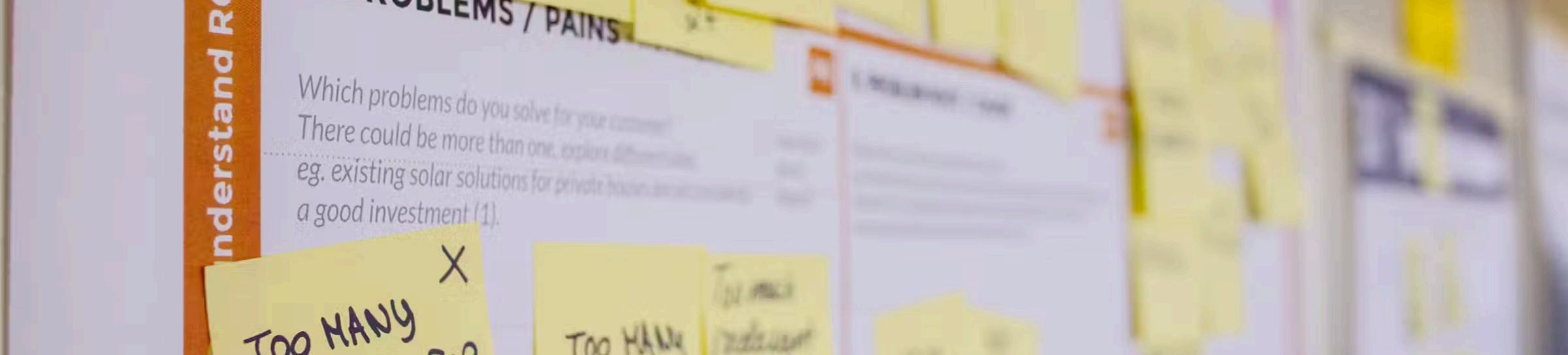




# Lean Startup - Parte 1

Nesta sessão, iremos introduzir a metodologia Lean Startup e explorar como ela pode ajudar as startups a desenvolver produtos de forma eficiente e com base no feedback dos clientes.



# Objetivos

- 1 Introduzir a Metodologia Lean Startup

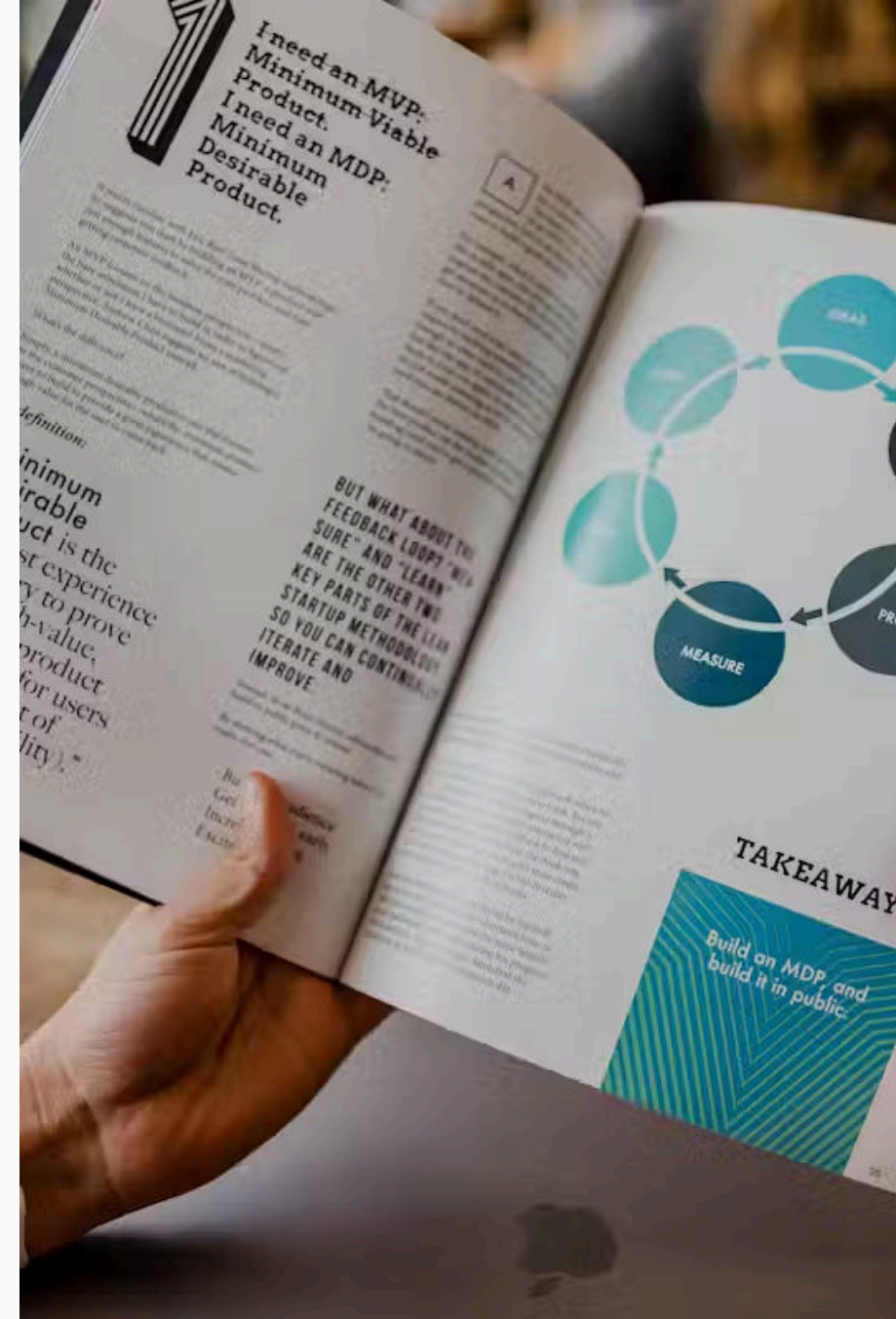
Aprender os conceitos-chave e a abordagem dessa poderosa metodologia de inovação.
- 2 Compreender o Conceito de MVP

Entender o que é um Produto Mínimo Viável (MVP) e como ele pode acelerar o desenvolvimento do produto.
- 3 Discutir a Validação de Hipóteses

Explorar a importância de testar e validar suposições sobre o produto e o mercado.

# A Metodologia Lean Startup

A Lean Startup é uma metodologia que visa desenvolver negócios e produtos de forma ágil e eficiente. Ela se baseia em ciclos rápidos de desenvolvimento, experimentação guiada por hipóteses e aprendizado validado com feedback dos clientes.



# Produto Mínimo Viável (MVP)

## Definição de MVP

O MVP é a versão mais simples de um produto que pode ser lançada para obter feedback inicial dos clientes. O objetivo é validar rapidamente as hipóteses sobre o produto e seu mercado.

## Benefícios do MVP

O MVP permite reduzir riscos, economizar recursos e aprender com os clientes antes de investir em um produto completo. Ele é a chave para o "aprendizado validado" na metodologia Lean Startup.

## Exemplos de MVP

Desde um protótipo simples até uma versão inicial com funcionalidades limitadas, os MVPs podem assumir diversas formas para testar a viabilidade do produto.

# Validação de Hipóteses



## Definir Hipóteses

Identificar suposições-chave sobre o produto, o mercado e os clientes que precisam ser testadas.



## Testar Hipóteses

Lançar versões iniciais do produto para obter feedback e validar (ou invalidar) as hipóteses.



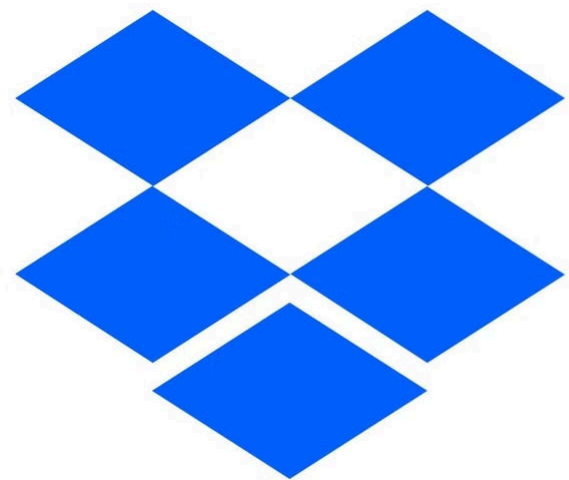
## Aprender e Iterar

Usar o aprendizado para refinar o produto e as estratégias, em um ciclo contínuo de melhoria.



## Crescimento e Escala

Após validar o MVP, a startup pode expandir o produto e o negócio de forma mais segura.



# Dropbox

## Caso de Estudo: Dropbox

O Dropbox começou com um simples MVP: um vídeo demonstrativo do serviço. Ao obter feedback positivo, a equipe da startup decidiu então desenvolver o produto completo, lançando-o com sucesso.

# Desenvolvimento Ágil de Produtos

Abordagem Iterativa

Entrega contínua de pequenas  
melhorias

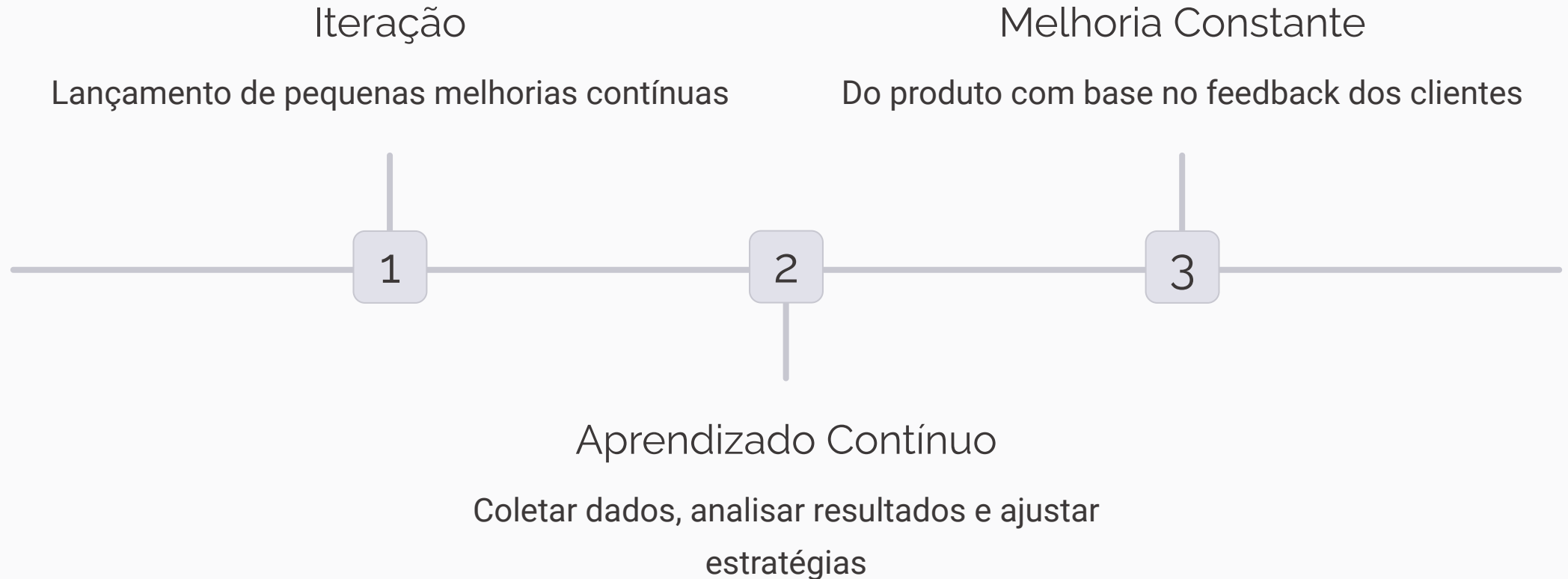
Resposta Rápida

Ao feedback dos clientes

Ajuste de Estratégias

Conforme necessário

# Iteração e Aprendizado Contínuo







# Caso de Estudo: Instagram

## Origem

O Instagram começou como um aplicativo de check-in chamado Burbn

## Observação

Os fundadores observaram como os usuários interagem com a funcionalidade de fotos

## Pivô

Após o pivô, o Instagram focou exclusivamente no compartilhamento de fotos



# Leitura Recomendada

Livro:

"A Startup Enxuta" - Eric Ries

Capítulo:

Capítulo 2: Começar

3 e 4: Aprender e Experimentos

Resumo:

O livro introduz os conceitos básicos da metodologia Lean Startup, incluindo a importância de começar pequeno e iterar com base no feedback dos clientes. Ries discute como o MVP pode ajudar as startups a aprender mais rapidamente.

# Reflexão

1

Como o MVP reduz riscos?

O MVP permite testar rapidamente as premissas sobre o produto e o mercado, evitando investir recursos em ideias que podem não funcionar.

2

Por que a validação de hipóteses é crucial?

A validação de hipóteses é essencial para que as startups direcionem seus esforços de forma eficiente e não desperdicem tempo e dinheiro.

3

Como o feedback dos clientes influencia?

O feedback dos clientes durante o desenvolvimento do MVP é fundamental para moldar o produto e garantir que ele atenda às necessidades reais do mercado.

# Aplicação Prática

Definir Hipóteses	Listar as principais suposições sobre o produto, o mercado e os clientes que precisam ser validadas.
Identificar MVP	Determinar a versão mais simples do produto que pode ser lançada para testar essas hipóteses.
Testar e Aprender	Lançar o MVP, coletar feedback e iterar com base no que foi aprendido.
Crescimento Iterativo	Expandir o produto e o negócio de forma gradual, mantendo o foco no aprendizado validado.