

Nome: Juliano Leonardo Soares

Atividade 1 (6 perguntas sobre a metodologia Lean startup, de Eric Ries (2011))

1) Explique a metodologia da Lean Startup (RIES, 2011).

A metodologia lean startup (startup enxuta) é nada menos que minimizar a criação de uma startup, ou seja ao invés de criar uma startup por completo é criada um pequeno modelo de startup para poder validá-la e verificar se ela realmente tem um futuro, assim minimizando os riscos de criar algo no final que não gere resultados. Com a enxuta podemos analisar durante todo o processo de desenvolvimento se ao final ira gerar um resultado melhor ou detectar seu insucesso futuro e assim corrigi-los.

Durante o processo se cria um MVP afim de validá-lo e no final ter um produto ideal aos clientes, pois durante o processo de criação podemos obter melhorias das quais não havíamos detectado na hora da criação e por fim geramos hipóteses de valor e de crescimento:

2) De acordo com Ries(2011), em que consiste o ciclo de feedback e qual a sua importância?

O ciclo de feedback é:

Ideia → Constrói Produto → Mede os Indicadores = Aprende com o que deu certo e errado e volta ao inicio do ciclo.

Ele é importante pois durante sua implementação podemos detectar falhas em nossas ideias e corrigi-las para poder melhorar o produto.

3) O que significa MVP e qual a sua principal função?

Produto mínimo viável: é versão simplificada do produto, e serve para testar o ciclo e verificar se o produto gera valor e se ele realmente pode gerar um produto final.

4) Por que as premissas validada em um negócio são importantes?

As premissas são importante pois elas revelam se o produto tem algum futuro, assim diminuindo os riscos ao final da criação do produto.

5) Explique e exemplifique as três estratégias de motor de crescimento identificadas por Ries (2011).

1 – Crescimento recorrente:

Significa buscar por mais clientes sem perder os atuais, por exemplos de empresas de mensalidades como netflix, spotify e telefonia é importante que a todo momento elas consigam novos clientes, mas também manter os atuais para que ela não empate os valores de clientes que saem e entram no empreendimento, estas empresas sempre devem se manter com mais clientes entrando do que saindo para manter seus crescimentos continuo.

2 – Crescimento viral:

É o crescimento baseado na proliferação de seus produtos com base na indicação de clientes ou seja um cliente usa e acaba gostando do produto e ou serviço e assim divulga para um próximo cliente, assim a proliferação do produto se da por meio de indicações exemplo as redes sociais.

3 – Crescimento pago:

É o divulgação publicitaria em forma de propaganda em jornais, televisão , panfletagem, web e etc. Usado muito por empresas de produtos físicos exemplo coca cola,

6) No seu ponto de vista, por que a mentalidade enxuta pode ser importante para o empreendedor?

Ela é importante pois diminui os risco de falhar na criação do empreendimento e diminui a desmotivação do empreendedor e ou seu fracasso.