



#### PMI-3817

#### EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO EM ENGENHARIA Aula 04 - 2023

#### **MVP**

Prof. Giorgio de Tomi Prof. Antonio Muscat Rubens Approbato Carlos Fenerich





conteúdo:



parceria:



**Apoio** 

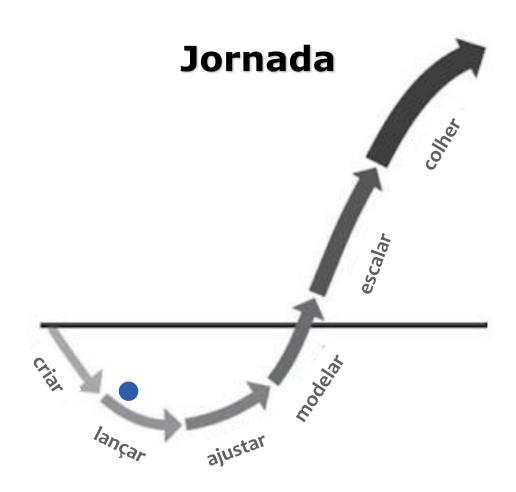


## KEARNEY



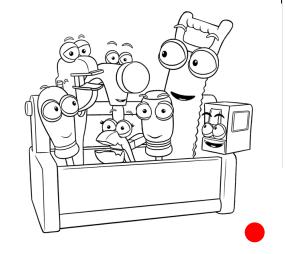






#### Caixa de ferramentas

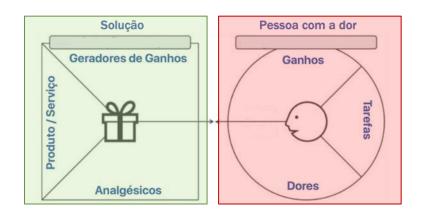
- Jornada do Cliente
- Canvas de proposta de valor
- MVP
- Matriz É-Não é-Faz-Não Faz
- Matriz Esforço-Impacto





#### Tarefas pra esta aula

- 1. Discutir a jornada e/ou entrevistar algumas (mínimo 5) pessoas que tenham esta dor;
- 2. Fazer o CPV: Lado direito e esquerdo
- 3. Subir o DECK 1 no e-disciplinas



## **Breakout rooms**

Sala1/Everest - Ingrid

Startup 02 Startup 19

Sala 2/K2 - Edson

Startup 05

Startup 07

Sala 3/Siula Grande - Vick

Startup 08

Startup 09

Sala 4/Annapurna - Messias

Startup 10

Startup 11

Sala 5/Denali - Letícia

Startup 13

Startup 14

Sala 6/El Capitan - Diego

Startup 20

Startup 21

Sala 7/Eiger - Enzo

Startup 17

Startup 18

Sala 8/Corcovado - Ricardo

Startup 22

Startup 23

Sala 9/Matterhorn – Fenê

Startup 24

Startup 25

## Atividade (30 min)

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

## Mentoria(\*) sobre o Sprint da semana

- 2 startups por sala com mentores e monitores
- Apresentação de 5 minutos por startup do CPV e da experiência de conversar com quem tem a dor
- Feedback e discussão com mentores no tempo restante.

(\*) *Mentoria não é aula*: é questionamento, feedback e discussão de opções.

JAMEORA!

# 30:00



Breaktime for PowerPoint by Flow Simulation Ltd. Pin controls when stopped



## Lao Tsu "Uma jornada de mil quilômetros começa pelo primeiro passo."













March	N III CA SHARE	Sun				-01000
Second	Marketon S	Seria Seria				2.00
Second	100	700	DESCRIPTION OF THE PERSON OF T	Intelligentation	10mm	
Second		The second secon	A STATE OF THE PARTY OF THE PAR		Contract Contract	
The content of the			St. Salaratanana S.A.			
The content of the						
March						
April	1000	DOWN MICHAEL STREET, and San Street,	T I was		the four time (there to	
March   Marc	Total Control	COMPANIES.			Addressed that	
The state of the	Charles Co.					
Section   Sect	Comment of the Commen		Si territori			
Married   Marr		Services .	Ell The Brother States			
Company	1 photos		E. Seattle brown			
A company of the co	The Santoline Secretarion Co.	to have their their times	SC SURVive bearing		Section Committees.	
A	S Marketine Michigan Marketin B	No. of Concession, Name of	St. Section			
Annual Content		the forest panel, bearing the	Williams Sale		Stationary statements	
The state of the		V-300 18000	The Aud I I	48.0	prompter &	
Section   Sect		String Contribute	NO February	44.00	Southing For This Brids	
March   Marc	S memorkeus- for the Rosewill		Mr. Holler Lawrence			
March   Marc	Charles St. Control Control		Of large trans			
Second						
March   Marc						
March   Marc						
Section   Sect						
The state of the					Aug 85 Sept March 1 Sept.	
The second secon						
Company   Comp			St. Spinner/Spington			
Transport   Tran						
Specific Control of Co					terio Salvidorgatio Inc.	
			© seasons			
	A STREET WATER OF THE PARTY OF					
The second secon	The second secon					
	-				Total Continues and Printers	
The state of the s						



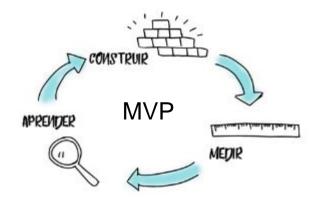
## O que é um MVP?

Minimum Viable Product (Produto Mínimo Viável)

Menor número possível de funcionalidades para fazer o produto funcionar resolvendo pelo menos um dos problemas do cliente.

(Steve Blank)

O MVP é um **processo** de teste de mercado!



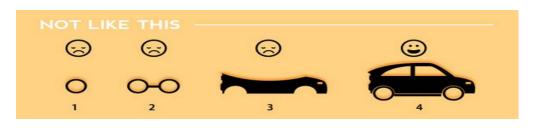


## MVP x Protótipo







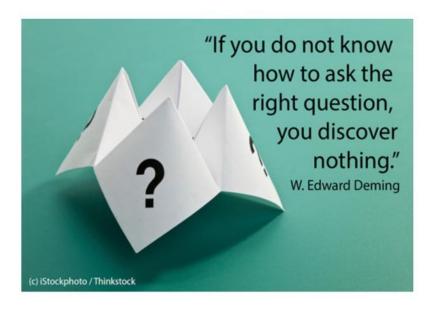


## Porque fazer um MVP?

- Testar as hipóteses da startup.
- Buscar o product-market-fit (PMF).
- Evitar fazer um produto que ninguém quer.
- Maximizar o aprendizado sobre o mercado com um mínimo de esforço e gasto.



#### Saiba o quer do seu MVP



- O MVP testará hipóteses e premissas.
- Seu experimento só terá valor se formular suas hipóteses e definir as premissas corretamente.
- O MVP será um desperdício se você não souber o que quer saber ou não medir os resultados

#### **Exemplos de coisas que o MVP pode testar:**

- **♦** Se a dor é relevante
- **♦** Se muitas pessoas se interessam
- **♦** Quem vai pagar e quanto?
- **♦** O momento é o correto?
- **♦ Quem é o cliente?**
- **♦ Quanto a solução é melhor que outras soluções?**
- **♦** O cliente volta para mais? ..... etc, etc.









## MPV (Lo Fi) - Landing page



- Permite medir o interesse com baixo custo
- Método de testar a hipótese com uma campanha de marketing
- Permite que os clientes tenham uma ideia do produto e podem se inscrever para recebe-lo ou comprá-lo

#### Ferramentas:

https://pt.wix.com/

https://www.wishpond.com/landing-pages/

https://fleeg.com/solucoes/criador-de-landing-page/

https://sites.google.com/

## MVP (Lo Fi) - Landing page



https://startupparke.wixsite.com/parke

(PMI3817-2020)



https://sites.google.com/usp.br/cpyou/in%C3%ADcio

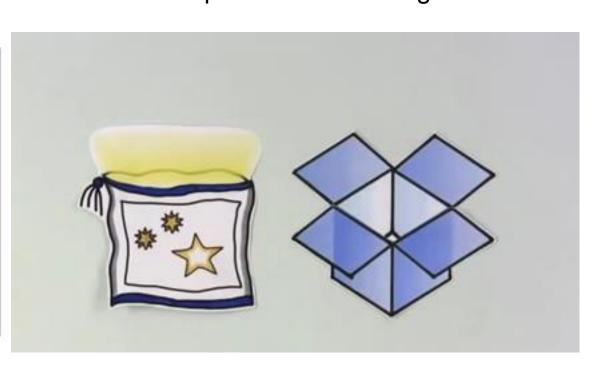
(PMI3817-2021)



#### MVP (Lo Fi) - Vídeo

Dar ao futuro cliente uma experiência próxima do que que irá adquirir.

**Caso Dropbox**: Drew Houston, fundador do Dropbox, em 2007 fez um vídeo: 75.000 pessoas no waiting list do beta





#### Ferramentas:

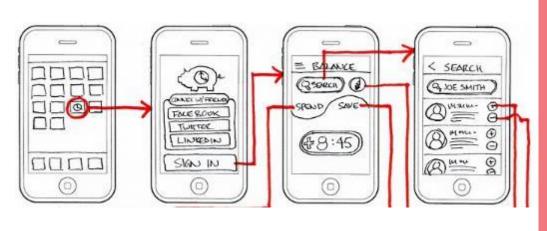
https://www.animame.com.br/

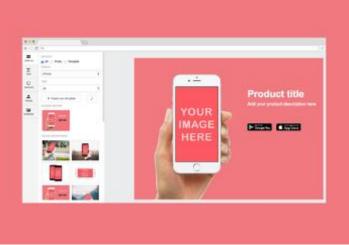
https://www.powtoon.com/

https://www.vyond.com/



#### MVP (Lo Fi) – Mock up





#### Ferramentas:

https://balsamiq.com/

https://www.invisionapp.com/

https://proto.io/

https://marvelapp.com

https://www.axure.com/

https://theapplaunchpad.com/



## MVP (Lo Fi) – Mock up Exemplo de casa (PMI3817)









1.328 seguidores no Instagram

## Mockup + Vídeo + Rede Social

- 111.403 visualizações
- 3.723 reações
- 317 comentários

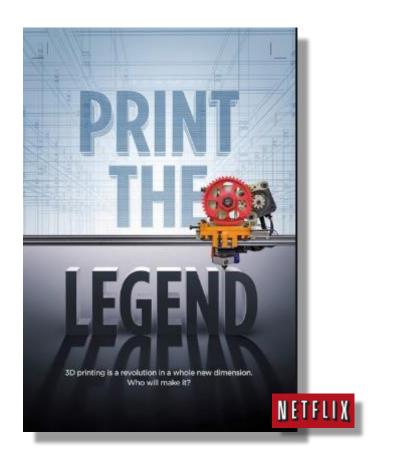






## MVP (Lo Fi): Product Crowdfunding

(ou "venda seu produto antes de produzi-lo")





#### Ferramentas:

https://www.kickante.com.br/

https://www.catarse.me/

https://benfeitoria.com/





## MVP (Hi Fi) - Concierge

Fazer manualmente o que seu produto ou serviço faria automaticamente.



Os fundadores começaram a vender planos individuais de refeições com seus primeiros clientes, fazendo as compras dos produtos e entregando **pessoalmente** para cada um.



Os fundadores do AirBnB visitaram todos os seus anfitriões em Nova York para ficar **pessoalmente** com eles, escrever comentários e fotografar profissionalmente seus lugares.



## MVP (HI FI) - Mágico de Oz

Por trás de um site tem um algorítmo e um motor: Você

 a Zappos iniciou comprando os sapatos que vendia através da plataforma. Faziam manualmente todas as funções do serviço.



 Na Easy Taxi, os fundadores pediam os táxis manualmente por telefone para as cooperativas. Nenhuma operação era automatizada.



MVP (Hi Fi) - Piecemeal

É uma demonstração do seu produto a partir da utilização das ferramentas já disponíveis no mercado.

#### Exemplos:

- SGrupon fez o MVP com WordPress Blog, Apple mail, FileMaker e Pay-pal
- Antes de desenvolver uma plataforma de cursos online, os fundadores fizeram o MVP utilizando Zoom, Google forms, whatsapp, Jamboard, etc.



Ferramentas: https://pluga.co/



## MVP (HI FI): Função Única



- Desenvolve o produto focado em um problema central, com a funcionalidade mais simples mas que ao mesmo tempo pode ser a <u>mais</u> valiosa ao usuário.
- Fica com "tem de ter", elimina o "é legal de ter".



Google e facebook começaram com função única.



# Ferramentas para alinhamento do time no desenho do MVP

Matriz É – Não é – Faz – Não Faz

Matriz Esforço-Impacto

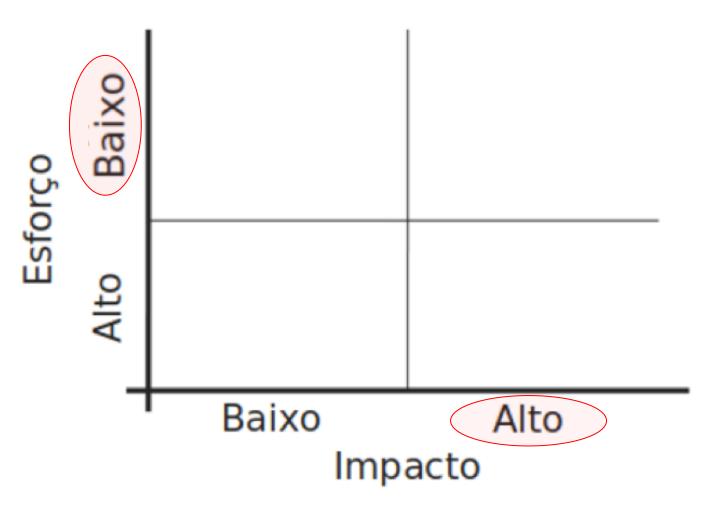


## Matriz "É - Não é - Faz - Não Faz"



Autoria: R.Approbato & C.Fe

## Matriz Esforço-Impacto



## Sprint da semana

- 1. Defina com seu grupo:
  - As principais hipóteses e as premissas que vocês querem validar com o MVP
  - Os critérios de validação (mensuráveis) que serão usados
- Usar a matriz "é-não é-faz-não faz" para se alinharem em relação a este MVP.
- 3. Usar a matriz "Esforço-Impacto" para definir o que incluir neste MVP.
- 4. **Desenhar um MVP** para iniciar a validação.
- 5. Preencher o **Deck-Aula04** e subir no **e-disciplinas**.

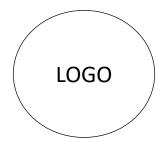
Na próxima semana, iniciaremos a Aula 05 com a mentoria sobre o **Deck2-Aula04**.

#### DECK - Aula04

Versão:

Data:

# Nome da Startup



Membros da equipe

•

•

•

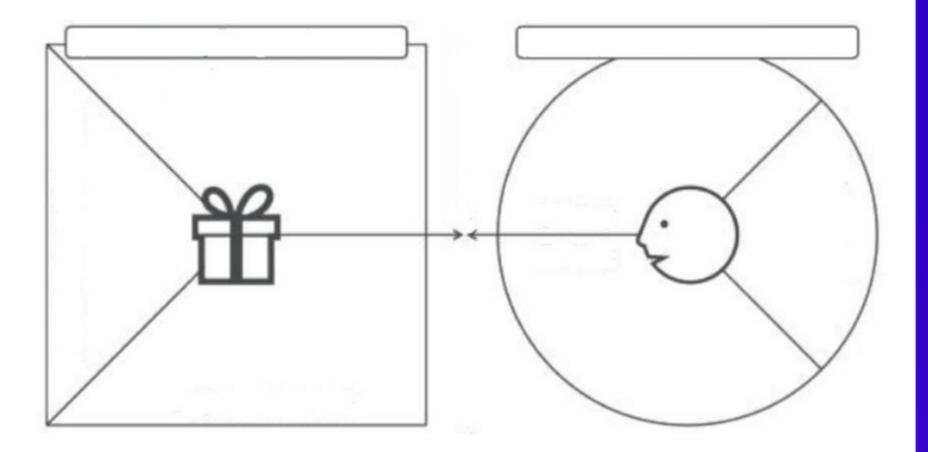
#### Problema real do mundo real

Descrição do Problema:  •
Quem sente esta dor?: •
Como o problema é solucionado hoje?: •
Qual seria o MTP (propósito transformador massivo)?: •
Porque o timing é bom (tecnologia/economia/outros)?: •

Canvas de proposta de valor

Versão:

Data:



**Produto:** 

Versão: Data:

#### "Key features" do produto:

•

#### Descrição do MVP:

•

•

#### Hipóteses que serão testadas:

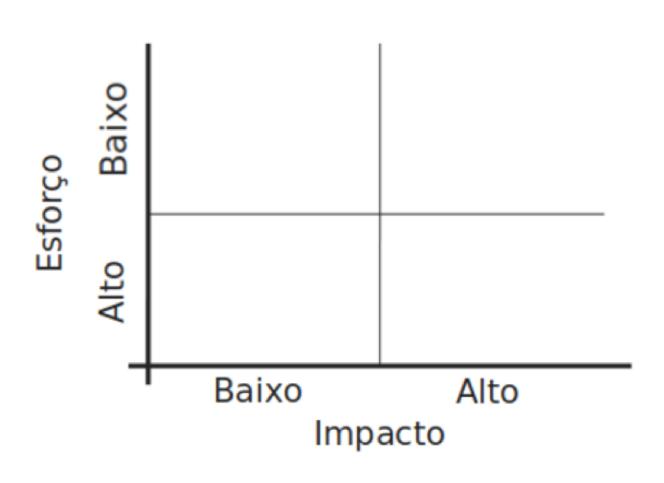
Tecnologias/Ferramentas necessárias para desenvolvimento do MVP:

•

#### Matriz "É-Não é-Faz-Não Faz"

Visão do Produto versão # NÃO É É NÃO FAZ FAZ

## Matriz esforço-impacto





## Oficinas (opcionais)



- Terças-feiras (dia 02/5 das 11:10 às 12:50)
- Fazer reserva de horário no Forms(uma por startup):

https://forms.gle/ZWFQ5z1G5EZFWQV59

10 minutos por startup



#### O que ler/ouvir

You Tube

Aula 3: <a href="https://youtu.be/pt2IN9VI6-8">https://youtu.be/pt2IN9VI6-8</a>

Saiba como fazer um mvp

Must have ou Nice to have: como priorizar no seu produto

1

MVP: How I chose my first MVP

A Minimum Viable Product Is Not a Product, It's a Process (Y Combinator)



<u>Unicórnio verde-amarelo: Como a 99 se</u> <u>tornou uma start-up de um bilhão de dólares</u>

Satisfação Garantida (Tony Hsieh - Zappos)





#### Instrutores







Fenê



Prof. Tomi



Prof. Muscat

#### **Monitores**



Edson



Vick



Ricardo



Messias



Enzo



Diego



Ingrid



Gabriel



Letícia