# Lean Canvas

Prof. Marco Antonio Carvalho Pereira

marcopereira@usp.br

# “SEGREDO” DO EMPREENDEDORISMO

# EXECUÇÃO

NÃO EXISTEM IDEIAS BOAS OU RUINS

EXISTEM IDEIAS BEM OU MAL EXECUTADAS

# EXECUÇÃO

# JORNADA DE APRENDIZADO

# TEMPO DE EXPERIMENTAÇÃO

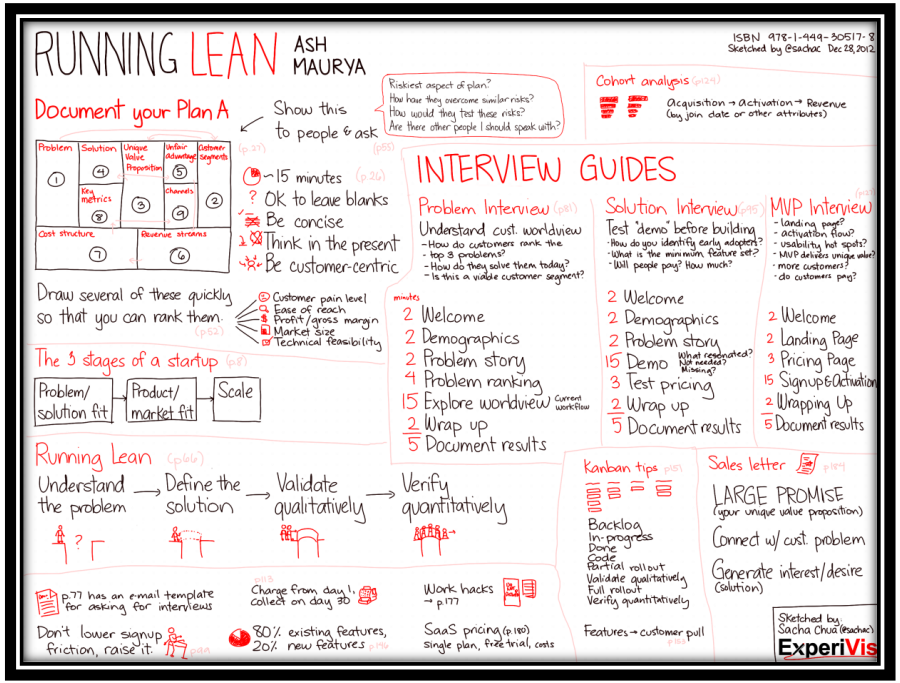
# LEITURA RECOMENDADA

**Ler não muda o mundo**

**Ler muda as pessoas**

**As pessoas mudam o MUNDO**

# Lean Canvas

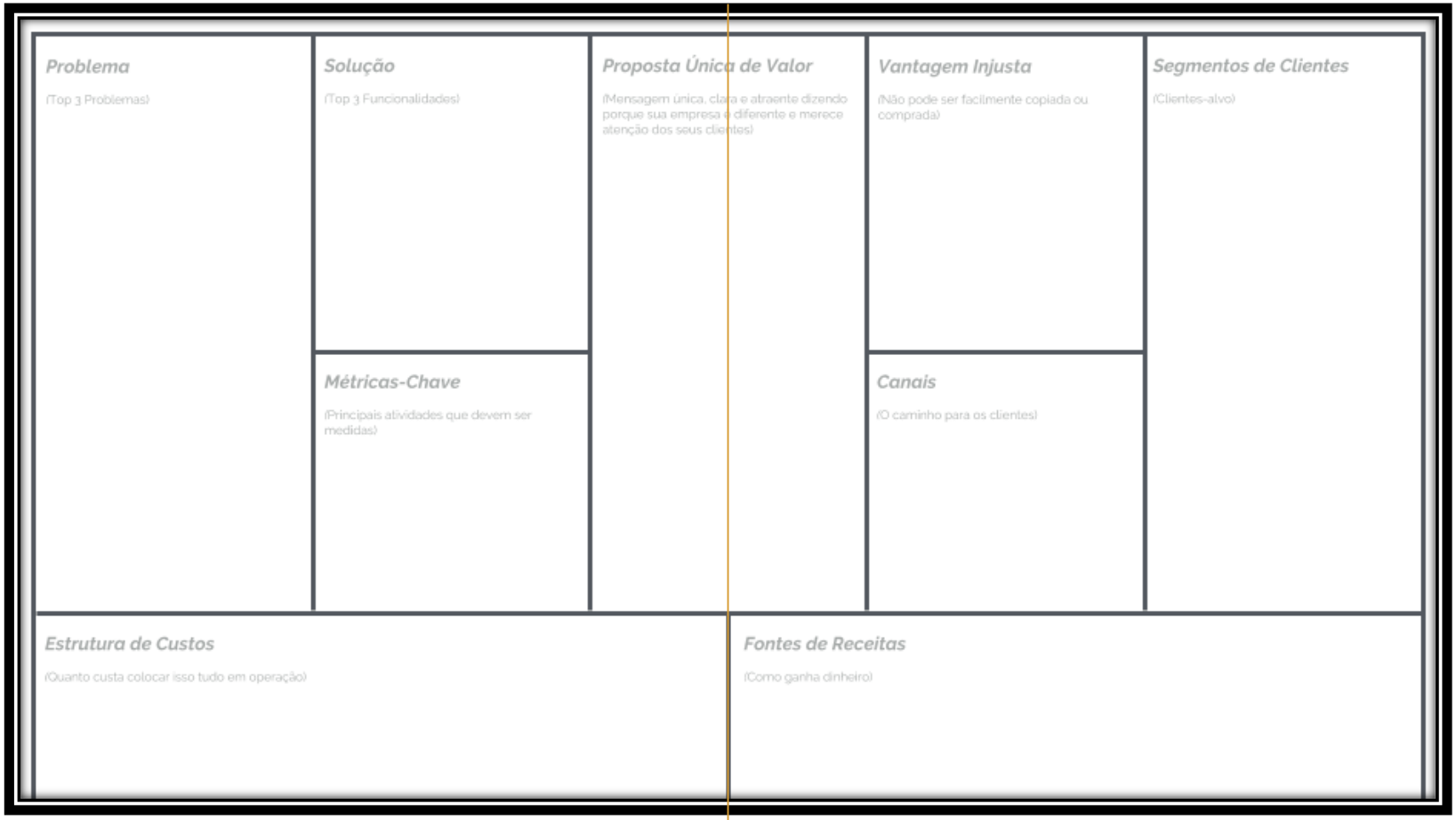


Ash Maurya

# Resumo

- **Problema:** Uma descrição breve sobre os top 3 problemas que sua startup quer resolver.
- **Segmento de Clientes:** Quem são os clientes da sua startup? Eles podem ser melhor segmentados?
- **Proposta de Valor Única:** Qual é o slogan do seu produto ou a principal característica que torna o seu produto diferente e merecedor do dinheiro dos clientes?
- **Solução:** Qual é o menor conjunto de funcionalidades (MVP) que entrega a proposta de valor única descrita acima?
- **Métricas-Chave:** Descreva as principais ações e métricas que suportam a geração de receitas ou retenção de clientes.
- **Canais:** Faça uma lista de canais gratuitos e pagos que sua startup usa para atingir seus clientes.
- **Estrutura de Custos:** Faça uma lista de todos os custos fixos e variáveis que sua startup possui.
- **Fluxos de Receita:** Identifique o seu tipo de modelo de receita e determine as premissas para indicadores como *Life time value*, margem bruta, *break-even point*, etc.
- **Vantagem Injusta:** Uma vantagem injusta é algo que não pode ser copiado ou comprado..

# Lean Canvas




PRODUTO

MERCADO

# LEAN CANVAS

1 – Problema

2 – Segmento de Cliente

3 – Proposta Única de Valor

# 1 - Problema

- Ausência de produtos
- Má qualidade
- Solução inovadora

**Problema:** Uma descrição breve sobre os top 3 problemas que sua startup quer resolver.

# 1 - Problema

## Exemplos

- Gasto excessivo de água
- Má alimentação
- Falta de tempo para cozinhar

## Perguntas-chave

- É algo que os clientes querem? **(indispensável)**
- Os cliente pagarão por isso? Se não, quem pagará? **(viável)**
- O problema pode ser resolvido? **(factível)**

# 2 – Segmento de Clientes

- Compradores
- Anúncios
- Parceiros

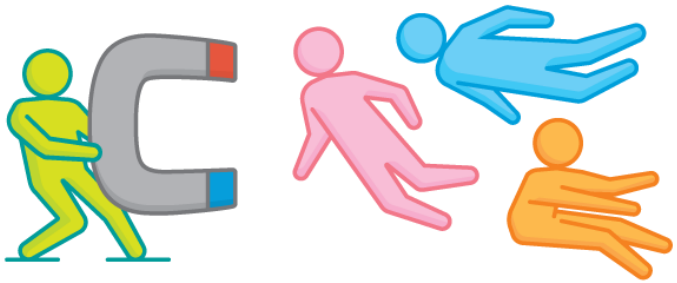
**Segmento de Clientes:** Quem são os clientes da sua startup? Eles podem ser melhor segmentados?

# 2 – Segmento de Clientes

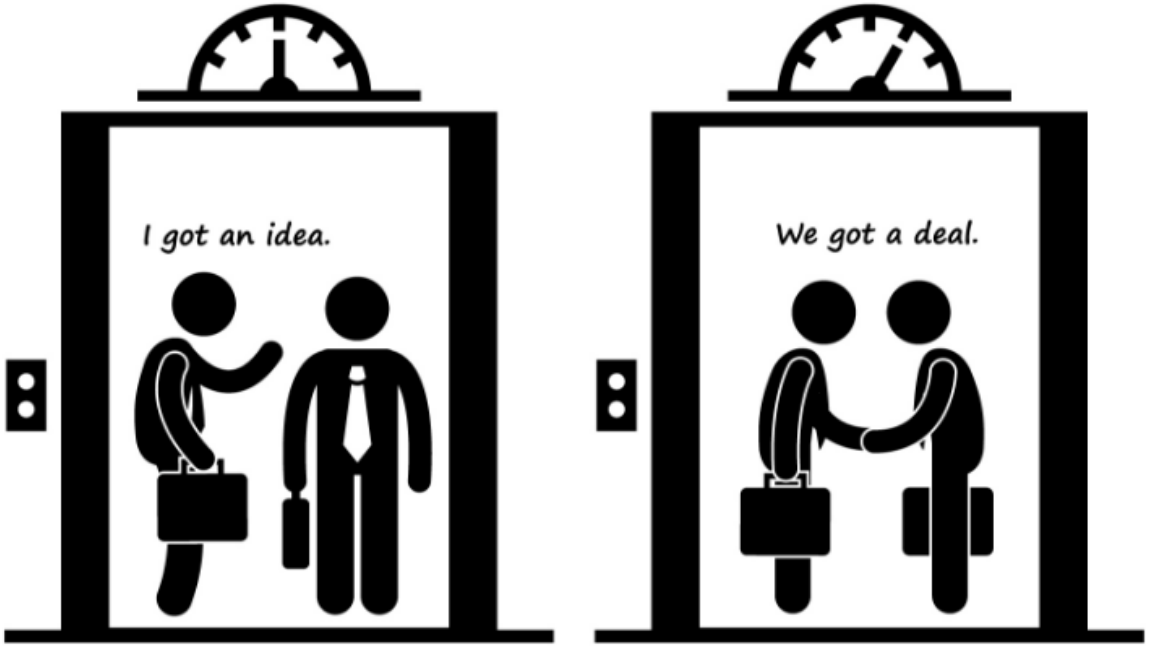
## Quem é o seu cliente?

Homem? Mulher? Pessoa física ou pessoa jurídica? ⟶ **Especificar**

Além de dados demográficos, o quanto você conhece o seu cliente? Quais são suas reais necessidades? O que ele pensa? ⟶ **Entenda o cliente**



# 3– Proposta Única de Valor




**PROPOSTA DE VALOR ÚNICA :** qual é o slogan do seu produto ou a principal característica que torna o seu produto diferente e merecedor do dinheiro dos clientes?

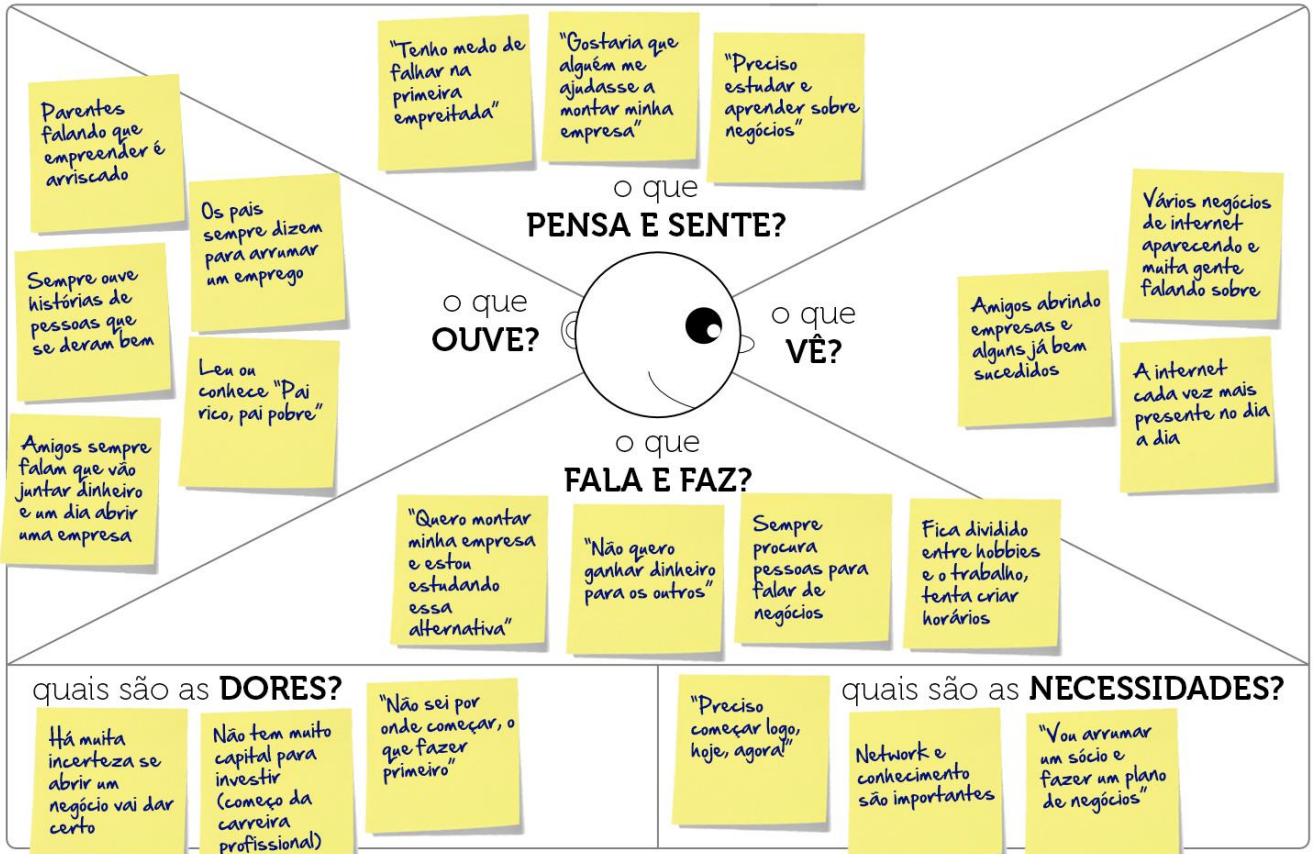
# Clientes x Proposta de valor

Uma coisa é o que eu "**acho**" que o cliente quer....
Outra, é o que, de fato,
**o cliente quer**

# Mapa da Empatia

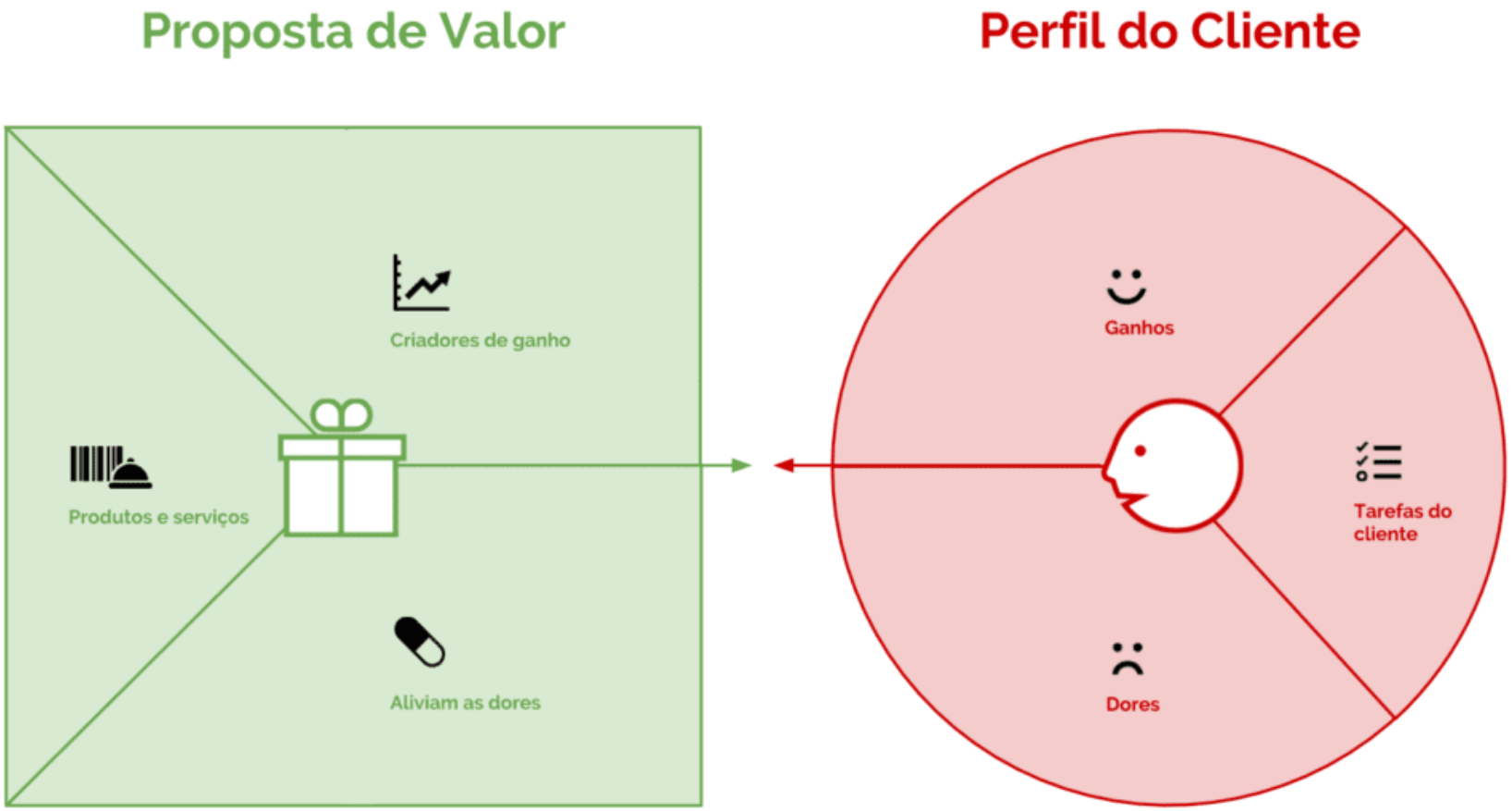
# Mapa da Empatia

Nome: Andre Idade: 27



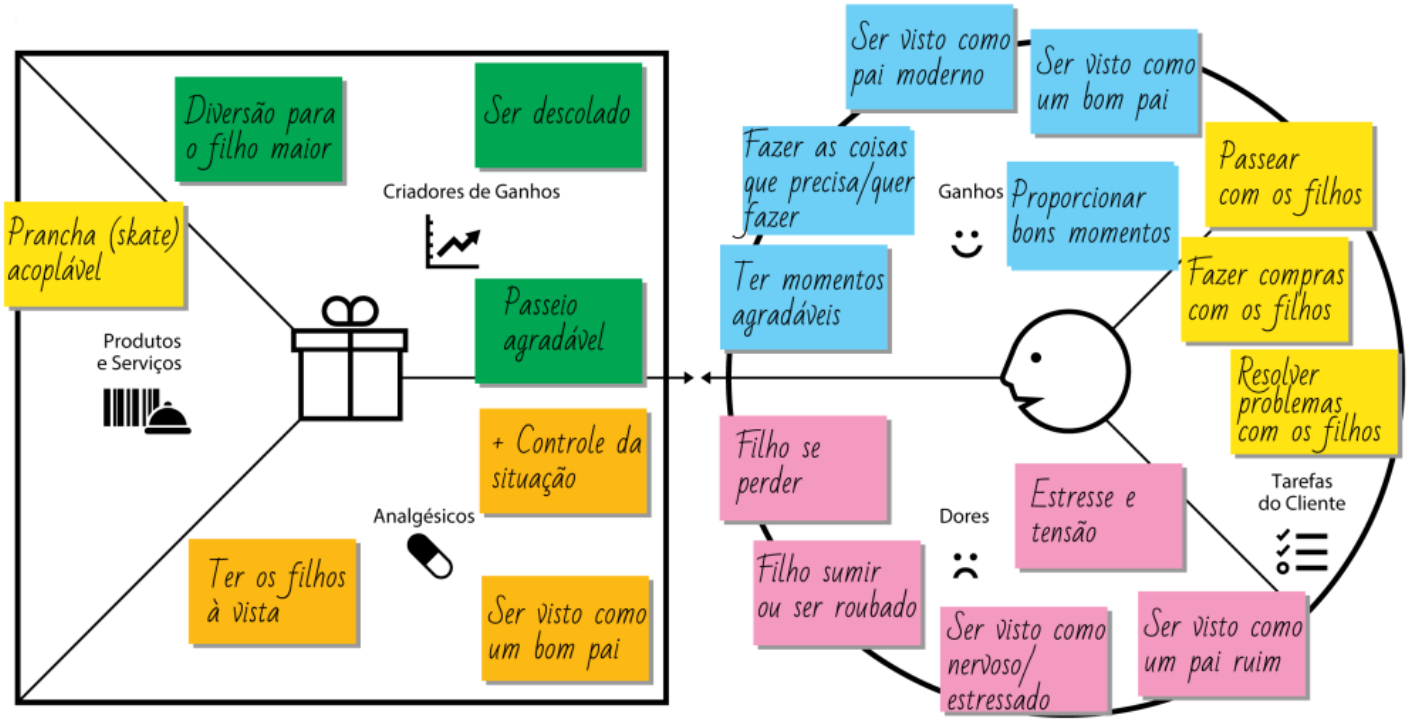
# Criando Mapa da Empatia

# Canvas da Proposta de Valor



# CANVAS DA PROPOSTA DE VALOR

*Exemplo: Prancha (skate) acoplável para carrinho de bebê*



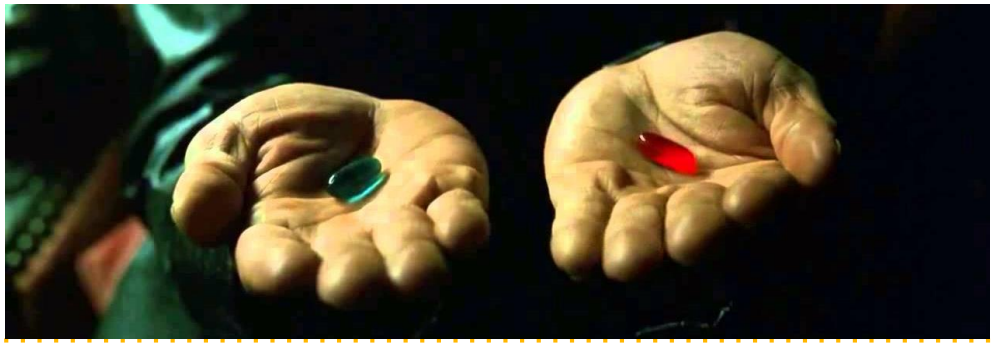

Fonte: http://fabiorobertoborges.com/blog/canvas-de-proposta-de-valor/

# Lean Canvas

4 – Solução  5 – Canais  6 – Receitas  7 – Despesas

# 4 – Solução

- Qual a maior **dor** do seu cliente ?
- Brainstorming
- MVP – Mínimo Produto Viável



# 5 – Canais

São as ferramentas que permitem que você entregue sua proposta de valor aos seus clientes

# 5 – Canais: funcionalidade

- Ampliar o conhecimento do cliente a cerca do produto ou serviço a ser oferecido
- Permitir que o cliente realize a compra
- Possibilitar suporte no pós venda

# 5 – Canais

São as ferramentas que permitem que você entregue sua proposta de valor aos seus clientes

# 5 – Canais: funcionalidade

- Ampliar o conhecimento do cliente a cerca do produto ou serviço a ser oferecido
- Permitir que o cliente realize a compra
- Possibilitar suporte no pós venda

# 5 – Canais: exemplos

- Aplicativo
- Página em redes sociais
- Campanhas locais

- Lojas Físicas
- Aplicativo
- Redes sociais
- Mais recente: Canal de Whatsapp

magazineluiza.com

# 6 – Receitas

**Entrada no caixa**

Dinheiro recebido na venda de produtos e/ou serviços

# 7 – Despesas

**Saída do caixa**

Dinheiro gasto para produzir produto e/ou serviço e se manter

**Instalação** ≠ **Custeio (Giro)**

# 6 – Receitas 7 – Despesas

| TIPOS DE RECEITA | |
|---|---|
| Venda | Taxa de Assinatura |
| Anúncios | Leasing |
| Licenciamento | Taxa de Uso |

| DESPESAS INICIAIS |
|---|
| Horas de Programação |
| MVP físico |

| DESPESAS CUSTEIO |
|---|
| Fixos (Funcionários, Aluguel, Energia Elétrica...) |
| Variáveis (Impostos, Comissões,...) |

# Lean Canvas

8 – Métricas Chaves

9 – Vantagem Injusta

# 8 – Métricas

## Indicadores que mostram o desempenho da startup

**Importantes para tomar decisões.**

# 8 – Métricas-chave

## Métricas de vaidade X Métricas acionáveis

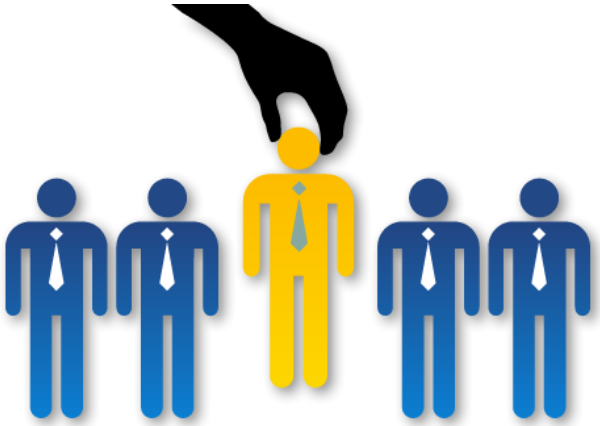
- Número de downloads
- Número de visualizações
- Número de seguidores

- Número de clientes ativos
- Quantidade de usuários que volta a assistir um vídeo
- Taxa de crescimento mensal

# 9 – Vantagem Injusta

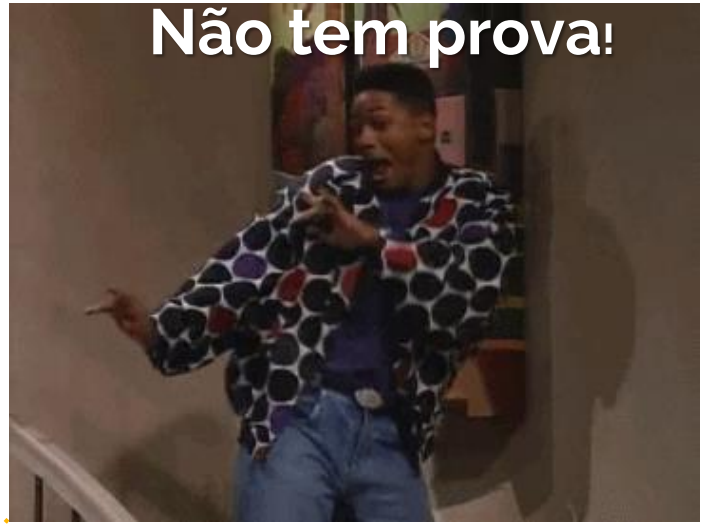
**Definição:** "Uma verdadeira vantagem injusta é algo que não pode ser facilmente copiado ou comprado"

Sason Cohen



**É o seu diferencial em relação à seus concorrentes!**

# Forma de avaliação




**Mas tem...**

Muita mão na massa

Presença é **ESSENCIAL**

3 Pitchs

# Forma de avaliação

**LEAN CANVAS – ENTREGA**
17/setembro – Peso: **5%**

**PITCH DO LEAN CANVAS (Vídeo)**
25/setembro – Peso: **10%**

**ENTREVISTAS**
1/outubro - Peso: **5%**