

Aprenda sobre o quadro Lean Canvas e comece sua startup

Tire a sua ideia de startup do papel com ajuda de um método inovador e eficiente de planejamento. Confira.

3 min de leitura • 29/03/2019 • Atualizado em 29/03/2019

Com as mudanças na economia e os riscos que as empresas correm de fecharem as portas nos dois primeiros anos, como demonstra [estudo do Sebrae](#), nós entendemos que muitas pessoas se sintam amedrontadas com a ideia de ter um novo negócio. Atualmente, é bastante comum vermos o surgimento das chamadas startups, que são empresas emergentes, cujo objetivo é desenvolver ou aprimorar um modelo de negócio, que seja, de preferência, escalável e repetível. Ter uma startup tem sido uma alternativa cada vez mais escolhida por empreendedores no mundo todo, e é de suma importância que haja um bom planejamento antes de começar.

FAVORITAR



Uma das técnicas utilizadas para o planejamento da ideia de uma startup é o quadro Lean Canvas. Esta é uma ferramenta baseada no Business Model Canvas (Quadro de Modelo de Negócios), cuja função principal é desenvolver modelos de negócios novos ou existentes. Já o quadro Lean Canvas tem um foco maior em hipóteses que precisam ser validadas logo no início da vida de uma startup.

Ele é ideal para o momento em que o negócio está surgindo e ainda não fez testes sobre suas suposições. Essa é a hora de analisar de maneira mais aprofundada os problemas que o mercado apresenta e estruturar de uma forma melhor a solução oferecida pela startup, encontrando aí o melhor resultado nessa equação.

O quadro possui também o objetivo de ajudar os empreendedores que estão iniciando um novo negócio a não perderem tanto tempo e dinheiro aprendendo com a vivência do mercado. Se no planejamento este quesito já é estudado, em combinação com a solução que a empresa oferece, a chance de se desenvolver sem maiores intercorrências aumenta.

É com o quadro Lean Canvas, também, que você é capaz de avaliar os diferenciais competitivos da sua startup. Com a análise em conjunto do mercado e da solução oferecida, é mais fácil encontrar o ponto que irá fazer o seu negócio se destacar em meio a tantos outros e se tornar inovador.

Veja agora como funciona o quadro Lean Canvas e os passos que devem ser seguidos em sua execução:



- 1 - Problema: faça uma lista dos três principais problemas que precisam ser resolvidos. Esse é o momento de avaliar como os seus clientes em potencial estão resolvendo o problema que a sua empresa se propõe solucionar;
- 2 - Segmento de clientes: busque entender quem são os clientes que podem se interessar e precisam da sua solução. Caso seja percebido que você tem mais de um tipo de cliente, o ideal é executar um quadro Lean Canvas para cada um deles;
- 3 - Proposta de valor: este é um momento para escolher bem as palavras e resumir em que consiste o seu produto/serviço, demonstrando o porquê de ele ser merecedor do dinheiro dos clientes. Aqui é bom ter cuidado para não fazer promessas que não podem ser cumpridas;
- 4 - Solução: neste ponto, descreva de forma sucinta as melhores soluções do seu produto e aposte também em elaborar um MVP (produto mínimo viável), que consiste em um produto com o mínimo de recursos possível, mas que serve para conhecer a reação do mercado sobre a sua viabilidade;
- 5 - Canais: é hora de pensar em como o seu produto/serviço chegará até os seus potenciais clientes e avaliar os custos dessa comunicação;
- 6 - Receitas: é preciso determinar qual será o modelo de receita, como também definir valores para o produto/serviço. Um bom começo pode ser oferecer um único plano, com uma avaliação inicial gratuita, para atrair a atenção dos clientes em prospecção;
- 7 - Estrutura de custos: organize em uma lista todos os custos fixos e variáveis da sua startup;
- 8 - Métricas chave: defina as principais ações e métricas que darão suporte à geração de receitas e como será feito o contato com o usuário e a retenção do mesmo;
- 9 - Vantagem competitiva: é aqui que você precisa concentrar sua energia para pensar no grande diferencial da sua startup, que a fará se destacar diante da concorrência e que irá trazer inovação para o mercado em que você está inserido.

Para ter um maior apoio na criação da sua startup participe conosco do Sebrae Startup Day 2019 e capacite-se para acelerar o seu negócio!