

♥ THE WAY TO GET STARED ♥
IS TO QUIT TALKING &
BEGIN DOING WALT DISNEY

EMPREENDEDORISMO
E NOVOS NEGÓCIOS

EMPREENDEDORISMO E NOVOS NEGÓCIOS

2022-2023- 1S

Aula 4**O Processo Empreendedor: A metodologia Lean Startup, Customer Development e Agile Engenharia**

Lean Business Model

Why the Lean Start-Up Changes Everything

A faster, smarter methodology for launching companies may make
business plans obsolete. by Steve Blank

From the Magazine (May 2013)



Leia: <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything>

Why the Lean Start-Up Changes Everything

by Steve Blank

03

De acordo com a fórmula de décadas, **você escreve um plano de negócios, apresenta-o aos investidores, monta uma equipe, apresenta um produto e começa a vender o máximo que puder.** E em algum lugar nessa sequência de eventos, **você provavelmente sofrerá um revés fatal.** As probabilidades não estão com você: como mostra uma nova pesquisa de Shikhar Ghosh, da Harvard Business School, 75% de todas as startups falham.

Mas recentemente surgiu uma importante força de compensação, **que pode tornar o processo de abertura de uma empresa menos arriscado. É uma metodologia chamada de “start-up enxuta”** e favorece a **experimentação** sobre o planejamento elaborado, **o feedback do cliente** sobre a intuição e o **design iterativo** sobre o desenvolvimento tradicional de “grande projeto inicial”. Embora a metodologia tenha apenas alguns anos, seus conceitos – como “*produto mínimo viável*” e “*pivoting*” – rapidamente se enraizaram no mundo das startups, e as escolas de negócios já começaram a adaptar seus currículos para ensiná-los.

Why the Lean Start-Up Changes Everything

by Steve Blank

04

Os empreendedores devem entender **o que estão tentando realizar com seu novo empreendimento e como pretendem executar esses objetivos**. Eles devem ter uma **visão clara para o desenvolvimento de longo prazo que pode ser reduzida a uma declaração de missão que capture a intenção e os objetivos do empreendedor**. Compreender os clientes pretendidos, suas necessidades e como essas necessidades serão atendidas pelo empreendimento é vital para o desenvolvimento do modelo de negócios. **Um modelo de negócios descreve o relacionamento entre os clientes de um empreendimento, a proposta de valor, os recursos diferenciadores, o escopo, o design da organização e o modelo**

Why the Lean Start-Up Changes Everything

by Steve Blank



<https://www.youtube.com/watch?v=1RTcXwJuCaU>



universidade de aveiro
theoria poiesis praxis



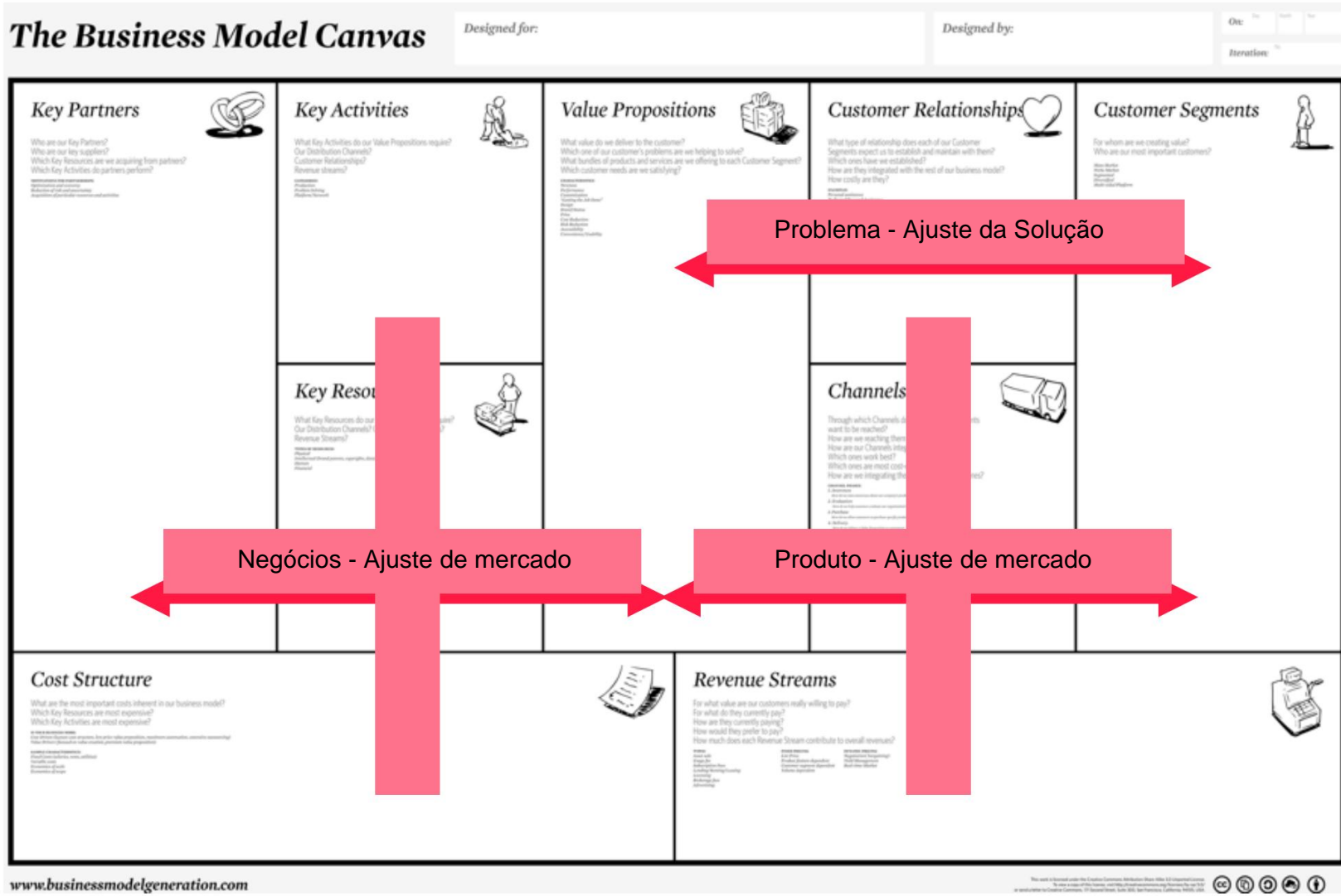
FERRAMENTAS Lean StartUp

1. O Canvas do Modelo de Negócios : para anotar todos os hipóteses sobre um novo negócio;
2. Desenvolvimento do Cliente: um processo para testar essas hipóteses fora do edifício;
3. Engenharia Ágil: para construir rapidamente **produtos mínimos viáveis** para testar o ajuste do produto/mercado.

A tela do modelo de negócios : para anotar todas as hipóteses sobre um novo negócio.

Um modelo de negócios descreve a lógica de como uma organização **cria, fornece e obtém valor.**





<https://www.youtube.com/watch?v=wwShFsSFbY&list=PLBh9h0LWoawphbpUvC1DofjagNqG1Qdf3&index=1>

Episode One

Getting from Business Idea to Business Model

<https://www.youtube.com/watch?v=wIKPBaC0jA&list=PLBh9h0LWoawphbpUvC1DofjagNqG1Qdf3&index=2>

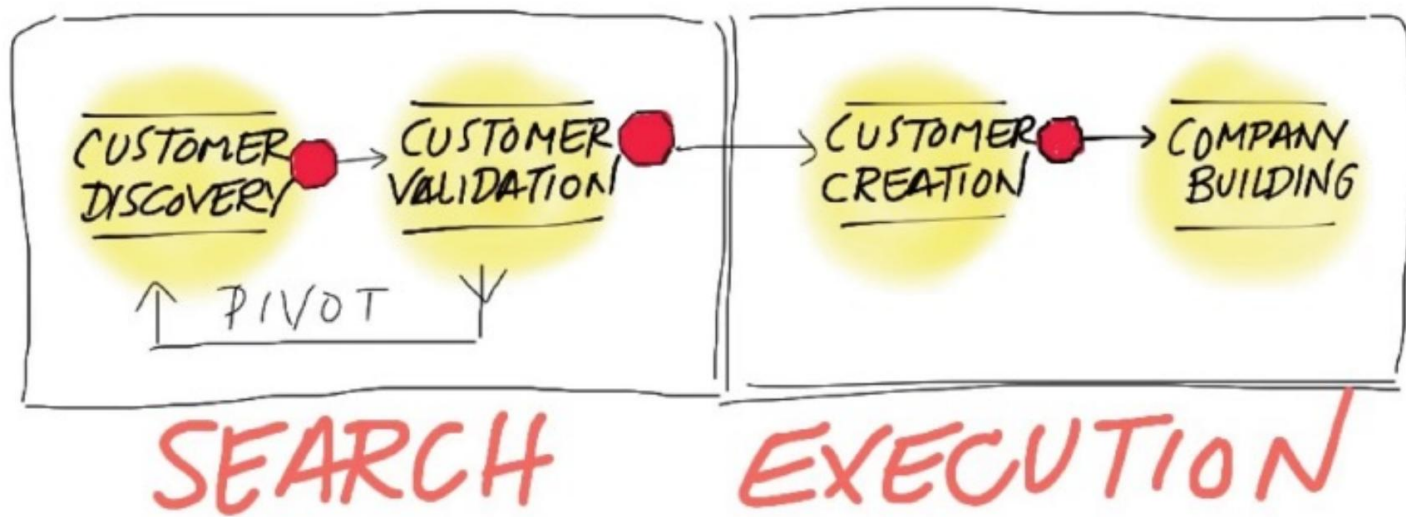
Episode Two

Visualizing Your Business Model

Desenvolvimento de cliente: um processo para testar essas hipóteses fora do edifício.

The CUSTOMER DEVELOPMENT PROCESS

In other words...



O processo pressupõe que a equipe que está desenvolvendo um novo produto/serviço tem **hipóteses não testadas sobre o modelo de negócios**. O MDL começa com a ideia-chave de que não há fatos dentro de seu prédio, então saia para testá-los. O MDL é o oposto do Método de Desenvolvimento de Produto (PDM) que assume que: Primeiro devemos construir a primeira versão do nosso produto/serviço para que possamos apresentá-lo aos clientes.

Fluxo: Modelo de Negócios, Hipóteses, Problema de Teste e Solução de Teste, Pivô ou Continuar

3. Engenharia Ágil: para construir rapidamente **produtos mínimos viáveis** para testar o ajuste do produto/mercado.

Descobrir um problema que sua ideia resolverá é fácil, encontrar uma solução que as pessoas desejam é o que você precisa validar.

Produtos Mínimos Viáveis (MVP) - Problema de Teste e Solução de Teste

É **a forma mais mínima de um produto completo** (com recursos-chave) que atrairá um cliente. Isso permite que você aprenda como seus clientes-alvo podem reagir ao seu produto, antes de desperdiçar uma tonelada de dinheiro construindo algo que eles não querem. Lançar um MVP é uma forma de validar que a solução que você está construindo é a solução que as pessoas querem comprar.

Valida: as pessoas vão comprá-lo

Por exemplo, MVP do Dropbox por Drew Housto, CEO do Dropbox

3. Engenharia Ágil: para construir rapidamente **produtos mínimos viáveis** para testar o ajuste do produto/mercado.

Um Pivot é uma **mudança** substantiva de um ou mais **Business Model** Canvas Componentes

♥ THE WAY TO GET STARED ♥
IS TO QUIT TALKING &
BEGIN DOING WALT DISNEY

EMPREENDEDORISMO
E NOVOS NEGÓCIOS

EMPREENDEDORISMO E NOVOS NEGÓCIOS

2022-2023- 1S