



**Pontifícia Universidade Católica do Paraná**

**Escola / Campus:** Politécnica / Curitiba

**Curso:** Ciência da Computação

**Turma:** U

**Período:** 5º

**Turno:** Noite

**Ano/Semestre:** 2024/1

**Disciplina:** Experiência Criativa

**Nome da Startup:** Finease

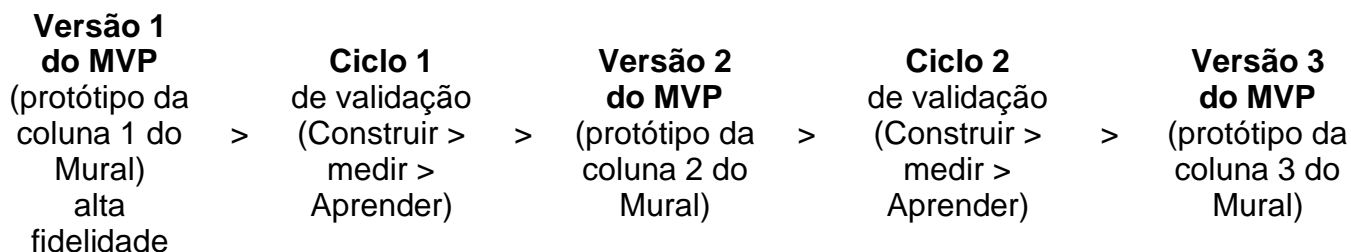
**AVALIAÇÃO SOMATIVA RA2 – Ciclo 1 do MVP**  
**Peso do RA2: 1,0 (25% do RA2)**

Obs.: Os textos indicados em vermelho são orientativos para a realização do relatório e devem ser escolhidos após os devidos preenchimentos.

**RELATÓRIO – ENTREVISTAS DO CICLO 1 DE VALIDAÇÃO DO MVP1**

**Estrutura**

Conforme apresentado em sala, a estrutura do *Lean Startup* previsto para o RA2 da disciplina está da seguinte maneira:



**ENTREVISTAS**

Realização das entrevistas com os usuários para a apresentação da versão 1 do MVP (protótipo de média fidelidade).

Obs.: As entrevistas realizadas pelas duplas / trios deverão estar indicadas conforme formulário a seguir, para facilitar a criação do histórico e permitir que outras duplas/trios da equipe conheçam os resultados, para que juntos façam o fechamento do aprendizado de cada ciclo.

## 1. CICLO 2 DO MVP - Resultado das entrevistas

### ENTREVISTA 1 (ciclo 1)

Entrevistado 1 (CICLO 1) – tipo: <b>Universitário</b>
Dupla / trio: <b>Luana e Lucas</b>
Nome do entrevistado: <b>Leonardo Matheus da Silveira</b>
RESULTADO DA ENTREVISTA:
1) Ao apresentar o <b>MVP 1</b> ao entrevistado, ele: [x] Compreendeu totalmente; [ ] compreendeu parcialmente; [ ] não compreendeu (ficou confuso)
<b>Etapa MEDIR</b>
1) Como foi a reação do usuário ao ver a versão do MVP? <i>Gostou, um pouco surpreso, falou que ficou simples, mas bem apresentado e de fácil entendimento.</i>
2) O entrevistado ficou com dúvida no fluxo de uso da solução apresentada? Se sim, indique: a) qual(ais) etapa(s) ele ficou em dúvida, e qual(ais) dúvida(s) em cada item questionado por ele <i>Não teve dúvidas.</i>
3) O entrevistado indicou que alguma função / característica da solução não tinha importância / valor para o dia a dia dele? <i>Não, para ele tudo tinha função.</i>
4) O entrevistado sentiu falta de alguma função / característica na solução apresentada? <i>Gostaria que fosse que os gastos fossem cadastrados automaticamente.</i>
5) O entrevistado fez algum comentário quanto a aspectos de usabilidade? (Design, formato, cor, etc) <i>Achou o design simples, mas funcional, gostou das cores que remetem a dinheiro.</i>
6) No final da entrevista, procurem mostrar o que idealizaram no campos abaixo do CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIOS, para verificar se o cliente percebe valor no que vocês propõem, para: -RELACIONAMENTO COM O CLIENTE: o cliente entende que o que vocês sugerem neste bloco é algo que o fará seguir com cliente de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Sim, ele gostou da proposta.</i> -CANAIS: o cliente enxerga que os canais sugeridos são os mais adequados para ele acessar as informações e os produtos e serviços de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Sim, ele considera os canais que usaremos os mais adequados, porque é a rede social que ele mais usa.</i> -FONTE DE RECEITA: o entrevistado entende que a forma de pagar pelo produto ou serviço de vocês está adequada? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Sim, ele acha que a mensalidade seria a melhor opção, já que sites de finanças precisam de atualizações recorrentes.</i>
7) O Entrevistado apresentou mais algum aspecto importante para a melhoria do projeto além dos pontos anteriores que você gostaria de relatar? <i>Acrescentar campo de metas financeiras e balanço da carteira, entre o que gasta e o máximo que deveria gastar</i>
<b>Etapa APRENDER</b>
8) Como resultado geral desta entrevista, qual foi o ponto principal que você pretende levar para a equipe para discutir como melhoria no desenvolvimento do projeto de inovação para o próximo ciclo? (as percepções individuais serão avaliadas pela equipe em conjunto para a definição de onde focar no processo de melhoria). <i>Talvez a implementação de um tutorial para cada campo, para facilitar o uso.</i>

### ENTREVISTA 2 (ciclo 1)

<b>Entrevistado 2 (CICLO 1) – tipo: <b>Universitário</b></b>
<b>Dupla / trio: <b>Luana e Lucas</b></b>
<b>Nome do entrevistado: <b>Hector Ravel da Rocha</b></b>
<b>RESULTADO DA ENTREVISTA:</b>
1) Ao apresentar o <b>MVP 1</b> ao entrevistado, ele:
[x] Compreendeu totalmente; [ ] compreendeu parcialmente; [ ] não compreendeu (ficou confuso)
<b>Etapa MEDIR</b>
1) Como foi a reação do usuário ao ver a versão do MVP?
<i>Indiferente, no primeiro momento achou meio confuso a parte das transações, porém, visualizando melhor é capaz de entender com facilidade.</i>
2) O entrevistado ficou com dúvida no fluxo de uso da solução apresentada? Se sim, indique:
a) qual(ais) etapa(s) ele ficou em dúvida, e qual(ais) dúvida(s) em cada item questionado por ele
<i>Nenhuma dúvida.</i>
3) O entrevistado indicou que alguma função / característica da solução não tinha importância / valor para o dia a dia dele?
<i>Não se importa muito com o gráfico indicando a porcentagem de gasto com cada área, é algo que ele não liga e não sentiria falta se não tivesse, porém, entende que muitas pessoas possam se interessar pela informação.</i>
4) O entrevistado sentiu falta de alguma função / característica na solução apresentada?
<i>Não.</i>
5) O entrevistado fez algum comentário quanto a aspectos de usabilidade? (Design, formato, cor, etc)
<i>Achou que tem um aspecto bem "clean" e de fácil visualização, qualquer pessoa consegue se achar dentro do site.</i>
6) No final da entrevista, procurem mostrar o que idealizaram no campos abaixo do CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIOS, para verificar se o cliente percebe valor no que vocês propõem, para:
-RELACIONAMENTO COM O CLIENTE: o cliente entende que o que vocês sugerem neste bloco é algo que o fará seguir com cliente de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.
<i>Acredita que atualmente não temos algo nesse estilo que seja de tão fácil acesso, então para as pessoas que realmente cuidando de suas finanças ou querem dar um primeiro passo, o site cumpre o papel.</i>
-CANAIS: o cliente enxerga que os canais sugeridos são os mais adequados para ele acessar as informações e os produtos e serviços de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.
<i>Acha que os 2 principais canais no qual devem estar inseridos é em formato de site e aplicativo, são as maneiras mais fáceis de atingir o público, então gostou da proposta do Instagram.</i>
-FONTE DE RECEITA: o entrevistado entende que a forma de pagar pelo produto ou serviço de vocês está adequada? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.
<i>Uma sugestão seria um pacote anual do aplicativo assim fazendo com que ficasse mais barato para os usuários e para suprir q carência financeira poderiam acontecer parcerias com empresas especializadas em investimentos.</i>
7) O Entrevistado apresentou mais algum aspecto importante para a melhoria do projeto além dos pontos anteriores que você gostaria de relatar?
<i>Acredita que futuramente para que o aplicativo acabando se "pagando" é necessário colocar algo voltado para a o aprendizado e consultoria para a melhor tomada de decisão dos usuários na hora de investir, pois se não acaba virando um aplicativo no qual a pessoa consegue fazer algo parecido utilizando um excel.</i>
<b>Etapa APRENDER</b>
8) Como resultado geral desta entrevista, qual foi o ponto principal que você pretende levar para a equipe para discutir como melhoria no desenvolvimento do projeto de inovação para o próximo ciclo? (as percepções individuais serão avaliadas pela equipe em conjunto para a definição de onde focar no processo de melhoria).

*Acredito que poderíamos aderir a um método de pagamento anual, para aumentar a conexão com cliente.*

### ENTREVISTA 3 (ciclo 1)

<b>Entrevistado 3 (CICLO 1) – tipo: <b>Universitário</b></b>
<b>Dupla / trio: <b>Luana e Lucas</b></b>
<b>Nome do entrevistado: <b>Giovana Tiemann Halicki Cordeiro</b></b>
<b>RESULTADO DA ENTREVISTA:</b>
1) Ao apresentar o <b>MVP 1</b> ao entrevistado, ele: [x] Compreendeu totalmente; [ ] compreendeu parcialmente; [ ] não compreendeu (ficou confuso)
<b>Etapa MEDIR</b>
1) Como foi a reação do usuário ao ver a versão do MVP? <i>Surpresa, satisfeita.</i>
2) O entrevistado ficou com dúvida no fluxo de uso da solução apresentada? Se sim, indique: a) qual(ais) etapa(s) ele ficou em dúvida, e qual(ais) dúvida(s) em cada item questionado por ele <i>Não.</i>
3) O entrevistado indicou que alguma função / característica da solução não tinha importância / valor para o dia a dia dele? <i>Não.</i>
4) O entrevistado sentiu falta de alguma função / característica na solução apresentada? <i>Não.</i>
5) O entrevistado fez algum comentário quanto a aspectos de usabilidade? (Design, formato, cor, etc) <i>Achou que podia ser mais dinâmico, achou muito seco, minimalista.</i>
6) No final da entrevista, procurem mostrar o que idealizaram no campos abaixo do CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIOS, para verificar se o cliente percebe valor no que vocês propõem, para: -RELACIONAMENTO COM O CLIENTE: o cliente entende que o que vocês sugerem neste bloco é algo que o fará seguir com cliente de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Sim, ela gostou da ideia.</i> -CANAIS: o cliente enxerga que os canais sugeridos são os mais adequados para ele acessar as informações e os produtos e serviços de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Sim, sugeriu o tiktok também.</i> -FONTE DE RECEITA: o entrevistado entende que a forma de pagar pelo produto ou serviço de vocês está adequada? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Achou um pouco caro para universitários.</i>
7) O Entrevistado apresentou mais algum aspecto importante para a melhoria do projeto além dos pontos anteriores que você gostaria de relatar? <i>Não.</i>
<b>Etapa APRENDER</b>
8) Como resultado geral desta entrevista, qual foi o ponto principal que você pretende levar para a equipe para discutir como melhoria no desenvolvimento do projeto de inovação para o próximo ciclo? (as percepções individuais serão avaliadas pela equipe em conjunto para a definição de onde focar no processo de melhoria). <i>Acredito que poderia melhorar o design para algo mais dinâmico.</i>

## ENTREVISTA 4 (ciclo 1)

Entrevistado 4 (CICLO 1) – tipo: **Universitário**

Dupla / trio: **Luana e Lucas**

Nome do entrevistado: **Victor**

RESULTADO DA ENTREVISTA:

1) Ao apresentar o **MVP 1** ao entrevistado, ele:

[ **X** ] Compreendeu totalmente; [ ] compreendeu parcialmente; [ ] não compreendeu (ficou confuso)

### Etapa MEDIR

1) Como foi a reação do usuário ao ver a versão do MVP?

*Surpreendido com o design intuitivo.*

2) O entrevistado ficou com dúvida no fluxo de uso da solução apresentada? Se sim, indique:

a) qual(ais) etapa(s) ele ficou em dúvida, e qual(ais) dúvida(s) em cada item questionado por ele

*Como funcionaria a parte de investimentos?*

3) O entrevistado indicou que alguma função / característica da solução não tinha importância / valor para o dia a dia dele?

*A parte de últimas notícias.*

4) O entrevistado sentiu falta de alguma função / característica na solução apresentada?

*Uma IA para analisar as despesas e recomendar onde você pode economizar.*

5) O entrevistado fez algum comentário quanto a aspectos de usabilidade? (Design, formato, cor, etc)

*Falta de lugar para contatar suporte.*

6) No final da entrevista, procurem mostrar o que idealizaram no campos abaixo do CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIOS, para verificar se o cliente percebe valor no que vocês propõem, para:

-RELACIONAMENTO COM O CLIENTE: o cliente entende que o que vocês sugerem neste bloco é algo que o fará seguir com cliente de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

*Ficou satisfeito.*

-CANAIS: o cliente enxerga que os canais sugeridos são os mais adequados para ele acessar as informações e os produtos e serviços de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

*Ficou satisfeito.*

-FONTE DE RECEITA: o entrevistado entende que a forma de pagar pelo produto ou serviço de vocês está adequada? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

*Alterar preço para 10 reais de mensalidade.*

7) O Entrevistado apresentou mais algum aspecto importante para a melhoria do projeto além dos pontos anteriores que você gostaria de relatar?

*Não.*

### Etapa APRENDER

8) Como resultado geral desta entrevista, qual foi o ponto principal que você pretende levar para a equipe para discutir como melhoria no desenvolvimento do projeto de inovação para o próximo ciclo? (as percepções individuais serão avaliadas pela equipe em conjunto para a definição de onde focar no processo de melhoria).

*Adicionar recomendação dinâmica para economizar e remover/ocultar parte de principais notícias.*

## ENTREVISTA 5 (ciclo 1)

Entrevistado 5 (CICLO 1) – tipo: **Universitário**

Dupla / trio: **Luana e Lucas**

Nome do entrevistado: **Henrique**

RESULTADO DA ENTREVISTA:

1) Ao apresentar o **MVP 1** ao entrevistado, ele:

[ **X** ] Compreendeu totalmente; [ ] compreendeu parcialmente; [ ] não compreendeu (ficou confuso)

### Etapa MEDIR

1) Como foi a reação do usuário ao ver a versão do MVP?

*Satisfeito com a apresentação.*

2) O entrevistado ficou com dúvida no fluxo de uso da solução apresentada? Se sim, indique:

a) qual(ais) etapa(s) ele ficou em dúvida, e qual(ais) dúvida(s) em cada item questionado por ele

*Não.*

3) O entrevistado indicou que alguma função / característica da solução não tinha importância / valor para o dia a dia dele?

*Não.*

4) O entrevistado sentiu falta de alguma função / característica na solução apresentada?

*Análise para dar sugestões de gasto máximo no dia.*

5) O entrevistado fez algum comentário quanto a aspectos de usabilidade? (Design, formato, cor, etc)

*O design ficou bem-feito.*

6) No final da entrevista, procurem mostrar o que idealizaram no campos abaixo do CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIOS, para verificar se o cliente percebe valor no que vocês propõem, para:

-RELACIONAMENTO COM O CLIENTE: o cliente entende que o que vocês sugerem neste bloco é algo que o fará seguir com cliente de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

*Ficou satisfeito.*

-CANAIS: o cliente enxerga que os canais sugeridos são os mais adequados para ele acessar as informações e os produtos e serviços de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

*Ficou satisfeito.*

-FONTE DE RECEITA: o entrevistado entende que a forma de pagar pelo produto ou serviço de vocês está adequada? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

*Alterar preço para 10 reais de mensalidade.*

7) O Entrevistado apresentou mais algum aspecto importante para a melhoria do projeto além dos pontos anteriores que você gostaria de relatar?

*Não.*

### Etapa APRENDER

8) Como resultado geral desta entrevista, qual foi o ponto principal que você pretende levar para a equipe para discutir como melhoria no desenvolvimento do projeto de inovação para o próximo ciclo? (as percepções individuais serão avaliadas pela equipe em conjunto para a definição de onde focar no processo de melhoria).

*Sugestões dinâmicas para economizar.*



## ENTREVISTA 6 (ciclo 1)

Entrevistado 6 (CICLO 1) – tipo: Consumidor

Dupla / trio: Diego e Izabelly

Nome do entrevistado: Lunna Azevedo

1) Ao apresentar o MVP 1 ao entrevistado, ele:

[ ] Compreendeu totalmente; [ x] compreendeu parcialmente; [ ] não compreendeu (ficou confuso)

### Etapa MEDIR

1) Como foi a reação do usuário ao ver a versão do MVP?

*Ela achou muito simples*

2) O entrevistado ficou com dúvida no fluxo de uso da solução apresentada? Se sim, indique:

a) qual(ais) etapa(s) ele ficou em dúvida, e qual(ais) dúvida(s) em cada item questionado por ele

*Sim, ela ficou em dúvida sobre o gráfico*

3) O entrevistado indicou que alguma função / característica da solução não tinha importância / valor para o dia a dia dele?

*Nenhuma*

4) O entrevistado sentiu falta de alguma função / característica na solução apresentada?

*Ver dicas de economizar*

5) O entrevistado fez algum comentário quanto a aspectos de usabilidade? (Design, formato, cor, etc)

*Botões pequenos, poucas cores*

6) No final da entrevista, procurem mostrar o que idealizaram no campos abaixo do CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIOS, para verificar se o cliente percebe valor no que vocês propõem, para:

-RELACIONAMENTO COM O CLIENTE: o cliente entende que o que vocês sugerem neste bloco é algo que o fará seguir com cliente de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

*Ele achou a solução simples e direta*

-CANAIS: o cliente enxerga que os canais sugeridos são os mais adequados para ele acessar as informações e os produtos e serviços de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

*Concorda*

-FONTE DE RECEITA: o entrevistado entende que a forma de pagar pelo produto ou serviço de vocês está adequada? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

*Ele gostaria que fosse gratuito e ver propagandas*

7) O Entrevistado apresentou mais algum aspecto importante para a melhoria do projeto além dos pontos anteriores que você gostaria de relatar?

*Ele gostaria de poder personalizar sua tela*

### Etapa APRENDER

8) Como resultado geral desta entrevista, qual foi o ponto principal que você pretende levar para a equipe para discutir como melhoria no desenvolvimento do projeto de inovação para o próximo ciclo? (as percepções individuais serão avaliadas pela equipe em conjunto para a definição de onde focar no processo de melhoria).

*De que pode não ser tão fácil compreender alguns aspectos*





## ENTREVISTA 7 (ciclo 1)

<b>Entrevistado 7 (CICLO 1) – tipo: Consumidor]</b>
<b>Dupla / trio: Diego e Izabelly</b>
<b>Nome do entrevistado: Luís Fernando Reis Pereira</b>
<b>RESULTADO DA ENTREVISTA:</b>
1) Ao apresentar o <b>MVP 1</b> ao entrevistado, ele: [ x ] Compreendeu totalmente; [ ] compreendeu parcialmente; [ ] não compreendeu (ficou confuso)
<b>Etapa MEDIR</b>
1) Como foi a reação do usuário ao ver a versão do MVP? <i>Achou prático de achar as soluções necessárias</i>
2) O entrevistado ficou com dúvida no fluxo de uso da solução apresentada? Se sim, indique: a) qual(ais) etapa(s) ele ficou em dúvida, e qual(ais) dúvida(s) em cada item questionado por ele <i>Não ficou</i>
3) O entrevistado indicou que alguma função / característica da solução não tinha importância / valor para o dia a dia dele? <i>Notícias</i>
4) O entrevistado sentiu falta de alguma função / característica na solução apresentada? <i>Apresentar os cartões de crédito</i>
5) O entrevistado fez algum comentário quanto a aspectos de usabilidade? (Design, formato, cor, etc) <i>Achou tudo muito branco e os botões pequenos</i>
6) No final da entrevista, procurem mostrar o que idealizaram no campos abaixo do CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIOS, para verificar se o cliente percebe valor no que vocês propõem, para: -RELACIONAMENTO COM O CLIENTE: o cliente entende que o que vocês sugerem neste bloco é algo que o fará seguir com cliente de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Ele ficou satisfeito, mas gostaria de haver conexão direta com os seus bancos</i>  -CANAIS: o cliente enxerga que os canais sugeridos são os mais adequados para ele acessar as informações e os produtos e serviços de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Ficou satisfeito</i>  -FONTE DE RECEITA: o entrevistado entende que a forma de pagar pelo produto ou serviço de vocês está adequada? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>O cliente achou barato</i>
7) O Entrevistado apresentou mais algum aspecto importante para a melhoria do projeto além dos pontos anteriores que você gostaria de relatar? <i>Queria ver os seus investimentos</i>
<b>Etapa APRENDER</b>
8) Como resultado geral desta entrevista, qual foi o ponto principal que você pretende levar para a equipe para discutir como melhoria no desenvolvimento do projeto de inovação para o próximo ciclo? (as percepções individuais serão avaliadas pela equipe em conjunto para a definição de onde focar no processo de melhoria). <i>Melhoria na visualização</i>



## ENTREVISTA 8 (ciclo 1)

<b>Entrevistado 8 (CICLO 1) – tipo: Consumidor</b>
<b>Dupla / trio: Diego e Izabelly</b>
<b>Nome do entrevistado: Isis Gomes</b>
<b>RESULTADO DA ENTREVISTA:</b>
1) Ao apresentar o <b>MVP 1</b> ao entrevistado, ele: [ x ] Compreendeu totalmente; [ ] compreendeu parcialmente; [ ] não compreendeu (ficou confuso)
<b>Etapa MEDIR</b>
1) Como foi a reação do usuário ao ver a versão do MVP? <i>Achou facil de entender, mas alguns componentes parecem redundantes</i>
2) O entrevistado ficou com dúvida no fluxo de uso da solução apresentada? Se sim, indique: a) qual(ais) etapa(s) ele ficou em dúvida, e qual(ais) dúvida(s) em cada item questionado por ele <i>Ficou com duvida apenas sobre o filtro e inserção de dados</i>
3) O entrevistado indicou que alguma função / característica da solução não tinha importância / valor para o dia a dia dele? <i>Notícias, poderia ser valor do dólar ou mesmo lembretes</i>
4) O entrevistado sentiu falta de alguma função / característica na solução apresentada? <i>Botoes de inserção de dados e exclusao</i>
5) O entrevistado fez algum comentário quanto a aspectos de usabilidade? (Design, formato, cor, etc) <i>Nao, achou minimalista</i>
6) No final da entrevista, procurem mostrar o que idealizaram no campos abaixo do CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIOS, para verificar se o cliente percebe valor no que vocês propõem, para: -RELACIONAMENTO COM O CLIENTE: o cliente entende que oque vocês sugerem neste bloco é algo que o fará seguir com cliente de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Ficou satisfeito mas gostaria de ter alguma forma de inserir dados automaticamente</i>  -CANAIS: o cliente enxerga que os canais sugeridos são os mais adequados para ele acessar as informações e os produtos e serviços de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Ficou satisfeito</i>  -FONTE DE RECEITA: o entrevistado entende que a forma de pagar pelo produto ou serviço de vocês está adequada? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Nao ve sentido em cobrar por isso diretamente.</i>
7) O Entrevistado apresentou mais algum aspecto importante para a melhoria do projeto além dos pontos anteriores que você gostaria de relatar? <i>Insercao de dados automaticos apenas</i>
<b>Etapa APRENDER</b>
8) Como resultado geral desta entrevista, qual foi o ponto principal que você pretende levar para a equipe para discutir como melhoria no desenvolvimento do projeto de inovação para o próximo ciclo? (as percepções individuais serão avaliadas pela equipe em conjunto para a definição de onde focar no processo de melhoria). <i>Faltou alguns aspectos no design</i>

## ENTREVISTA 9 (ciclo 1)

<b>Entrevistado 9 (CICLO 1) – tipo: <b>consumidor</b>;</b>
<b>Dupla / trio: Diego e Izabelly</b>
<b>Nome do entrevistado: Lucas Camargo Santos</b>
<b>RESULTADO DA ENTREVISTA:</b>
1) Ao apresentar o <b>MVP 1</b> ao entrevistado, ele: [ ] Compreendeu totalmente; [ ] compreendeu parcialmente; [ x ] não compreendeu (ficou confuso)
<b>Etapa MEDIR</b> 1) Como foi a reação do usuário ao ver a versão do MVP? <i>Decepcionado</i>
2) O entrevistado ficou com dúvida no fluxo de uso da solução apresentada? Se sim, indique: a) qual(ais) etapa(s) ele ficou em dúvida, e qual(ais) dúvida(s) em cada item questionado por ele <i>Ele ficou em dúvida em como as informações são inseridas</i>
3) O entrevistado indicou que alguma função / característica da solução não tinha importância / valor para o dia a dia dele? <i>A quantidade de dados</i>
4) O entrevistado sentiu falta de alguma função / característica na solução apresentada? <i>Ver um valor de saldo e despesas de forma mais simples</i>
5) O entrevistado fez algum comentário quanto a aspectos de usabilidade? (Design, formato, cor, etc) <i>Achou o design muito poluído</i>
6) No final da entrevista, procurem mostrar o que idealizaram no campos abaixo do CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIOS, para verificar se o cliente percebe valor no que vocês propõem, para: -RELACIONAMENTO COM O CLIENTE: o cliente entende que o que vocês sugerem neste bloco é algo que o fará seguir com cliente de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Não conseguiu ver valor na aplicação</i> -CANAIS: o cliente enxerga que os canais sugeridos são os mais adequados para ele acessar as informações e os produtos e serviços de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Sim, ele achou prático</i> -FONTE DE RECEITA: o entrevistado entende que a forma de pagar pelo produto ou serviço de vocês está adequada? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas. <i>Achou muito caro</i>
7) O Entrevistado apresentou mais algum aspecto importante para a melhoria do projeto além dos pontos anteriores que você gostaria de relatar? <i>Melhorar a usabilidade</i>
<b>Etapa APRENDER</b> 8) Como resultado geral desta entrevista, qual foi o ponto principal que você pretende levar para a equipe para discutir como melhoria no desenvolvimento do projeto de inovação para o próximo ciclo? (as percepções individuais serão avaliadas pela equipe em conjunto para a definição de onde focar no processo de melhoria). <i>Melhorar a visualização das informações</i>

**ENTREVISTA 10 (ciclo 1)****Entrevistado 10 (CICLO 1) – tipo: consumidor****Dupla / trio: Diego e Izabelly****Nome do entrevistado: Heloisa Ferreira****RESULTADO DA ENTREVISTA:**1) Ao apresentar o **MVP 1** ao entrevistado, ele:

[ x ] Compreendeu totalmente; [ ] compreendeu parcialmente; [ ] não compreendeu (ficou confuso)

**Etapas MEDIR**

1) Como foi a reação do usuário ao ver a versão do MVP?

*Compreendeu perfeitamente*

2) O entrevistado ficou com dúvida no fluxo de uso da solução apresentada? Se sim, indique:

a) qual(ais) etapa(s) ele ficou em dúvida, e qual(ais) dúvida(s) em cada item questionado por ele

*Ficou em dúvida sobre o fluxo das despesas*

3) O entrevistado indicou que alguma função / característica da solução não tinha importância / valor para o dia a dia dele?

*Notícias*

4) O entrevistado sentiu falta de alguma função / característica na solução apresentada?

*Dados automáticos*

5) O entrevistado fez algum comentário quanto a aspectos de usabilidade? (Design, formato, cor, etc)

*Tudo branco*

6) No final da entrevista, procurem mostrar o que idealizaram no campos abaixo do CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIOS, para verificar se o cliente percebe valor no que vocês propõem, para:

-RELACIONAMENTO COM O CLIENTE: o cliente entende que o que vocês sugerem neste bloco é algo que o fará seguir com cliente de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

Sim, ele vê valor no produto mas acha que seria difícil lembrar de usar sempre

-CANAIS: o cliente enxerga que os canais sugeridos são os mais adequados para ele acessar as informações e os produtos e serviços de vocês? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

*Sim*

-FONTE DE RECEITA: o entrevistado entende que a forma de pagar pelo produto ou serviço de vocês está adequada? Relatem qual foi a reação deles, quais as sugestões ou restrições apresentadas.

*Achou preço justo*

7) O Entrevistado apresentou mais algum aspecto importante para a melhoria do projeto além dos pontos anteriores que você gostaria de relatar?

*Não***Etapas APRENDER**

8) Como resultado geral desta entrevista, qual foi o ponto principal que você pretende levar para a equipe para discutir como melhoria no desenvolvimento do projeto de inovação para o próximo ciclo? (as percepções individuais serão avaliadas pela equipe em conjunto para a definição de onde focar no processo de melhoria).

*Excluir as notícias*

OBS.: Havendo mais entrevistados, COPIAR/COLAR aqui a estrutura acima para o registro das informações.



## 2. APRENDIZADOS DO CICLO 1 DE VALIDAÇÃO

### Etapa APRENDER

Com base nas entrevistas e nas sugestões de cada membro da equipe em cada entrevista quanto à sugestão de melhorias (item 8 dos relatórios), quais foram os ajustes que a equipe decidiu realizar para melhorar a **versão 2** do MVP? Relacionar aqui as melhorias e implementá-las preenchendo a 4ª coluna do Mural.

*Retirar notícias, melhorar visualização, sugestão dinâmica, design dinâmico e tutorial para campos.*