



DATA: quarta-feira, 14/11/2018
HORÁRIO : 14:00 PM
LOCAL: Universidade Federal de Goiás

ATA DE TREINAMENTO DE PROJETO

Reunião	Treinamento para o VPD				
Ata:	Lucio Flavio				
1. OBJETIVO DA REUNIÃO					
Essa reunião tem por objetivo promover o treinamento aos Colaboradores do projeto I Love Pet, para maiores conhecimento de desenvolvimento do VPD do mesmo.					
2. PARTICIPANTES PRESENTES					
NOME	DEPARTAMENTO/	EMAIL	TELEFONE		
Adrielly Coelho	Desenvolvimento/Colaborador	adriellycoelho05@hotmail.com	55 62 9364-9522		
Lucio Flavio de Paula	Desenvolvimento/Colaborador	luciosistemainf@hotmail.com	55 62 8196-3315		
Paulo Henrique	Desenvolvimento/Colaborador	ph_ab@hotmail.com	55 62 8121-5544		
Rafhael Ferreira	Desenvolvimento/Colaborador	rafael_af@hotmail.com	55 62 8563-0662		
3. AGENDA & ANOTAÇÕES, DECISÕES, PROBLEMAS					
TÓPICO	RESPONSÁVEL		TEMPO		
VPD- Como construir propóostas de valor pro negocio	N Adrielly Coelho e Rafael FerreiraME		1 hr 30 min		
4. PRÓXIMA REUNIÃO					
DATA	Quinta-feira 15/11/2018	HORÁRIO	14:00 PM	LOCAL	Universidade Federal de Goiás.
OBJETIVO	Treinamento BMG				

ENVIADO POR Lucio FlávioME

APROVADO POR Adrielly Coelho

Aos quatorze de novembro de dois mil e dezoito, com início às quatorze horas na Universidade Federal de Goiás, Goiânia, fez-se o treinamento dos colaboradores de desenvolvimento do projeto I Love Pet , com o objetivo de capacitá-los para o desenvolvimento do VPD do projeto.

O treinamento foi realizado pela colaboradora Adrielly Coelho de Oliveira e pelo Rafael Ferreira, e estavam presentes os outros colaboradores de desenvolvimento do projeto.

Primeiramente os colaboradores deram uma breve descrição sobre o objetivo do VPD , relatando o perfil do Cliente destacando suas tarefas, dores e ganhos. E também o Mapa de Valor relatando os produtos e serviços, criadores de ganhos e os analgesicos. “O Value Proposition design auxilia a encarar os desafios de qualquer negócio criando produtos e serviços que os clientes querem comprar.”

Em seguida eles começaram a falar sobre o processo de construção do VPD. “Hoje, falar de modelo de negócios implica na associação com o Canvas de Modelo de Negócios. A ferramenta serve muito bem para planejar e visualizar as principais funções de um negócio e suas relações. Um fato interessante sobre o Canvas é que muitas pessoas que vão aplicá-la pela primeira vez se veem sem saber por onde começar, ou seja, por qual bloco devem dar a partida. A verdade é que a recomendação é iniciar pelo lado direito, a partir do bloco de segmento de clientes e passando logo após pela oferta de valor, continuando, em seguida, pelos canais, relacionamento com os clientes e fontes de receita, dando continuidade então pelo lado esquerdo. Por último, partir da sua proposta de valor atual para gerar novas ideias pode-se derivar de, por exemplo, novos criadores de ganhos, novos produtos e serviços ou analgésicos, concentrar-se em ganhos não realizados mais significativos para o seu cliente, descobrindo uma nova tarefa não satisfeita ou solucionando a dor mais aguda e ainda não aplacada do seu cliente. O processo de design de propostas de valor deve contemplar o design, o teste e o desenvolvimento das propostas de valor constantemente, de modo a mantê-la relevante para os clientes. Portanto, não pare no design, busque a experimentação constante. Use o Canvas da Proposta de Valor e de Modelo de Negócio como uma linguagem comum para criar alinhamento em todas as partes da organização, enquanto ela evolui continuamente. Certifique-se de medir e monitorar suas propostas de valor e modelos de negócio para melhorar sempre e reinventar-se constantemente.”

E por fim foi apresentado uma ferramenta utilizada para a construção do VPD: Strategyzer.

Não havendo nada mais a tratar foi lavrada a presente ata, que vai assinada por: