



# PARTIE II

# PRINCÍPIOS BÁSICOS

- 1.** Documente o seu Plano A
- 2.** Identifique os maiores riscos do seu plano
- 3.** Teste sistematicamente o seu plano

# **“CONSTRUIR PRODUTOS DE SUCESSO É FUNDAMENTALMENTE UM TRABALHO DE REDUÇÃO DE RISCOS”**

ASH MAURYA

# EXECUTE O QUE É MAIS ARRISCADO PRIMEIRO.

# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP





# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

**VOCÊ TEM UM  
PROBLEMA QUE  
VALE A PENA  
RESOLVER?**

**PROBLEMA/  
SOLUÇÃO**

# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

- 1.** O cliente sabe que ele tem esse problema?
- 2.** O cliente tem empatia por esse problema?
- 3.** Se sim, como eles resolvem esse problema hoje?



# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

**MAS PORQUE É TÃO  
IMPORTANTE FAZER ESSAS  
ENTREVISTAS?**



# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

- 1.** Entrevistas são a melhor forma de entender o perfil do seu cliente.
- 2.** Entrevista são uma oportunidade de engajar seus primeiros clientes.
- 3.** Entrevistas ajudam você entender o ponto de vista do seu cliente.



# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

MAIS UM MOTIVO PARA REALIZAR AS  
ENTREVISTAS:

**DEFINIR O ESCOPO DO SEU MVP**

# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

## PROBLEMA/ SOLUÇÃO

1. Entrevistamos clientes para validar a existência de um Problema;
2. Identificamos os perfis de clientes que são impactados pelo problema;
3. Definimos a versão mais simples da Solução para o problema validado;
4. Definimos o quanto os clientes pagariam por essa primeira versão da nossa solução;
5. Definimos quem são nossos primeiros clientes, que serão priorizados e atendidos pelo nosso MVP.



# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

**UM PRODUTO QUE  
RESOLVA O MEU  
PROBLEMA, PODE SER O  
PASSO INICIAL?**



# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

## COMO ENCONTRAR CLIENTES PARA FAZER AS ENTREVISTAS?



# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

**PRODUTO/  
MERCADO**

**SERÁ QUE EU  
CONSTRUI ALGO  
QUE AS PESSOAS  
QUEREM?**

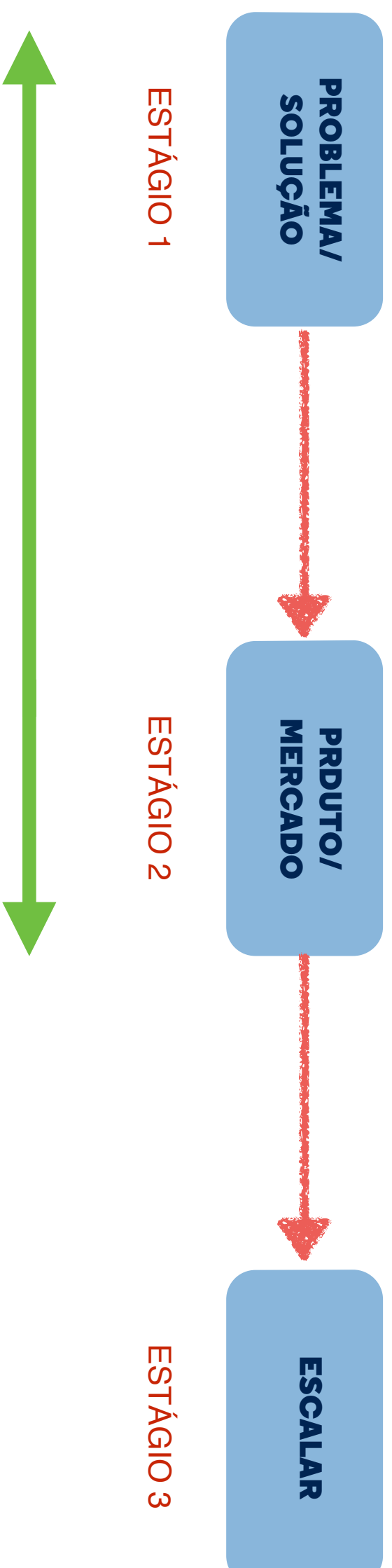
# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

**ESCALAR**

**COMO EU  
POSSO CRESCER  
MAIS RÁPIDO?**

# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

## ANTES DE PRODUTO/MERCADO



Foco: validar e aprender

Experimentos: MVPs

Informação: qualitativa



# OS 3 ESTÁGIOS DE UMA STARTUP

DEPOIS DE

PRODUTO/MERCADO

**PROBLEMA/  
SOLUÇÃO**



**PRDUTO/  
MERCADO**



**ESCALAR**

ESTÁGIO 1

ESTÁGIO 2

ESTÁGIO 3



Foco: crescimento

Experimentos:

otimizações

Informação: quantitativo