



Certified Tech Developer

The Ultimate Degree

Visão do produto e MVP

Visão do Produto

Compreender a visão do produto é o **primeiro passo** em qualquer projeto ou desenvolvimento.

Depois de terminar os materiais do Product Vision, você será capaz de:

- Identificar o que é vital saber sobre o projeto e o software a ser desenvolvido antes de escrever a primeira linha de código;
- Identificar quais são as variáveis que influenciam os projetos de sucesso daqueles que não alcançam seu objetivo;
- Aplicar técnicas e ferramentas que facilitem a coordenação e alinhamento de conceitos com sua equipe.

Vamos ver o conteúdo!

[\(PPT\)](#)

MVP - Produto mínimo viável

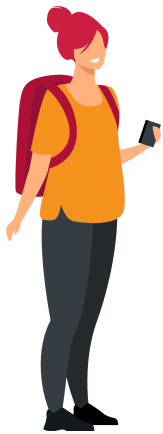
Já sabemos como vamos trabalhar, e temos uma visão para o nosso projeto.

Agora, o que vamos construir?

Entender o conceito de MVP e suas características é extremamente importante no desenvolvimento de software.

Depois de revisar o conteúdo no MVP, você será capaz de:

- Definir o MVP do seu projeto ou produto, que atenda de forma otimizada ao seu objetivo;
- Diferenciar entre um mvp bem focado de outro que não.



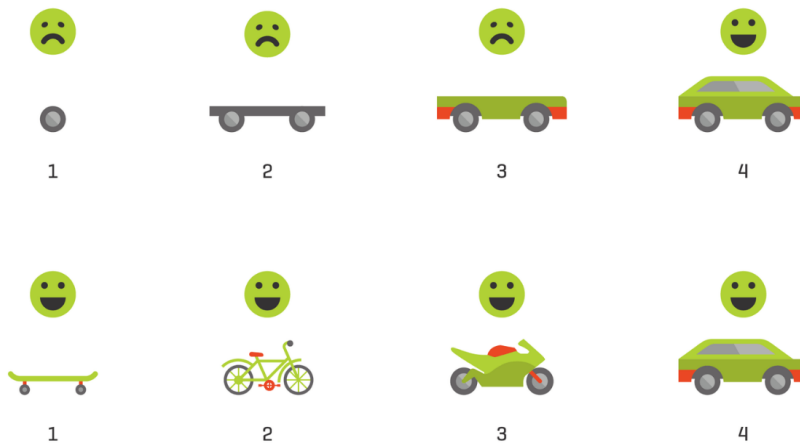
Um MVP é um produto com características ou funcionalidades mínimas, que agregam valor ao segmento de mercado-alvo, para validar se aquele grupo de usuários estaria disposto a comprar nossa solução.

(P) roduto: Quando falamos em produto, não tem que ser necessariamente um produto funcional. Um MVP nos ajudará a projetar e construir um produto, por meio do qual transmitiremos todo o conhecimento e valor que queremos oferecer aos nossos usuários.

(M) ínimo: usamos a palavra mínimo para nos referirmos ao mínimo de funcionalidades possíveis, incluindo apenas aquelas características essenciais e inevitáveis que o produto deve ter. No entanto, devemos saber classificá-las bem, ou seja, pode ser uma característica aparentemente essencial, mas não viável, ou viável, mas pode esperar pela próxima evolução do produto

(V) iável: Buscamos viabilidade em todos os sentidos: viável em nosso modelo de negócio; viável em funcionalidade; viável em orçamento; viável em impacto; viável em desenvolvimento / execução; viável para nossa própria ideia; viável para ser realidade e vir à luz do dia zero.

O **TRABALHO MÍNIMO** necessário para ser capaz de **APRENDER** o **MÁXIMO** de algo para **REDUZIR RISCOS** e **MAXIMIZAR FEEDBACK**.



Qual é o objetivo do MVP?

O objetivo do mvp é validar e garantir a viabilidade comercial do produto que estamos construindo, ou seja, obter provas quantitativas e reais de que o usuário vai realmente usar o produto que estamos construindo, e que o investimento será lucrativo.

À medida que validamos o valor do produto com o usuário, podemos aumentar suas funcionalidades até atingirmos nossa visão do produto.

Suponhamos que somos excelentes violonistas e queremos lançar um curso de especialização em violão em folclore andino. Logo, queremos saber se haveria interessados em comprá-lo, antes de preparar o curso. Então, filmamos uma breve introdução contando sobre o curso, e lançamos uma landing page oferecendo o curso pelo preço que sairia.

Queremos saber:

- Alguém acessou sua página de destino?
- Os usuários percorreram todo o caminho até pagar o curso e ativá-lo?
- Onde o usuário focou sua visão e mouse durante a página de destino?
- Seu MVP deixou claro quais são seus pontos fortes e entrega de valor?

Como deve ser o MVP?

O mvp deve ser:

Simples: com poucas funcionalidades, as menores possíveis. Inclua apenas o que é essencialmente necessário para atingir o objetivo.

Específico: deve estar focado na resolução de um problema particular.

Excelente: ainda assim, você precisa ter certeza de fazer seu trabalho muito bem, além de focar nos recursos que são prometidos na proposta de valor (simples, rápido, moderno, vanguardista, estético e muito mais). Com isso, você estará mais perto de garantir que a experiência supere as expectativas do usuário.



Quais tipos de MVP existem?

Um mvp não é necessariamente um produto funcional. Podemos cumprir o objetivo do mvp, de validar nosso negócio e proposta de valor, sem realmente fabricar o produto.

Para isso, também podemos fazer um tipo não funcional mvp, como:

Teste de fumaça: campanha AdWord para uma página de destino, para verificar se as pessoas estão interessadas.

Venda antes de construir: Lançar uma campanha de crowdfunding para clientes em potencial, e construir o que chamamos de dropbox. Em 2007 houve o lançamento de um vídeo de 3 minutos, e o mesmo alcançou 75.000 pessoas cadastradas que esperavam pelo beta em uma única noite.

Mágico de oz: Finja os supostos processos automáticos, tornando-os manuais, para testar a hipótese do produto. Como a Zappos.com, loja de sapatos online em que seu fundador tirava fotos de tênis com seu celular, e os comprava pessoalmente.

[\(PPT\)](#)