvimento?



O que é Minimum Viable Product (MVP)?



Acessar: https://www.youtube.com/watch?v=et95f_cwNnw&t=24s



O que é Minimum Viable Product (MVP)?

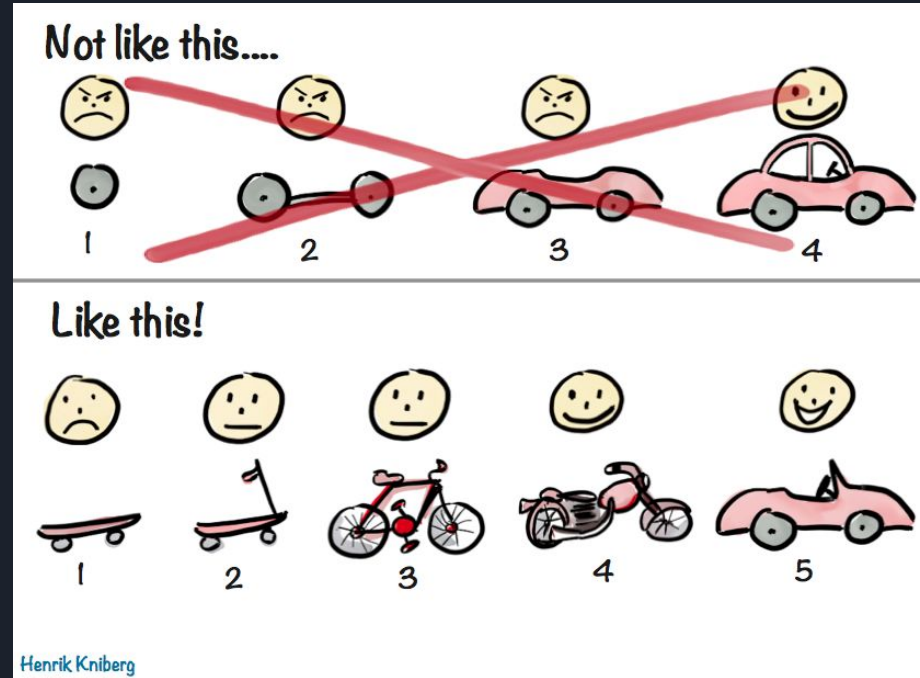
Produto Mínimo Viável, pode ser considerado a primeira versão de um produto.

Uma de suas principais características é oferecer apenas as funcionalidades fundamentais para um produto funcionar e ser usado por potenciais clientes.

Esse contato inicial permite testar sua ideia no mercado e analisar sua demanda.

Minimum Viable Product (MVP)

A ilustração por *Henrik Kniberg* pode ser muito bem, interpretada como um framework a ser seguido, para criar um negócio do zero. Ter um produto minimamente viável não é ter ele por peças, e sim, por etapas.



Exemplo: Guarda-chuva para sapatos

Intenção: manter os sapatos secos mesmo em dias chuvosos.



alguém realmente sairia com dois guarda-chuvas colados em seu sapato?



Conceito oficial de produto mínimo viável

“Um Produto Mínimo Viável consiste na versão de um novo produto que permite uma equipe coletar a maior quantidade de aprendizados possíveis validadas sobre os clientes, com o mínimo esforço”. - Eric Ries-




MVP na prática

Se você quiser ter certeza que seu produto é capaz de solucionar as necessidades dos seus clientes, a melhor opção é desenvolver um MVP. Pois ela é uma estratégia eficiente de experimentação.

Porém, precisamos deixar claro que mesmo sendo chamado de “**Produto Mínimo**” isso não quer dizer que a versão apresentada aos seus potenciais clientes possa ser algo inacabado, com erros e mal feito.

É preciso lembrar da palavra “Viável”. E isso significa que o seu MVP já deve **solucionar o problema para o qual ele foi desenvolvido**, mostrando valor aos primeiros usuários e atraindo mais clientes.

Ele já realiza com excelência sua proposta de valor, mas poderá ser aprimorado, seja por meio de sua evolução em user experience, novas funcionalidades ou mesmo design.



Para não restar dúvidas sobre o conceito correto de um MVP, podemos pensar no seguinte exemplo:

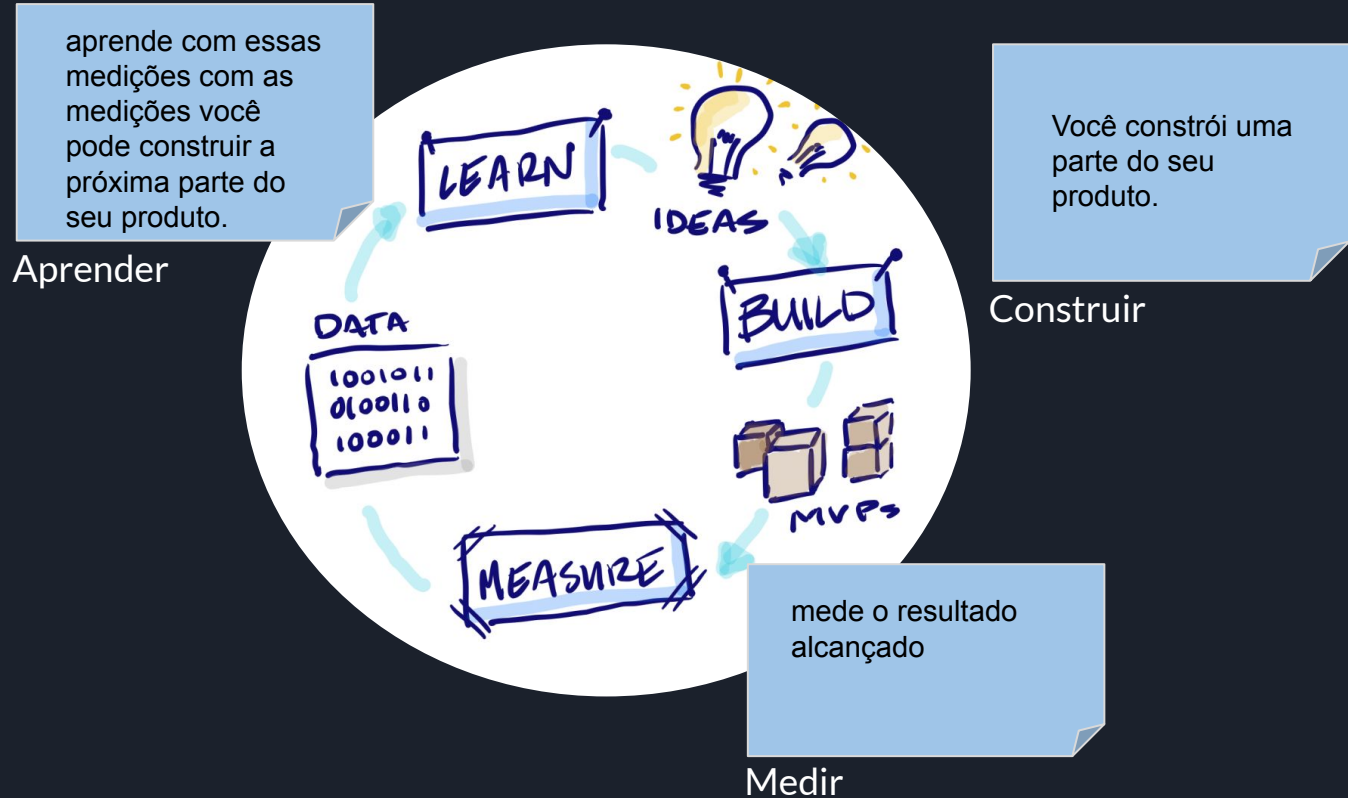
Você mora em uma cidade pequena e gostaria de abrir uma hamburgueria. Porém está na dúvida se há um número de clientes suficientes para comprar seu lanche. Então, antes de fazer um grande empréstimo, você decide fazer um teste, oferecendo apenas uma opção de cheeseburger. Porém, investe na qualidade dos produtos, no tempero e a versão final para os potenciais clientes é um lanche delicioso, mesmo que simples.

Aos poucos, a demanda cresce e você percebe que existe um mercado para hambúrgueres na sua cidade. Com isso, decide investir na evolução do seu cheeseburger. Agora, além do pão, carne e queijo, ele passa a contar com tomate, alface e rodela de cebola frita. Nesse exemplo, a primeira versão do cheeseburger é um MVP que possuía as “funcionalidades essenciais” para testar o mercado. E o acréscimo de itens, como o tomate, é a evolução do MVP.

Porém, desde o primeiro momento o seu cheeseburger era delicioso e pronto para ser apreciado pelos clientes. Ou seja, um MVP não é um lanche em construção, feito de qualquer forma e sem qualidade.

MVP na prática

Ciclo Build-Measure-Learn ou Construir-Medir-Aprender





MVP na prática

Passo 1. Qual problema seu produto resolve?

- um dos fatores que mais podem influenciar no sucesso do seu Minimum Viable Product é a proposta de valor. Por isso, é muito importante que você saiba exatamente qual problema seu produto irá solucionar e como (funcionalidade core).

Coloque tudo isso em uma documentação e sempre use como guia na hora do desenvolvimento.

Passo 2. Mão na massa.

- o segundo passo é colocar a mão na massa. Ou seja, depois de ter sua proposta de valor bem definida, então é hora de seguir para o desenvolvimento. Nessa etapa é essencial contar com profissionais qualificados. Afinal, como comentamos acima, MVP não significa um produto mal feito e pouco estruturado. Uma equipe eficiente vai reduzir gastos com tempo e recursos.

Passo 3. Escolha os malucos.

- com seu MVP em andamento, uma boa forma de fazer a validação antes de lançá-lo para um grande mercado é oferecendo uma versão beta a um número restrito de usuários (chamados de beta tester). Para atrair interessados, você pode criar uma landing page explicando o funcionamento do seu produto e disponibilizando a opção de cadastro.



MVP na prática

Passo 4. Analise os dados.

- com a lista de interessados em mãos, libere o acesso a essas pessoas e aproveite para coletar dados. Além de acompanhar o comportamento dos beta testers com seu produto.

Passo 5. Feedback é igual assalto: não reaja.

- chegou a hora do feedback. Após um tempo utilizando seu produto, os usuários poderão opinar sobre as funcionalidades, se faltam opções importantes ou se existem recursos desnecessários. Além de compartilhar impressões gerais, apontar erros e falhas.

Passo 6. Ajustes.

- com essas informações em mãos, você já terá uma boa noção se o produto é eficiente e cumpre sua proposta de valor. Talvez você perceba que ele ainda não está pronto para o mercado ou mesmo que a ideia não vale a pena ser levada adiante.

E se caso você decidir que é o momento de liberar o uso para todos, tenha em mente que melhorias podem ser feitas gradativamente, à medida que você possuir mais recursos.



Principais benefícios do MVP

Oferecer um MVP ao invés de um produto cheio de funcionalidades logo no início tem diversas vantagens, como por exemplo, você vai **gastar menos tempo desenvolvendo** e precisará investir **um valor menor** comparado ao que gastaria com uma versão completa. Além disso, terá a possibilidade de **validar sua utilidade** com as pessoas que vão utilizá-lo em suas atividades.

Os seis principais benefícios em desenvolver um Produto Mínimo Viável, são:

1 – Investimento inteligente

Talvez num primeiro momento você ainda não tenha um alto valor para investir. Mas isso não significa que não possa **começar o seu negócio**. A criação de um MVP, como já falamos, demanda gastos menores de desenvolvimento porque sua evolução é progressiva.



Principais benefícios do MVP

2 – Menos retrabalho

- funcionalidades extras logo no início podem acabar atrapalhando a experiência do usuário com o seu produto. Além de poder causar uma certa confusão sobre sua real proposta de valor.

3 – Foco na proposta de valor

- para criar um MVP você precisará definir uma proposta de valor muito clara e objetiva, o que vai evitar distrações com funcionalidades extras.

4 – Relações duradouras

- como o MVP tem foco em feedbacks, ficará mais fácil **criar bons relacionamentos**. Pois seu público-alvo terá uma participação ativa na melhoria do seu produto, sugerindo alterações ou mesmo novas funcionalidades. .



Principais benefícios do MVP

5 – Identificação de erros

Mais uma das vantagens da ação ativa dos usuários é **a facilidade em identificar pontos fracos e alterá-los com rapidez**. Assim, seu produto terá suas funcionalidades funcionando da melhor forma possível.

6 – Melhor entendimento do cliente

Por fim, a criação de um MVP permite que você observe **o real comportamento e interesses** dos seus clientes com seu produto, sem mesmo tê-lo desenvolvido completamente.



MVPs famosos

Spotify

A empresa começou desenvolvendo um aplicativo para desktop e optou por oferecer uma versão beta fechada, com o intuito de testar o mercado. Ao se deparar com bons resultados e perceber que seu produto oferecia exatamente o que as pessoas queriam, o Spotify se dedicou a contactar mais artistas e a desenvolver uma aplicação mobile.

Mas o importante a destacar é que em seu começo eles focaram em seu recurso mais importante: o streaming de música.



MVPs famosos

Facebook

O MVP do Facebook, chamado Thefacebook, era extremamente simples e tinha o objetivo de conectar os estudantes da universidade de Harvard. Por meio da plataforma, eles poderiam ainda compartilhar mensagens em seus perfis.

Diante do seu sucesso e feedback positivo, a empresa foi capaz de desenvolver outras funcionalidades que ajudaram no seu crescimento quando aberta ao público.



Estudo de caso:





GRATIDÃO