Empreendedorismo

Entrevista da Solução

AULA 6

Recapitulando

ENTREVISTA DO PROBLEMA

ANÁLISE SWOT

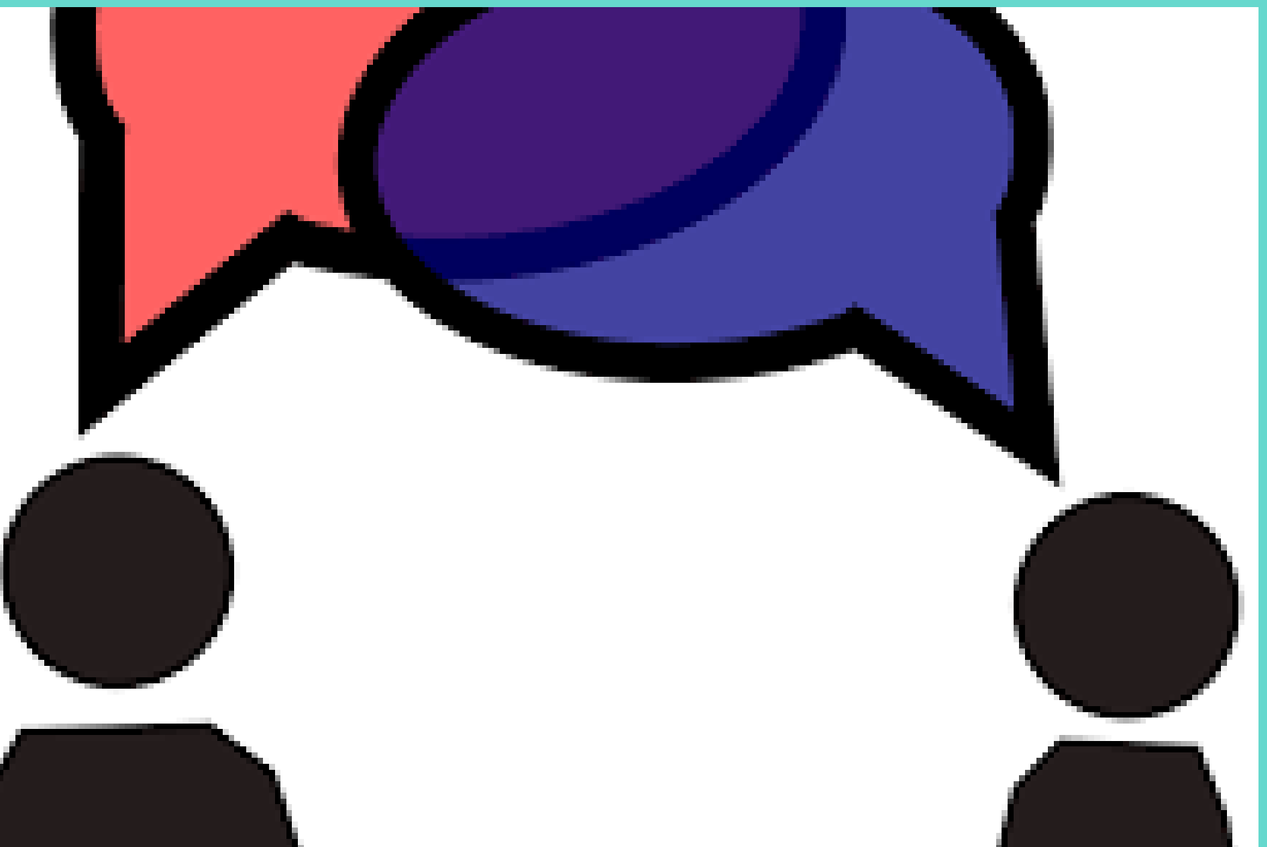
PROTOTIPAGEM

BRAINSTORMING

LEAN CANVAS

MAPA DA EMPATIA

Qual a próxima etapa?



É preciso validar a solução obtida!

Assim, como na entrevista do problema, a **entrevista da solução** recolherá feedbacks para entender se a solução realmente é boa para o problema.

Objetivos da Entrevista da Solução

A validação da solução significa descobrir se os clientes têm interesse na sua solução

1	2	3	4
Apresentar a solução aos clientes	**Recolher feedbacks sobre sobre o MVP.**	**Aprimorar o MVP a partir dos feedbacks.**	**Alinhar o MVP com o segmento de clientes e problemas.**

PASSO A PASSO

QUEM SERÁ ENTREVISTADO?

O entrevistado deve fazer parte do seu público alvo
Criar uma persona (mapa da empatia)
Segmentar o máximo possível

HIPÓTESES DE VALIDAÇÃO

É o fundamento principal da sua ideia, o que será testado nas entrevistas.
Exemplo: IFood –> As pessoas se interessam em comprar comida por aplicativos de delivery?

APRESENTAÇÃO

Breve apresentação dos entrevistadores e entrevistados.

CONTEXTUALIZAÇÃO

Fazer uma rápida contextualização sobre o ramo em que a sua statup está inserida e do problema enfrentado.

PASSO A PASSO

PROPOSTA

Apresentar a proposta de solução indicada pela startup, mostrando seus pontos fortes e benefícios.

MVP

Apresentar o MVP ao cliente, mostrando todas as funcionalidades do protótipo.
OBS.: Caso seu MVP não esteja pronto, alinhe todas as funcionalidades dele e fale para o cliente de forma detalhada como será o produto final da empresa.

IMPRESSÃO DO CLIENTE

Fazer a avaliação da impressão do cliente a cada pergunta feita e principalmente na aprentação do MVP, isso é relevante para o seu aprimoramento.

ROTEIRO

1) Quem será entrevistado?

2) Hipóteses de validação

3) Apresentação

4) Contextualização

5) Proposta

6) MVP

7) Impressão do cliente

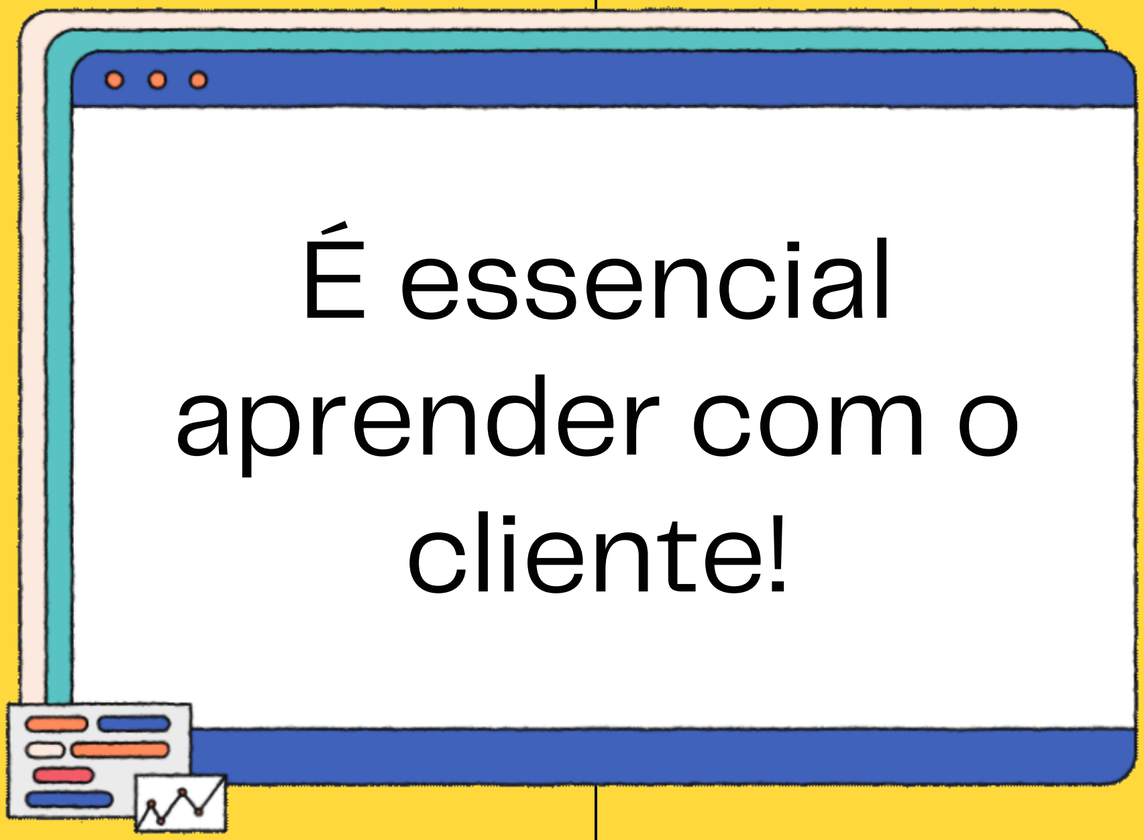
Dicas para uma boa entrevista de solução

> Seja o mais claro possível

> Saiba ouvir o cliente

> Estaja atento as expressões

> Tente ser o mais informal e menos técnico possível



POR ISSO OS FEEDBACKS DEVEM SERVIR COMO BASE PARA MELHORIA CONTÍNUA.

ESSE É UM LONGO PROCESSO DE TENTATIVA E ERRO.

OBRIGADA!

DÚVIDAS?