



QUAL O PROBLEMA E DE QUEM É O PROBLEMA?

Clientes não se importam com a sua solução.
Clientes se importam com os próprios problemas.





PARTIE I



SOBRE O LEAN CANVAS

1

OS CONCEITOS DO RUNNING LEAN



SOBRE O LEAN CANVAS

2

O LEAN CANVAS E OS SEUS COMPONENTES



SOBRE O LEAN CANVAS

3

AS 10 MAIORES ARMADILHAS DE MODELOS DE NEGÓCIOS

**MAS PORQUE TANTOS
EMPREENDEDORES
RESOLVERAM INVESTIR SEU
TEMPO, SUOR E
RECURSOS
NA CRIAÇÃO DE UMA STARTUP?**

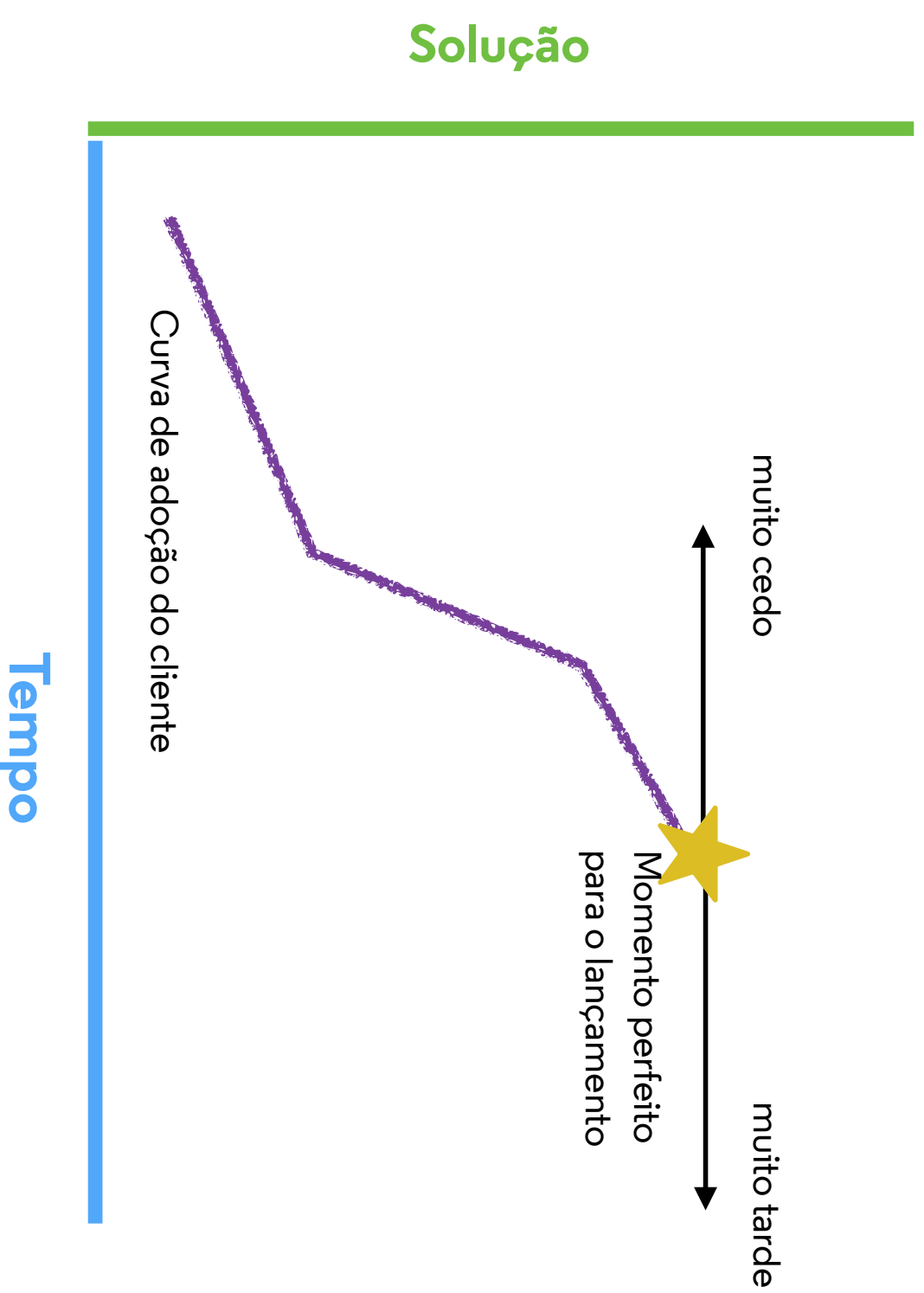


3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP

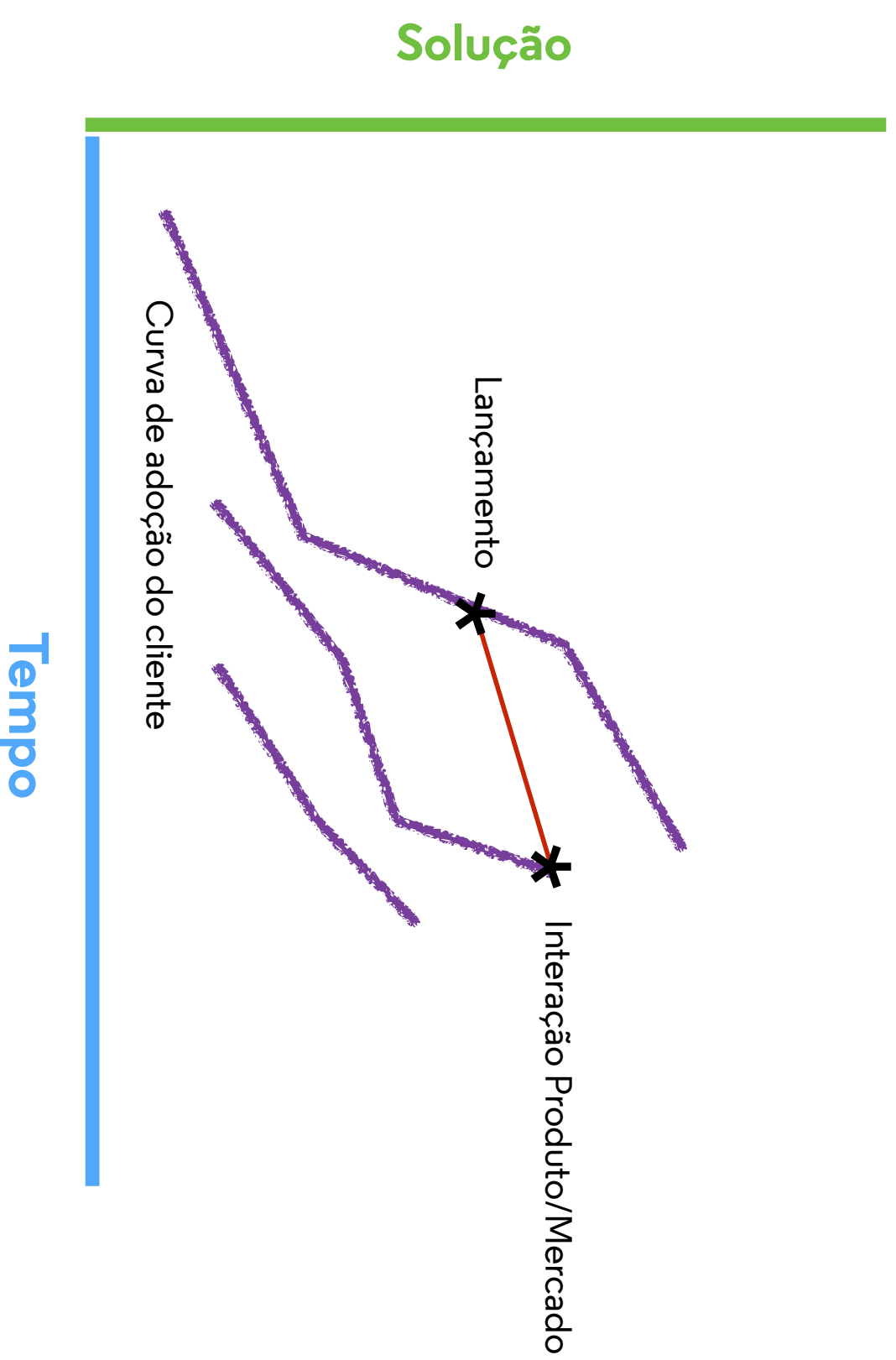
1

O MITO DO EMPREENDEDOR VISIONÁRIO

3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP



3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP



3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP

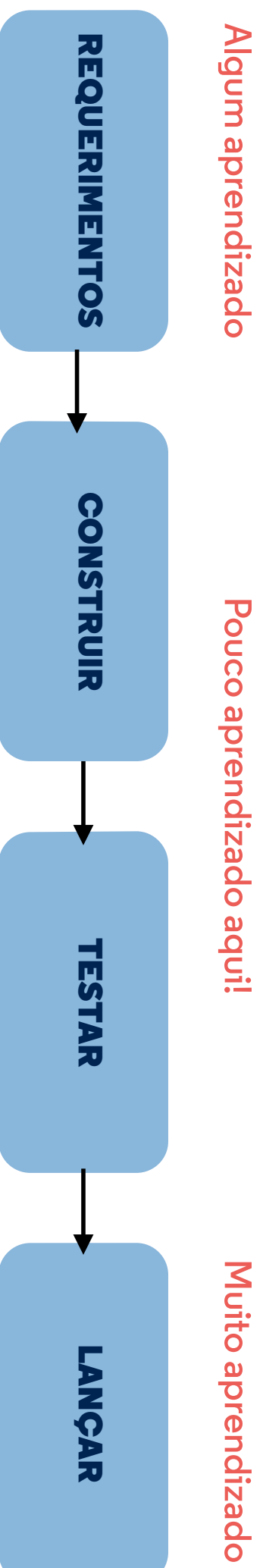
2

O PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO DO PRODUTO



3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP

CICLO DE DESENVOLVIMENTO DO PRODUTO



**"O MAIOR RISCO NÃO ESTÁ NO
DESENVOLVIMENTO DE UM NOVO
PRODUTO, MAS NO DESENVOLVIMENTO
DE CLIENTES E MERCADOS."**

STEVE BLANK



3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP

3

**SABER COMO OUVIR O
CLIENTE**

**“SE EU TIVESSE PERGUNTADO AOS MEUS
CLIENTES O QUE QUERIAM, TERIAM DITO
UM CAVALO MAIS RÁPIDO”**

HENRY FORD



**“IT’S NOT YOUR CUSTOMER’S JOB TO
KNOW WHAT THEY WANT”**

STEVE JOBS

QUAIS SÃO AS “DORES” E OS “PROBLEMAS” DO SEU CLIENTE?



O QUE É O RUNNING LEAN?

CUSTOMER DEVELOPMENT
+
LEAN STARTUP
+
BOOTSTRAPPING
=
RUNNING LEAN



O QUE É O RUNNING LEAN?

1

CUSTOMER DEVELOPMENT



“SAI DO PRÉDIO”

STEVE BLANK



O QUE É O RUNNING LEAN?

2

LEAN STARTUP

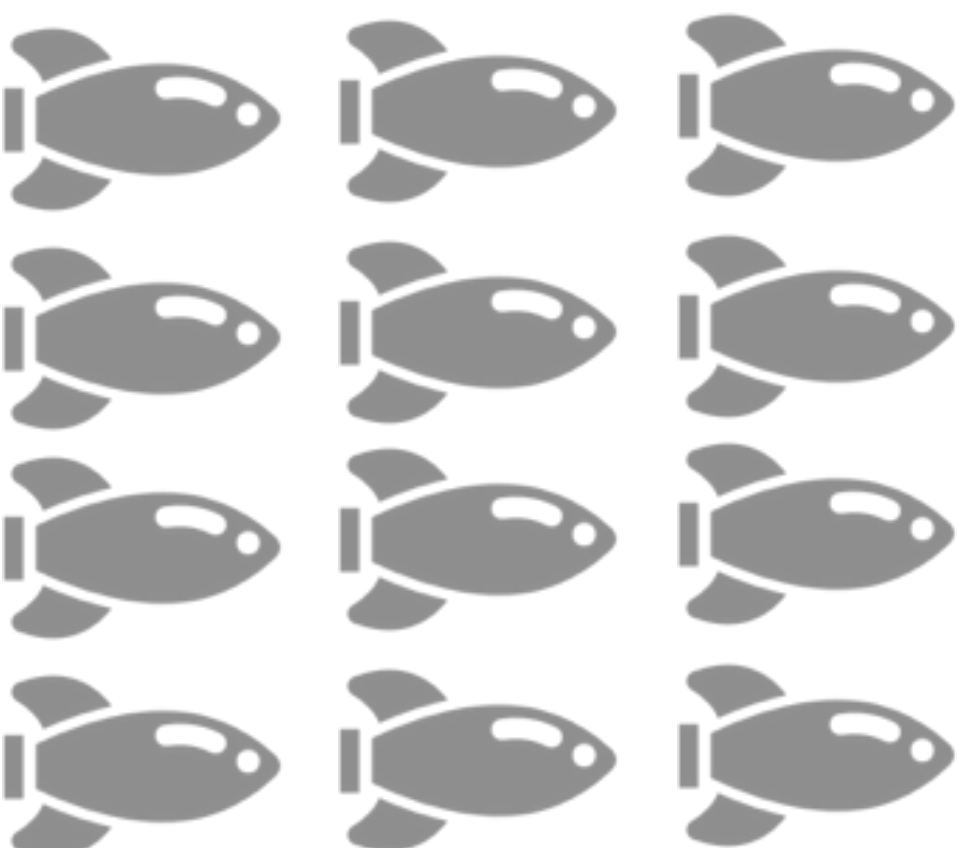
“STARTUPS BEM-SUCEDIDAS SÃO AQUELAS QUE CONSEGUEM INTERAGIR MUITAS VEZES ANTES DE FICAREM SEM RECURSOS”

ERIC REIS

NÃO LEAN



LEAN





O QUE É O RUNNING LEAN?

3

BOOTSTRAPPING



“AGIR CERTO, NO MOMENTO CERTO”

BLJOY GOSWAMI

PRIORITIZE O QUE É IMPORTANTE PARA O CLIENTE.