

Lean Startup

Webnaria UFRPE
28/07/2020

Marcos Cardosa
Professor UFRPE



Sobre o Apresentador

Professor do Departamento de Computação – UFRPE

Professor de Empreendedorismo

Doutor pela UFPE em Engenharia de Software

Diretor do Núcleo de Empreendedorismo e Inovação do IPÊ

Ex-Startupeiro*

Imaginem a seguinte cenaria



É esse outra

Dólar e Real

Problemas com o câmbio

Diversas tipos de pagamentos

Cartão de crédito, débito, boleto, etc.



Pagamento Recorrente

Mensalidade para uso do
serviço

Transparente ao usuário

O usuário precisa preencher apenas alguns campos, sem precisar entrar em PayPal, por exemplo.

*“Tu tens uma
ideia genial que
vai mudar o
mundo!”*



Mito ou Verdade?



UMA GRANDE IDEIA



UM PRODUTO PERFEITO



PERSISTÊNCIA

Desenvolvimento Baseado Na Prática

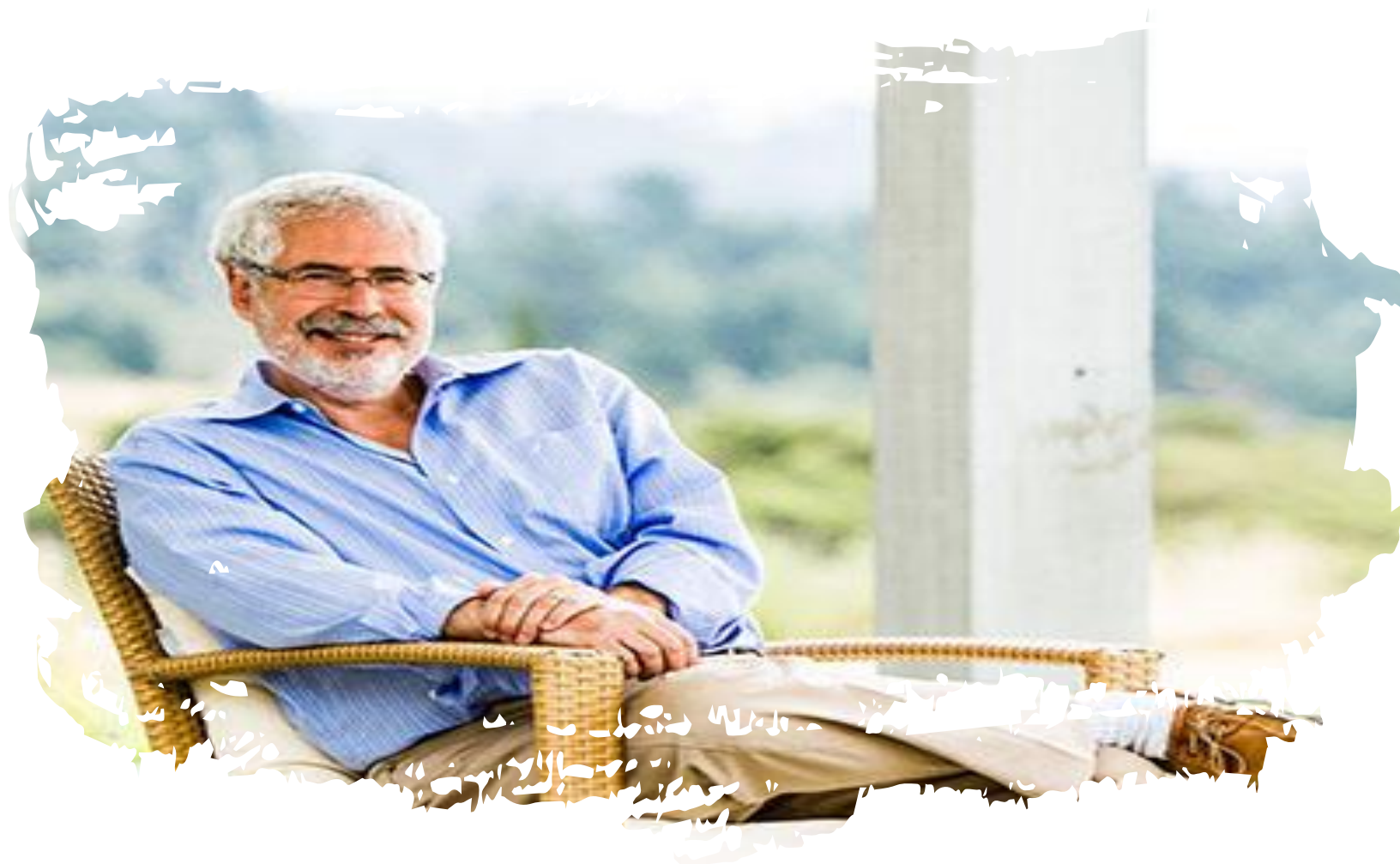
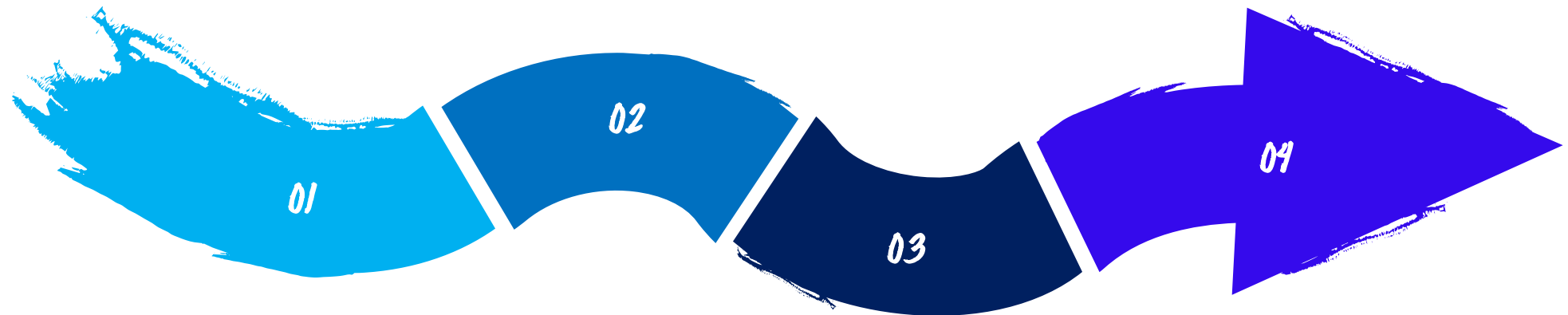


Diagrama da Desenvolvimento da Produto

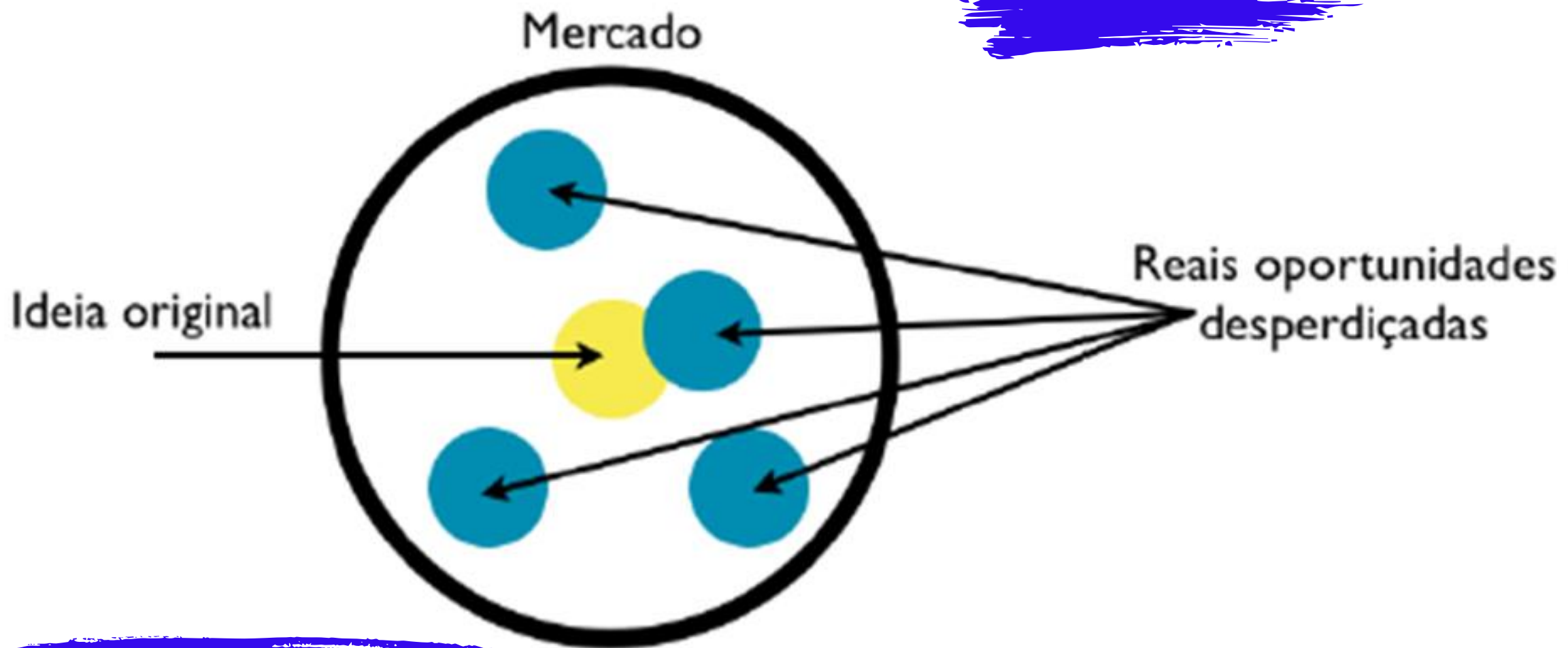


CONCEITO

DESENVOLVIMENTO
DO PRODUTO

TESTES ALFA/BETA

LANÇAMENTO



money management

christopher naismith

steve blank's

church

debt

lean startup

customer development

pack

keep calm

getoutofthebuilding

meme



Get out of the building startupsorocaba.com



5 reasons to Get Out of the Building ... medium.com



5 reasons to Get Out of the Building ... medium.com



Steve Blank: Want Your Startup to ... youtube.com



Your Day Job: Get Out of the Building ... designabetterbusiness.com



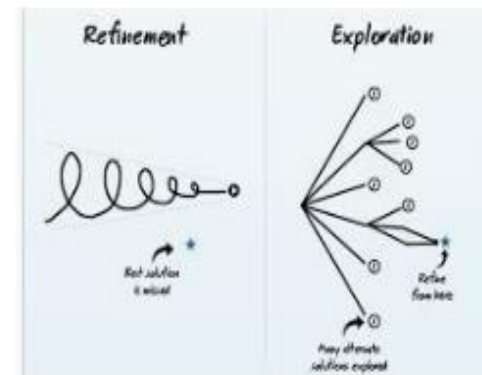
Ten Ways to Get Out of the Building pt.slideshare.net



Ten Ways to Get Out of the Building pt.slideshare.net



Get Out Of The Building pt.slideshare.net

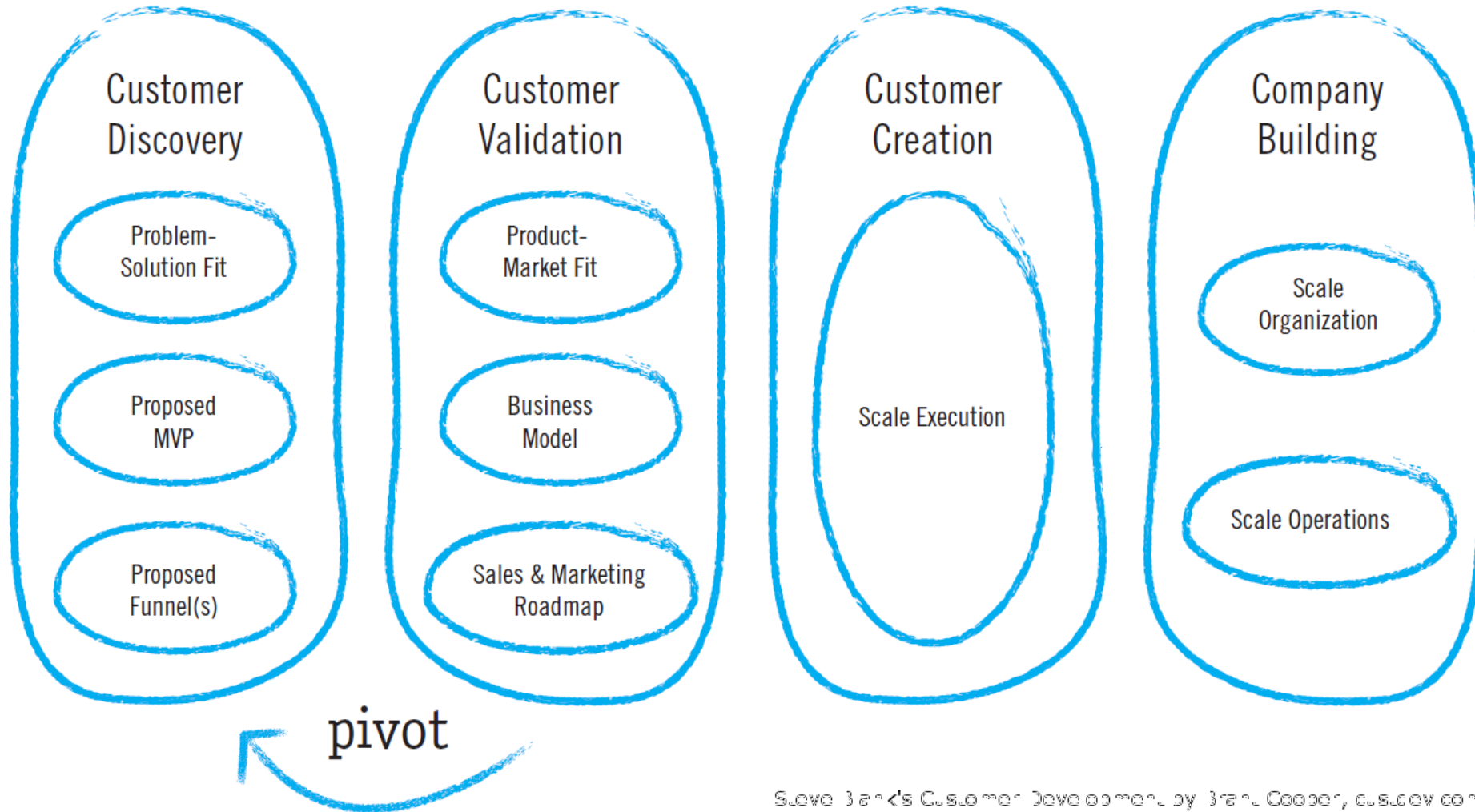


Building with the Validation Board ... welovelean.wordpress.com



Ten Ways to Get Out of the Building pt.slideshare.net





Steve Blank's Customer Development by Brian Cooper, cs.cow.com

Desenvolvimento Baseado no Cliente

de hipóteses e testes,

**OS EMPREENDEDORES NÃO
COMEÇAM COM CERTEZAS, MAS
COM UMA VISÃO.**

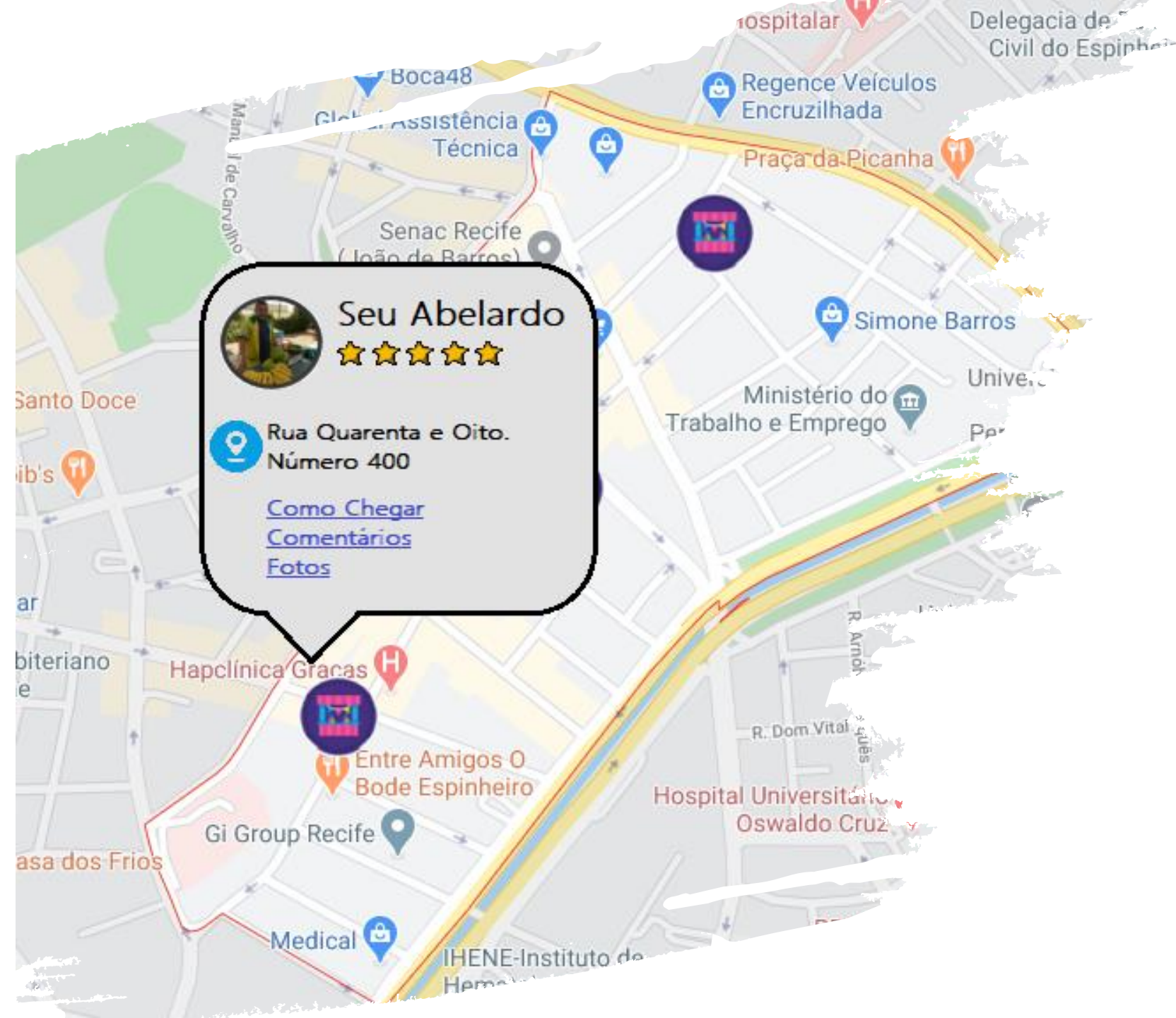
E estão dispostos a aprender e desaprender continuamente.

Mais um cenário



Outra...





Seu Abelardo

★★★★★



Rua Quarenta e Oito,
Número 400

[Como Chegar](#)
[Comentários](#)
[Fotos](#)



Feirante
LIVRES



Lean Startup

"Toda atividade que não contribui para se aprender a respeito dos clientes é desperdício." Eric Ries

Customer Development



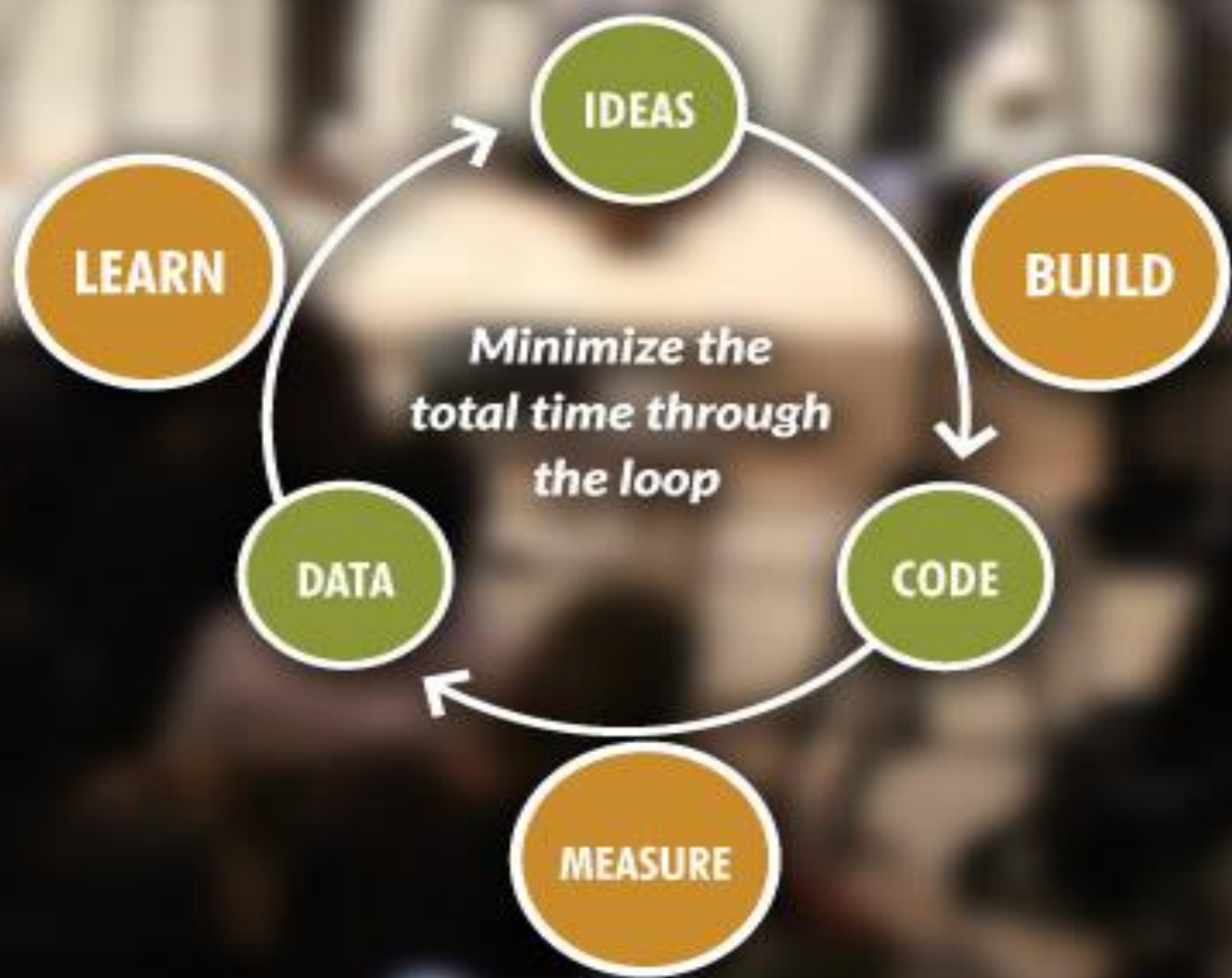
Problem: unknown

Solution: unknown

Hypotheses,
Experiments,
Insights

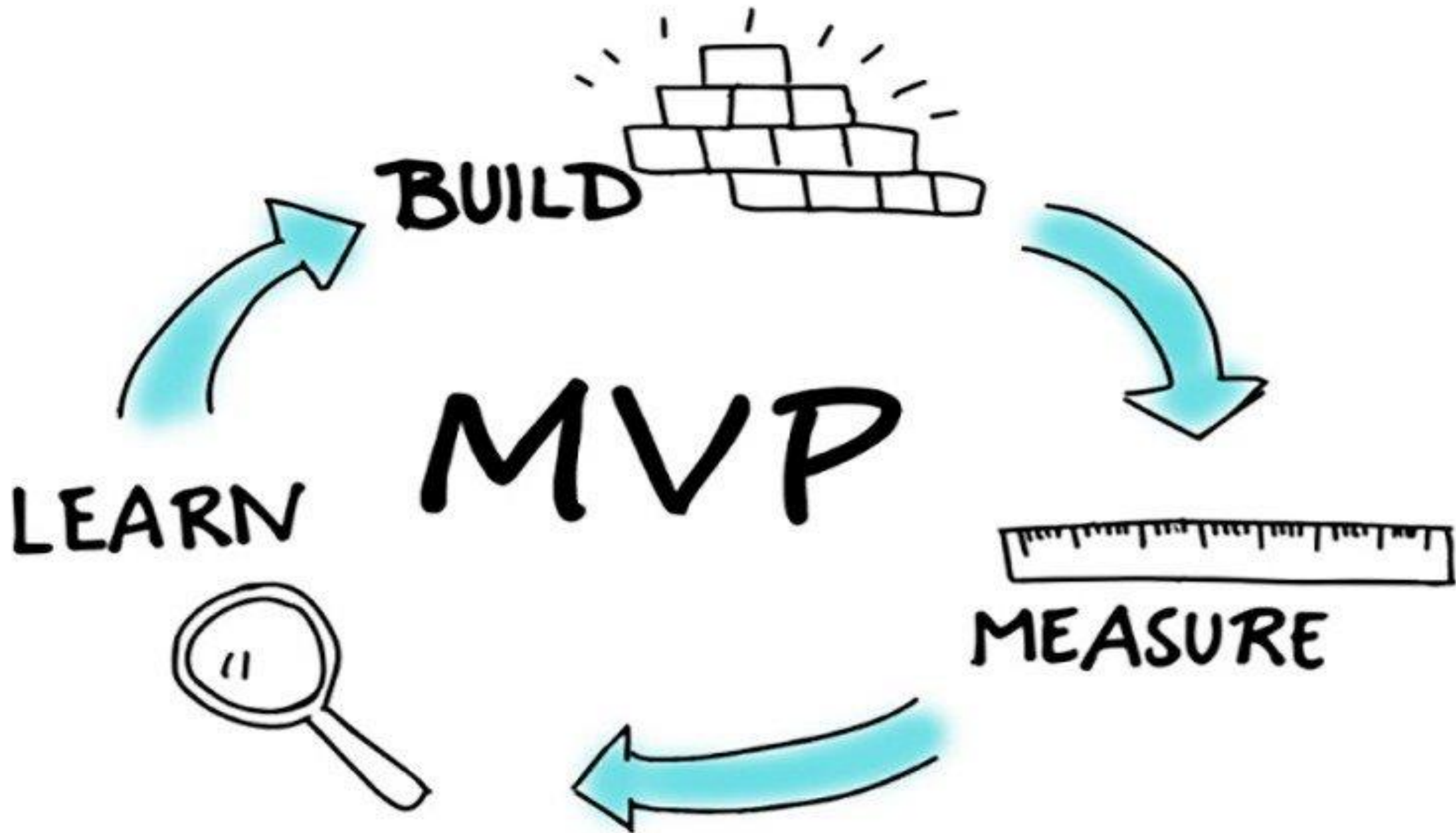
Data,
Feedback,
Insights



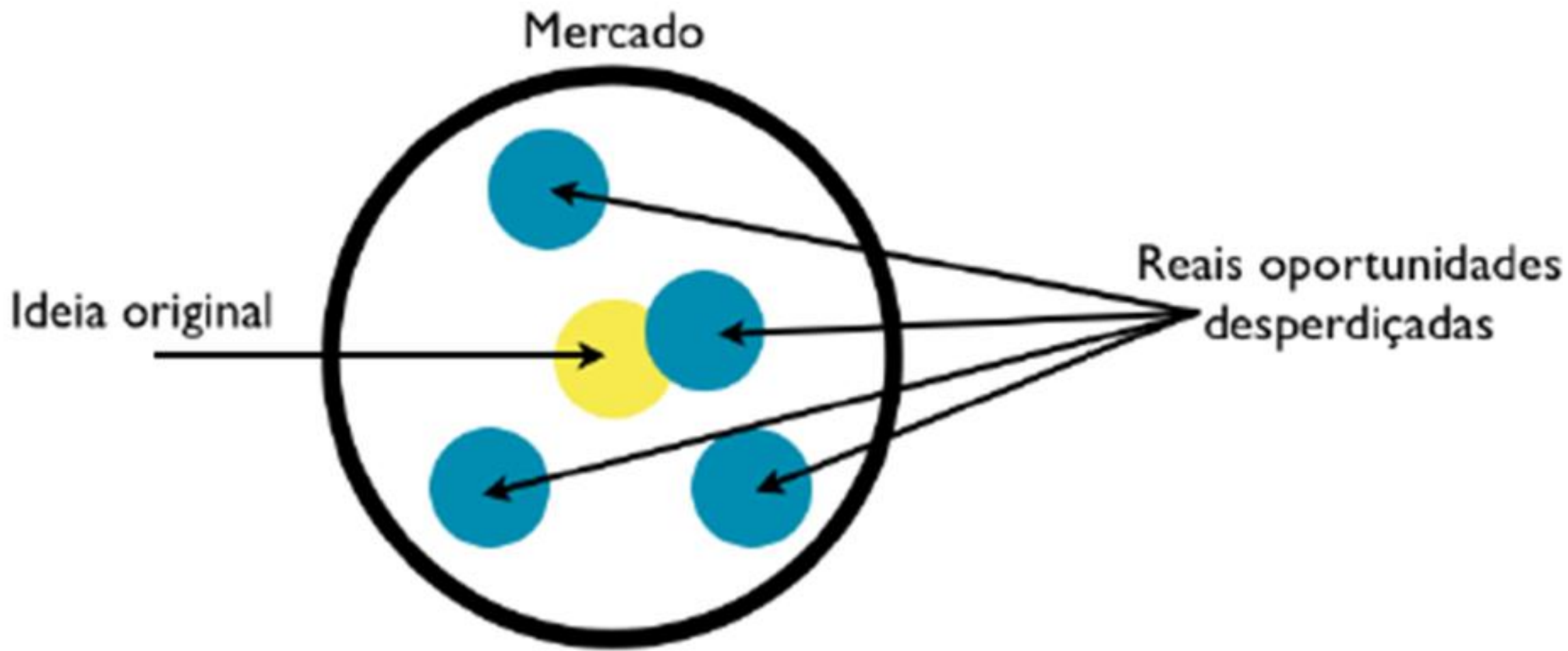


Refembranda,,,





Relembrando...



**OS CLIENTES SEMPRE ESTARÃO
LÁ, COM PROBLEMAS
ESPECÍFICOS E NECESSIDADES
NÃO RESOLVIDAS.**

Se gastássemos mais energia ouvindo e tomando de
com o cliente no centro da equação, ficaria muito mais fácil
construir o futuro dos nossos negócios. Este princípio é
verdadeiro do que nunca.

**AS CAMADAS QUE COLOCAMOS ENTRE
CLIENTES E A EQUIPE**

Ao longo do tempo, nos acostumamos a colocar entre
nossas equipes e o cliente. É curioso pensar que a
empresa ainda era pequena, seus fundadores tinham
contato com seus clientes. Poderia ser diferente
ou em campo, mas sempre observando.
Com o tempo, essas empresas se profissionalizaram
completos para cuidar de marketing, vendas e outras
funções. E, no caminho, algo se perdeu.

Quando pergunto para diretores e executivos
última vez que conversaram diretamente com um cliente,
sões surpresas. Não estou me referindo a reuniões
Estou falando de conversas reais.

O cliente sempre
como FOCO

- 01 Esse produto pode ser desenvolvido?
- 02 Entendem o que os clientes acham que querem
- 03 Acredita que a sucesso de uma startup é consequência de gênios
- 04 Pautado no planejamento, mas execução cega
- 05 Apresenta riscos de desenvolver produto que ninguém quer

Abordagem Tradicional

01 Esse produto DTVT ser desenvolvida?

02 Entender o que os clientes realmente querem

03 Acredita que a sucesso de uma startup pode ser construída seguindo o processo correto

04 Pautada na experimentação e validação

05 Prioriza a economia de tempo, esforço e investimento

Abordagem Lean

Aprenda em minutos o que levaria horas com

EXERCÍCIOS RESOLVIDOS PASSO A PASSO

EU QUERO!



Resumões
direto ao ponto



Exercícios resolvidos
passo a passo



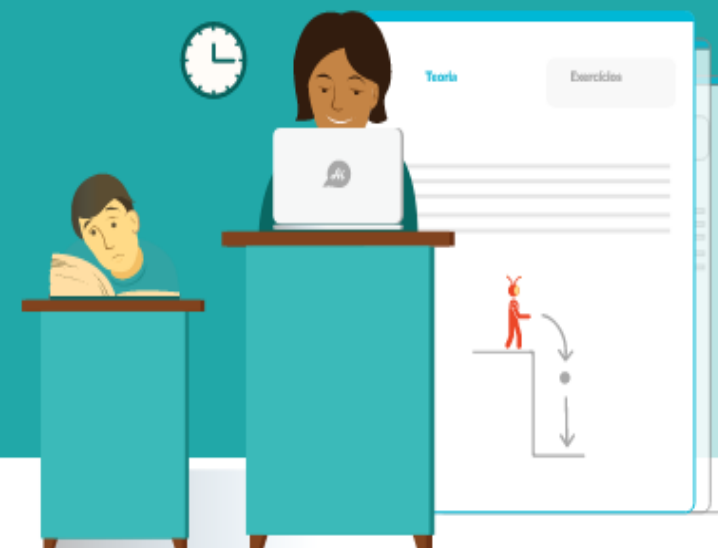
Aplicativo para
estudar OFFLINE



Videoaulas
incríveis



Aulões
Salva-Vidas



MUITAS MATÉRIAS DE EXATAS!



Empreendedorismo com Lean Startup



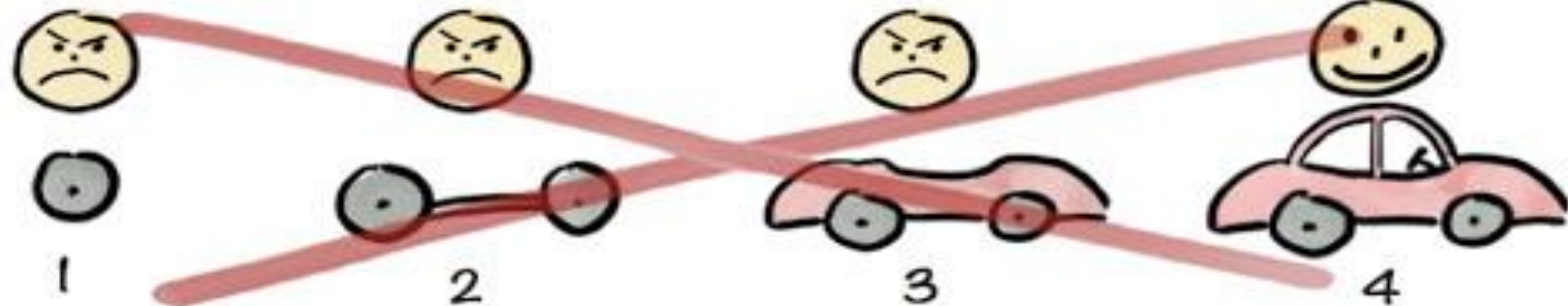
A. LEAN STARTUP

B. APRENDER

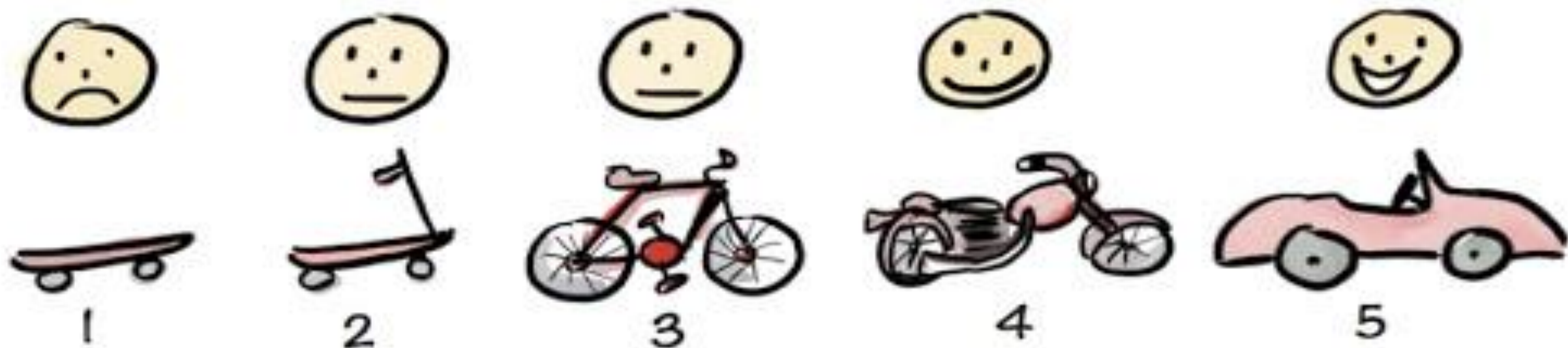
C. DESIGN THINKING

D. CONSTRUIR

Not like this....



Like this!



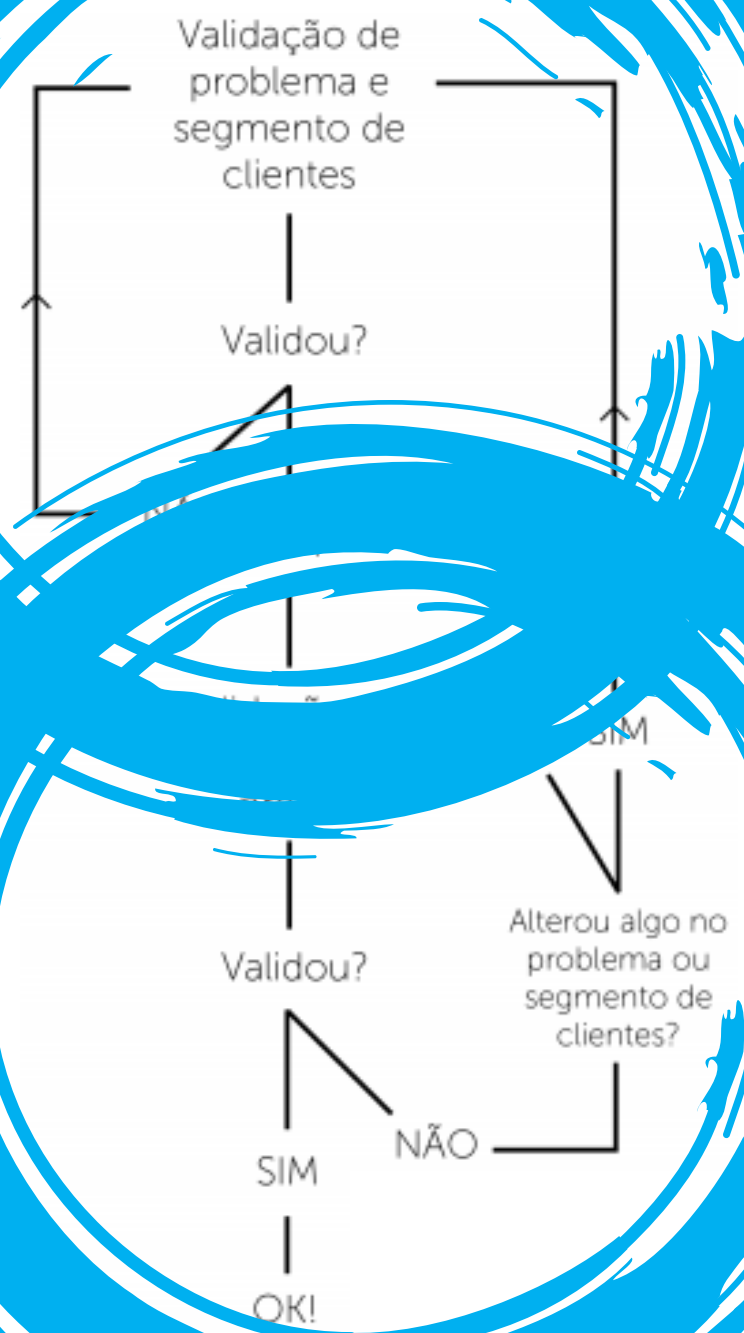
Sua ideia ainda não vale nada

O guia prático para começar a validar seu modelo de negócio

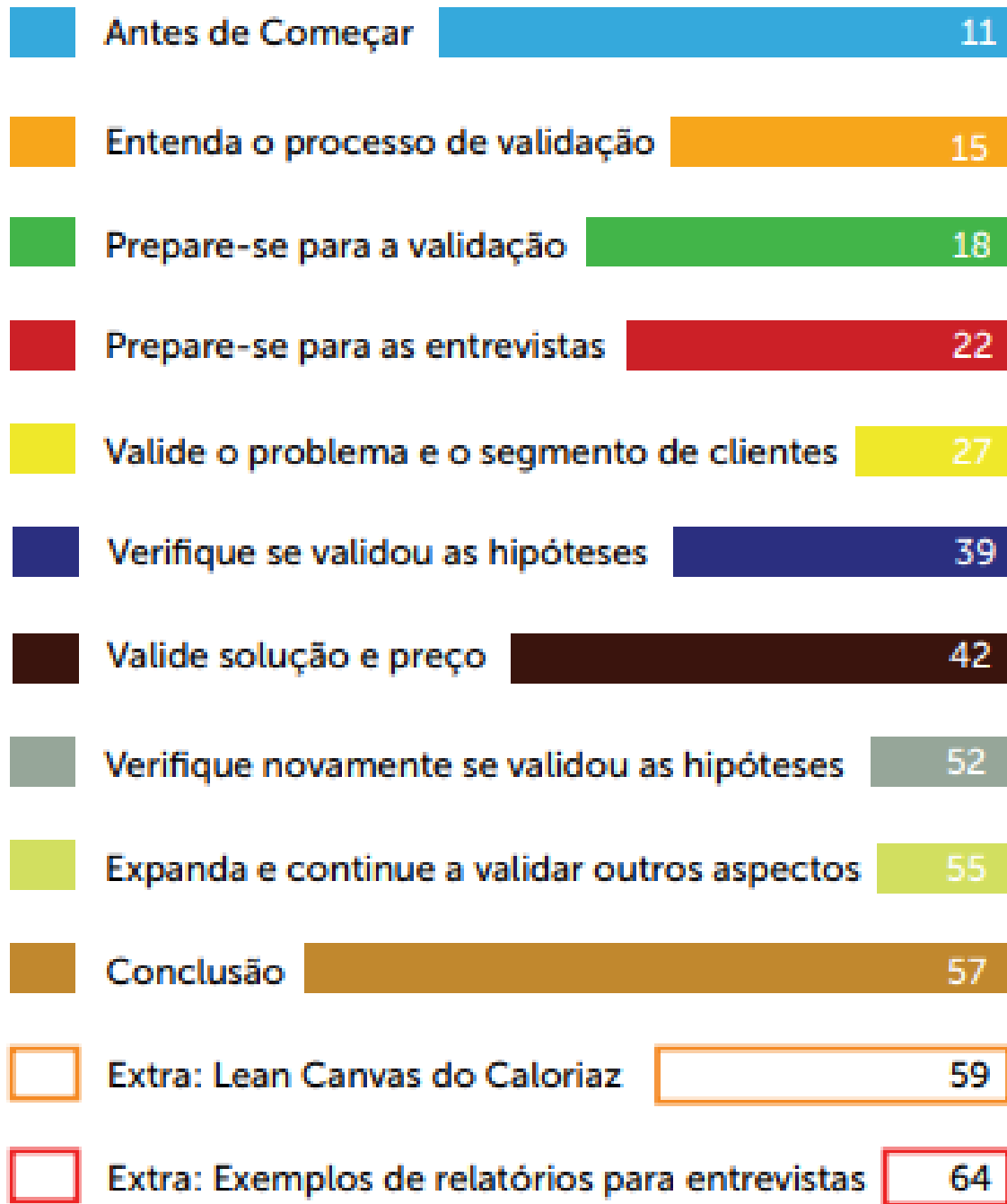
BAIXE GRATUITAMENTE O E-BOOK



...o processo de



*Processo de
Validação!*



Roteira bem definida!

*Validar sua ideia
via redes sociais!*



E agora?



IPÊ



UFRPE





Baqãa de Ideias

O aluno/técnico/docente da UFRPE pode procurar o NEI/IPÊ para discutirmos sua ideia de negócio

chamado.ipe@ufrpe.br



RECEIBRA



*Programa de
Iniciação ao
Empreendedorismo*

A graphic featuring the word "Obrigada!" written in a white, cursive script font. The text is centered within a blue, textured brushstroke that has a rough, hand-painted appearance. The brushstroke is composed of several overlapping horizontal strokes, creating a sense of movement and depth. The background is plain white.

Obrigada!