

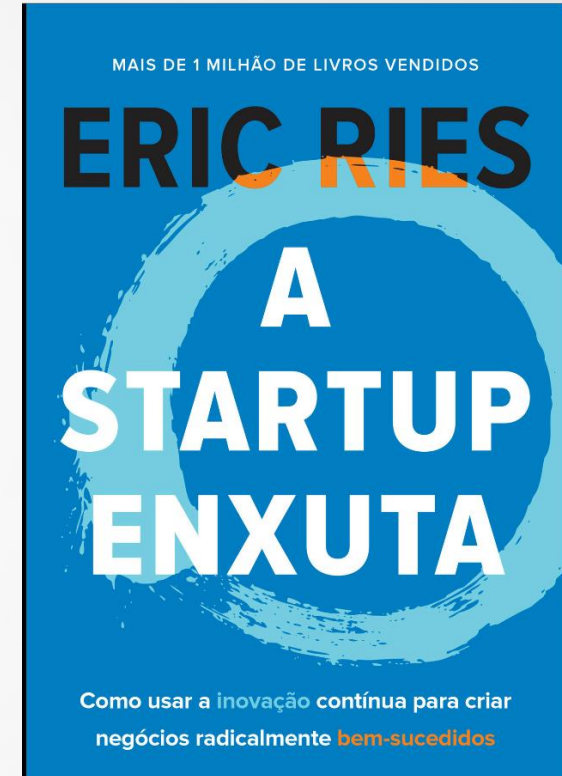
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO

DPG 501 | FORMAÇÃO DE CIENTISTA EMPREENDEDOR

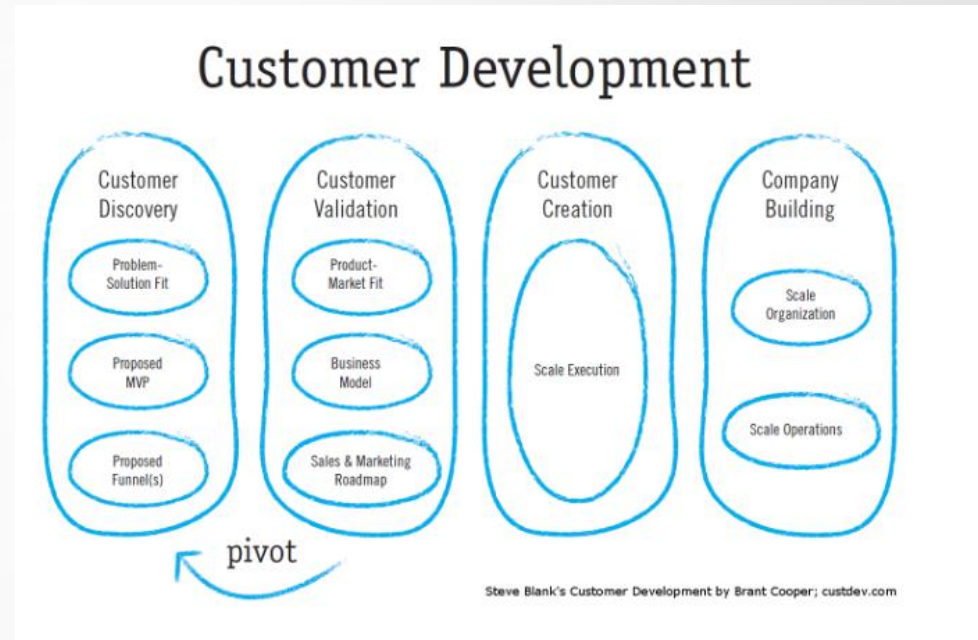
Pesquisa de Experimentação e Validação

Bibliografia

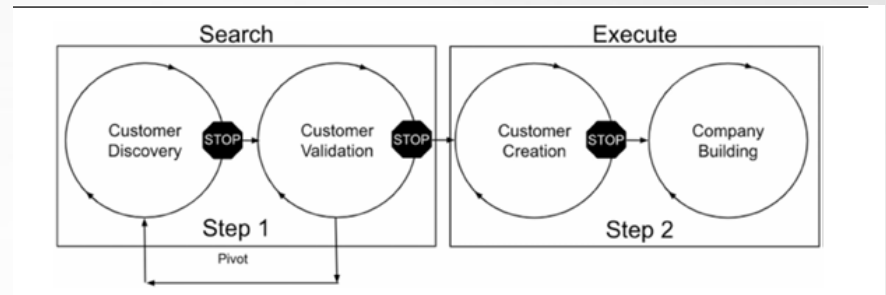
- Ries, E. A Startup Enxuta
- Blank e Eckhardt The Lean Startup as an Actionable Theory of Entrepreneurship. Journal of Management. Vol 50, No 8. Nov 2024



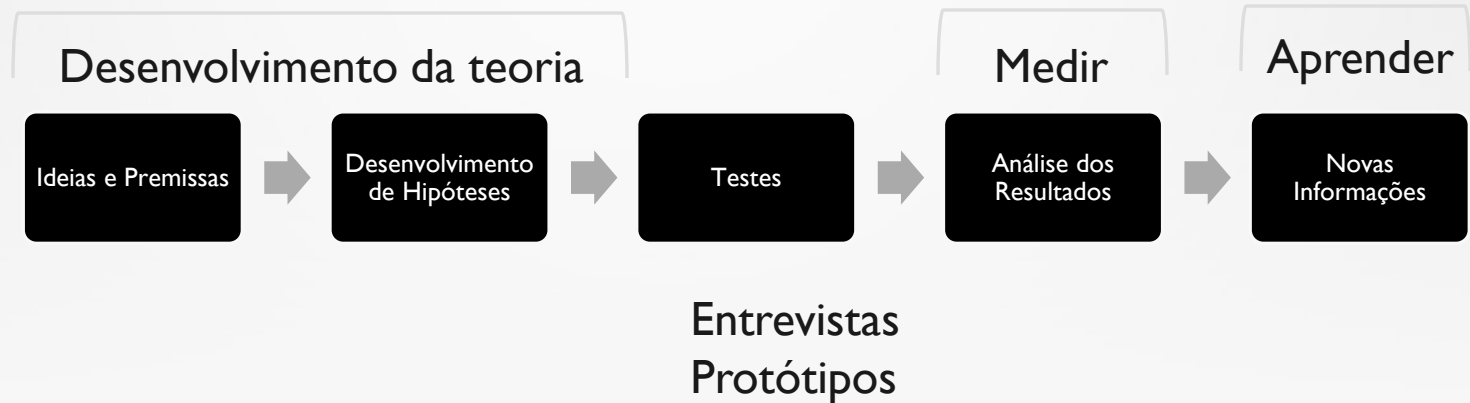
Processo de Experimentação



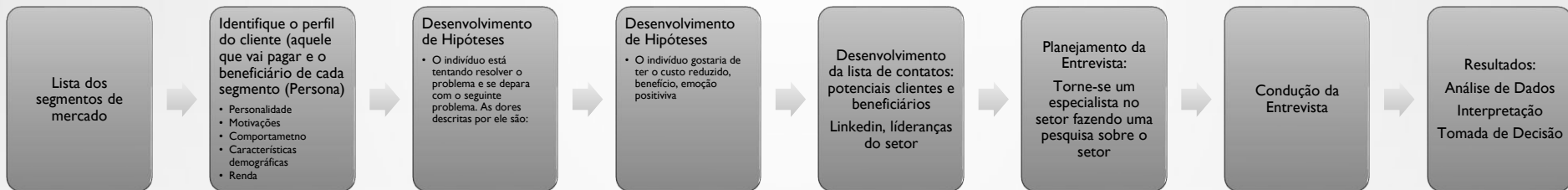
Descoberta do Cliente



Fonte: Blank & Eckhardt (2024)



Identificação do Segmento Alvo



Planejamento da Entrevista

(1) Apresentação

(2) Perguntas:

Pode me falar contar a sua experiência?

Porque tomou a decisão?

Se você tivesse uma varinha mágica

Poderia me ajudar a entender um pouco mais sobre...

(3) Peça indicação de novos contatos

Condução da Entrevista

- (1) Ganhe a empatia do entrevistado
- (2) Demonstre seu genuíno interesse em entender o problema do entrevistado
- (3) Identifique aspectos em comum com o entrevistado
- (4) Identifique contradições nas respostas e procure explorar aprofundando no tema.

Benefícios do Ciclo Teoria – Teste – Aprendizado

50%

Redução de Riscos

Ao testar hipóteses rapidamente, as empresas podem reduzir significativamente o risco de falha do produto.

2x

Velocidade de Inovação

As empresas que adotam este ciclo podem inovar duas vezes mais rápido que os métodos tradicionais.

30%

Economia de Recursos

Em média, as startups que utilizam esta metodologia economizam 30% em custos de desenvolvimento.

80%

Satisfação do Cliente

Produtos desenvolvidos com este método têm uma taxa de satisfação do cliente 80% maior.

Implementando o Ciclo na Sua Empresa

1

Educar a Equipa

Realize workshops sobre a metodologia Lean Startup e o ciclo Build-Measure-Learn.

2

Definir Métricas

Identifique as métricas acionáveis mais relevantes para o seu negócio.

3

Criar Processos

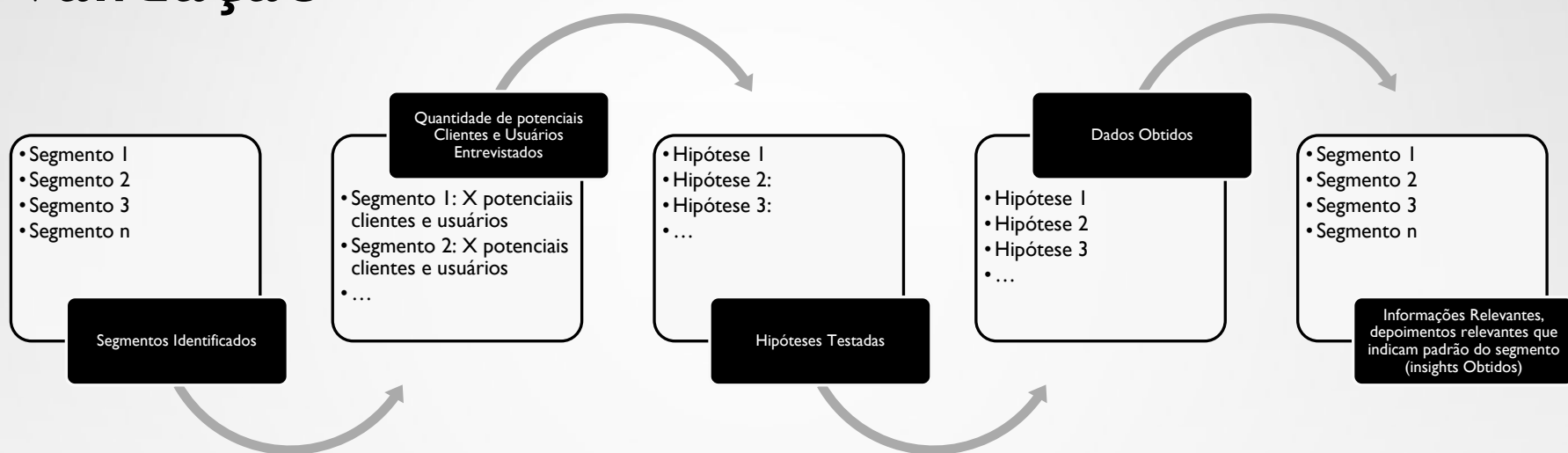
Estabeleça procedimentos claros para cada fase do ciclo.

4

Fomentar a Cultura

Promova uma cultura de experimentação e aprendizagem contínua.

Validação



Validação Problema/Oportunidade

Criticidade da Dor

Urgência da Solução

Tamanho do Mercado

Concorrência

Inserção do time no Segmento

Viabilidade de solução

Matriz de Validação Problema/Oportunidade



Criticidade da Dor
 Urgência da Solução
 Tamanho do Mercado
 Concorrência
 Inserção do time no
 Segmento

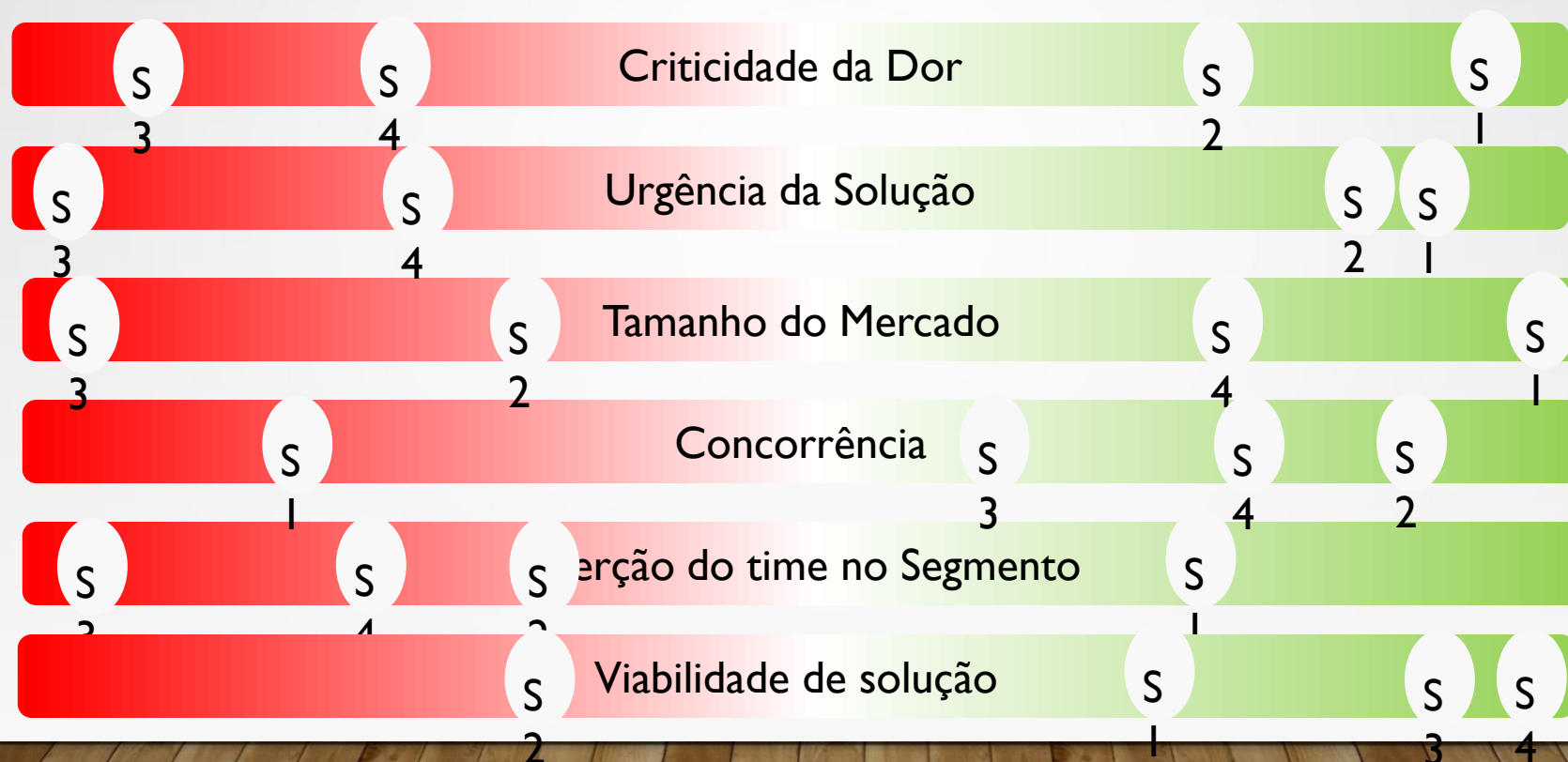


Criticidade da Dor
 Urgência da Solução
 Tamanho do Mercado
 Concorrência
 Inserção do time no
 Segmento



Criticidade da Dor
 Urgência da Solução
 Tamanho do Mercado
 Concorrência
 Inserção do time no
 Segmento

Escala de Validação



Decisão

