

MESA REDONDA

HORALIVRE



Parte I

Abordar um exemplo de empresa que se transformou ao implementar esse modelo revolucionário;

Intel

Conhecida por seus processadores de computador, a Intel adotou as técnicas de manufatura enxuta para fornecer um produto de maior qualidade a um setor que exige zero bugs. Essa ideologia ajudou a reduzir o tempo para levar um microchip à fábrica de mais de três meses no passado para menos de dez dias.

Com itens tão necessários e técnicos, a Intel rapidamente percebeu que produzir uma quantidade maior e de menor qualidade não era o caminho para melhorar os lucros e aumentar a satisfação do cliente. Em vez disso, ao implementar fatores de controle de qualidade e técnicas de redução de resíduos, ambas as partes se beneficiam. Isso é ainda mais verdadeiro no setor de tecnologia, onde os produtos estão mudando e sendo atualizados com tanta frequência.

Contar a trajetória de sucesso de um talento da indústria de TICs

Quem é Mike Krieger?

Mike Krieger é um dos fundadores da rede social Instagram, ferramenta utilizada para compartilhar e editar fotos e vídeos. Criado em 2010, o aplicativo já é um dos maiores da história, sendo que possui mais de um bilhão de usuários e é avaliado em 100 bilhões de dólares. Muito do sucesso da iniciativa, passou pela análise técnica que Mike fez sobre como as redes sociais estavam evoluindo e as principais tendências que atraíam os usuários.

Em 2012, o Instagram foi vendido para o Facebook pelo valor de 715 milhões de dólares. Mike Krieger foi diretor de tecnologia da empresa por mais seis anos. Em 2018, ele e seu

sócio, Kevin Systrom, deixaram o produto que haviam lançado. Segundo o próprio Systrom, os dois estão em busca de novos desafios e oportunidades.

Como Eric Ries define startup?

“A startup enxuta é um conjunto de práticas para ajudar os empreendedores a aumentar suas chances de desenvolver uma startup de sucesso”

Em que se baseia o modelo startup enxuta?

“A startup enxuta tira seu nome da produção enxuta, a revolução que Taiichi Ohno e Shigeo Shingo promoveram na Toyota. O pensamento enxuto está alterando radicalmente a maneira pela qual as cadeias de suprimento e os sistemas de produção são conduzidos. Entre seus princípios estão o aproveitamento do conhecimento e da criatividade de cada funcionário, a redução dos tamanhos dos lotes, a produção do tipo just in time, o controle do estoque e a aceleração do tempo de ciclo. Ensinou ao mundo a diferença entre atividades com valor das outras, e mostrou como desenvolver qualidade nos produtos de dentro para fora.

A startup enxuta adaptou essas ideias ao contexto do empreendedorismo, propondo que os empreendedores julguem seu progresso de maneira distinta do modo pelo qual outros tipos de iniciativas empresariais julgam. O progresso na manufatura é medido pela produção de bens físicos de alta qualidade. Como veremos no Capítulo 3, a startup enxuta utiliza uma unidade diferente de progresso, denominada aprendizagem validada. Com a aprendizagem científica como nosso parâmetro, podemos descobrir e eliminar as fontes de desperdício que assolam o empreendedorismo.”

Parte II Direção

Abordar um exemplo de unicórnio brasileira, explicar o que é, o que faz e qual foi seu MVP.

A MadeiraMadeira é uma empresa brasileira que se tornou um unicórnio, ou seja, uma startup avaliada em mais de 1 bilhão de dólares. Aqui estão alguns detalhes sobre sua história e seu MVP (Minimum Viable Product):

História da MadeiraMadeira

1. Fundação: A MadeiraMadeira foi fundada em 2009 por Daniel Scandian, Marcelo Scandian e Robson Privado. Inicialmente, começou como um pequeno e-commerce focado em produtos de madeira para casa.
2. *Expansão e Diversificação: Ao longo dos anos, a empresa expandiu seu catálogo para incluir uma ampla variedade de produtos para casa e decoração, como móveis, utensílios domésticos, materiais de construção, entre outros.
3. Modelo de Negócio: A MadeiraMadeira se diferencia por um modelo de negócio que combina venda direta ao consumidor final (B2C) com um marketplace para vendedores terceirizados, permitindo uma oferta extensa de produtos sem a necessidade de manter um grande estoque próprio.
4. Crescimento e Investimentos : A startup atraiu investimentos significativos ao longo dos anos, o que possibilitou sua expansão rápida no mercado brasileiro e a consolidação como um dos principais players do setor de e-commerce de móveis e produtos para casa.

MVP da MadeiraMadeira

O MVP (Minimum Viable Product) da MadeiraMadeira pode ser entendido como o produto ou serviço inicial que a empresa lançou para validar seu conceito e começar a atrair clientes. No caso específico da MadeiraMadeira:

Início com Produtos de Madeira: O MVP inicial da MadeiraMadeira consistia em um e-commerce que oferecia principalmente produtos de madeira, como móveis e itens de decoração, direcionados ao mercado doméstico.

Teste de Mercado: Através desse MVP, a empresa pôde testar a demanda por produtos de madeira online, avaliar o comportamento dos consumidores e ajustar sua estratégia conforme necessário.

Expansão do Catálogo: Com o tempo, a MadeiraMadeira expandiu seu catálogo para incluir uma variedade muito maior de produtos para casa, aproveitando a demanda crescente por compras online nesse segmento.

Em resumo, a MadeiraMadeira começou como um e-commerce focado em produtos de madeira, usando esse MVP inicial para validar seu modelo de negócio e eventualmente se expandir para se tornar uma das empresas de e-commerce mais valiosas do Brasil, conhecida por sua diversidade de produtos e modelo de marketplace.

Contar a trajetória, atuação no ecossistema de startups de uma liderança feminina à frente de startups de alto crescimento no Brasil.

A Theia, startup fundada pelas empreendedoras Flavia Deutsch e Paula Crespi, serve de exemplo. No ano passado, quando elas estavam levantando investimentos para sua plataforma B2B, que apoia mães e pais em suas principais necessidades, decidiram rejeitar alguns cheques de investidores homens, mesmo que fosse mais fácil convencê-los a assinarem os maiores valores.

No entanto, essa decisão não foi simplesmente ideológica. Um outro estudo, da fundação Ewing Marion Kauffman, divulgou que o retorno do investimento obtido em empresas lideradas apenas por mulheres é 35% mais rápido em relação àquelas lideradas em sua maioria por homens.

O resultado dessa decisão? A Theia se destacou ao se tornar a companhia fundada apenas por mulheres a conseguir levantar o maior valor em investimentos de 2019. Como estratégia para manter os resultados elevados, suas investidoras combinaram de não abrir mão da proporção de, para cada investidor homem que colocasse dinheiro, houvesse também a participação de uma investidora mulher.

- Como aplicar o ciclo construir-avaliar-aprender em seu projeto de negócio?

O ciclo construir-avaliar-aprender é um método fundamental para a gestão ágil dos projetos e de startups. Concentra-se em criar iterativamente, mensurar resultados e aprender para iterar e melhorar continuamente o produto ou serviço. Etapas para aplicação:

1 - Construir:

- Identificar as necessidades dos usuários, entender quem são eles e quais as suas necessidades e desafios.
- Definir MVP, determinar quais são os recursos essenciais que a aplicação necessita para iniciar a resolução dos problemas identificados pelos usuários.
- Utilizar metodologias ágeis, como Scrum ou Kanban, para desenvolver e iterar o MVP. Pois envolvem ciclos curtos de desenvolvimento e feedback contínuo dos usuários e ajustes conforme necessidade.

2 - Avaliar:

- Mensurar resultados e coletas de feedback após lançamento do MVP, pode ser realizado pesquisas direto com o usuário ou análises de comportamento dentro do aplicativo.
- Analisar os resultados coletados para atender como o usuário está interagindo com a aplicação e identificar os pontos fortes, fracos e possíveis melhorias.

3 - Aprender:

- Com base nos dados e feedbacks coletados, é possível fazer iterações no produto ou serviço, pode ser realizado melhorias nas funcionalidades existentes ou adição de novos recursos.
- Para testar as hipóteses sobre o que pode ser melhorado e aumentar a adoção da aplicação, pode ser realizado experimentos controlados ou lançamentos de recursos em pequenas escalas.
- Adaptar estrategicamente com base nas descobertas feitas durante o ciclo, pode ser realizado mudança no público-alvo, modelo de monetização ou na abordagem de marketing.

Exemplo:

Após uma primeira versão da aplicação de gerenciamento de horas complementares com as funcionalidades básicas de registro e categorização. Após a versão beta, é coletado os feedbacks dos usuários onde indicam as dificuldades na importação das atividades. Com base nesse feedback é iterado ao produto uma nova função de importação simplificada e será testado novamente com uma nova versão para o grupo beta, para depois ser implementado em larga escala.

Como o método recomendado por Eric Ries, contabilidade para inovação, pode ser utilizado em seu projeto?

Após o lançamento da aplicação do gerenciamento de horas complementares com as funcionalidades básicas de registro e categorização serão realizados testes A e B para comparar diferentes abordagens de integração com as plataformas de educação online e medir quais delas resultam em maior engajamento com os usuários. Através dos testes e

feedback dos usuários, pode ser decidido se será priorizado o desenvolvimento de funcionalidades que melhoram a integração e usabilidade geral da aplicação.

Aplicando esse método é possível monitorar o desempenho financeiro e validar hipóteses, aprendendo com os usuários e realizando ajustes contínuos na estratégia para maximizar o sucesso e adoção da aplicação.

[Lideranças femininas revolucionam as startups \(forbes.com.br\)](https://forbes.com.br)