



Universidade de São Paulo
Escola Politécnica

Departamento de Engenharia de Sistemas Eletrônicos

PSI 2617

Inovação em Engenharia

Fernando Josepetti Fonseca

MVP

Minimum Viable Product

e significa

Produto Mínimo Viável.



Minimum Viable Product



Product Vision

MVP é a sigla de *Minimum Viable Product* (ou **produto mínimo viável**).

É uma prática de administração de empresas que consiste em **lançar um novo produto ou serviço** com o **menor investimento possível**, para **testar** o negócio **antes de aportar grandes investimentos**.

Um **MVP** é **uma versão mínima do produto**, apenas com **as funcionalidades necessárias para que ele cumpra a função para a qual foi planejado**.

A partir do **MVP** testa-se a **eficiência do produto, sua usabilidade, aceitação no mercado, comparação com a concorrência**, entre outras formas de validar.

Depois desta etapa de validação, o produto **volta a ser desenvolvido e aprimorado**, **para só depois disso ganhar o mercado** propriamente, com investimento em marketing e etc.

MVP e *Lean Startup* (Startup Enxuta)

Você mora em uma cidade que tenha **metrô**? Se a resposta é positiva, então você sabe, ao menos intuitivamente, o que é um **MVP**. Após um longo tempo de construção, uma **nova estação de metrô é inaugurada**, mas antes de ser aberta à “insanidade” do dia a dia, opera, discretamente, em “**período de testes**”. Durante algumas semanas, os usuários poderão conhecer a estação e fazer viagens experimentais, **mas tudo em uma escala reduzida e em horários mais curtos**. Estamos tratando, na prática, de algo que se assemelha muito ao **MVP**.

Ele está diretamente ligado aos conceitos de *Lean Startup* (Startup Enxuta), contidos no livro homônimo de Eric Ries e que tratam, em linhas gerais, de desenvolver estratégias para **agir pontualmente em cada item** que envolva **desperdício de tempo, dinheiro ou recursos**. O objetivo da concepção de *Lean Startup* é atingir a maior qualidade possível, gerando um *time-to-market* mais imediato e com menor nível de incertezas.

O que significa MVP e qual sua **principal função?**

É um conjunto de **testes primários** feitos para **validar a viabilidade do negócio**. São diversas experimentações práticas que serão desenvolvidas levando o produto a um seleto grupo de clientes... **mas não é o produto final!**

Estamos falando em um **produto com o mínimo de recursos possíveis**, desde que (em sua totalidade) estes mantenham sua função de solução ao problema para o qual foi criado (não vale ser apenas funcionalidades soltas: juntas, elas devem configurar um produto, **ainda que em forma de protótipo!**).

O que significa **MVP** e qual sua **principal função?**

O empreendedor oferece o mínimo de funcionalidades para **conhecer** na prática **a reação do mercado,**
a compreensão do cliente sobre seu produto,

e se ele — de fato — soluciona algum problema do consumidor.

O **MVP** prova
a visão inicial da startup,
revelando se aquela **boa ideia**
corresponde mesmo um produto interessante
(na vida real) ou
se era apenas uma “expectativa utópica”,
sem lastro com as demandas práticas do
mercado.

Por que ele é útil para uma *startup*?

As investigações qualitativas permitem à startup entender os “porquês” que estão por trás do comportamento de sua clientela, além de **detectar falhas** em seus produtos antes de seu lançamento integral e **visualizar o que deve ser ajustado**.

Essa troca de informações com o ambiente externo possibilita também encontrar a **melhor solução** para aplicar preços, lançar produtos e serviços que **sejam, de fato, inovadores**.

De quebra, essa técnica permite ao empreendedor perceber uma eventual mudança de demanda de mercado antes da concorrência.

Como definir o **MVP**? Como o realizo no passo a passo?

O MVP NÃO TEM NADA A VER

- com entregar um **produto mal feito** antes de terminá-lo e jogá-lo definitivamente ao mercado.
- Não é entregar um software **cheio de falhas** para saber o que os clientes acham dele e apontem os problemas;

MAS É

- entregar um software que **represente o produto final** que está para ser entregue,
- mas que trará **apenas uma versão mais “clean”,** mais “enxuta” — mas que, no entanto,
- **já é suficiente** para resolver o problema para o qual foi desenvolvido.

1) Como primeiro passo , a dica é apostar em uma *landing page*. Ela será usada para apresentar o produto pela primeira vez ao mercado (ainda que na teoria), tendo como um de seus maiores objetivos, captar leads que serão usados como “cobaia” no processo de validação posterior.

2) O segundo passo é **tirar**, a partir das primeiras manifestações de seus *leads*, **as hipóteses de testes, referenciais ou métricas** que serão usados para o desenvolvimento. Serão então formulados os critérios a serem testados, as expectativas de retorno e qual o perfil de cliente que esse produto alcança.

3) Só após essas duas etapas iniciais é que **sua startup poderá pensar na criação de um MVP para ser submetido a testes**. Lembre-se de que o objetivo é gastar o mínimo de recursos possíveis, mas sem permitir que o produto deixe de ser um produto para ser só um conjunto de funções sem sentido.

Os feedbacks devem servir de base para a **melhoria contínua**, até que se tenha certeza de que **ele é viável e pode ser jogado** no mercado **sem chance de naufrágio!** Um processo longo e de muita tentativa e erro!

Exemplos de MVPs

Facebook

A [rede social de Mark Zuckerberg](#) foi testada, inicialmente, para dentro dos muros da Universidade de Harvard. O período em que a rede atingia apenas os alunos da comunidade universitária foi importante para que o jovem Mark promovesse alterações fundamentais, em linha com o que foi se revelando necessário ao longo do processo de validação.

Groupon

A primeira versão do **Groupon** era um site extremamente simples, feito em *wordpress* e que gerava cupons em pdf, os quais eram enviados de forma manual a cada interessado. Bem diferente da estrutura que vemos hoje, não?

Apple

Por mais incrível que pareça, o iPhone 1 era o típico exemplo de *Minimum Viable Product* (Produto Minimamente Viável). O aparelho não possuía algumas funções básicas, como copiar e colar, além de exigir download obrigatório do iTunes para ativação. O objetivo aqui era claramente segurar algumas funcionalidades para que fossem lançadas nas versões seguintes do equipamento, gerando ansiedade e euforia entre os clientes.