



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

***PMI-3817***

***EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO EM ENGENHARIA***

***Aula 08 - 2020***

***Funil de vendas e métricas***

***Prof. Giorgio de Tomi***  
***Prof. Antonio Muscat***

***Colaboração da equipe***



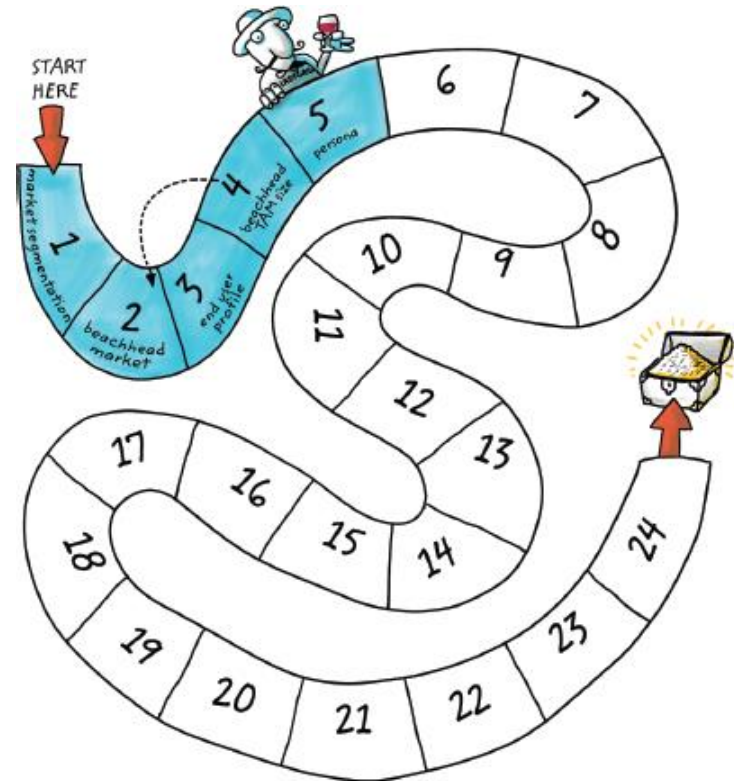


# Tarefa para este encontro

- Imaginar as experiências de 1 a 11 do seu cliente. O que pode ser testado?
- Calcular TAM-SAM-SOM;
- Continuar testando seu MVP;
- Preencher o DECK 5 e colocar no Moodle.

Agora: Apresentação do DECK 05

(3 minutos por equipe)

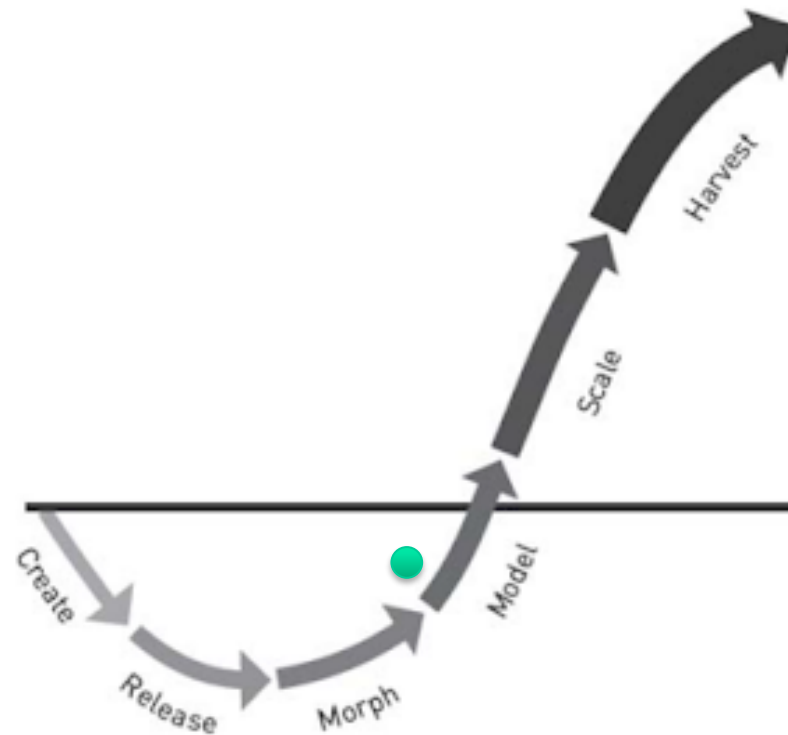




ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

# A Jornada





# Caixa de ferramentas

- Jornada do Cliente;
- Canvas de proposta de valor;
- Matriz É-Não é-Faz-Não Faz;
- Matriz Esforço-Impacto;
- MVP;
- Diagrama de Pétalas;
- Beachhead;
- Early-adopters/hair on fire;
- Persona;
- Mapa de empatia;
- Roteiro de Entrevistas;
- Diagrama CD;
- Experiência 11 estrelas;
- TAM/SAM/SOM;
- Funil de Vendas;
- Unit Economics.



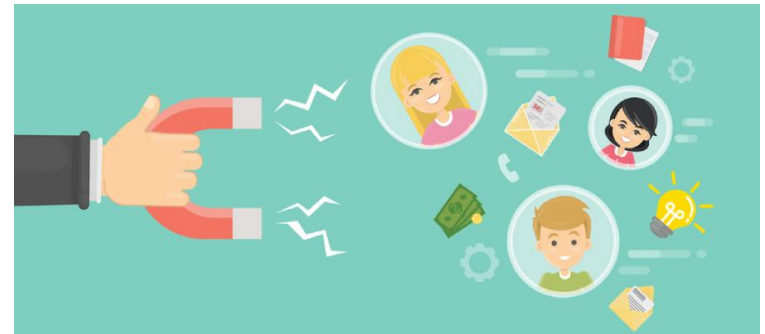
# Estratégia para obter clientes

Considerações relevantes:

- B2B, B2C, B2B2C, B2G, B2S, P2P ....

Hierarquia de efeitos:

- Descoberta/Conhecimento;
- Interesse/Confiança;
- Ação/Compra.





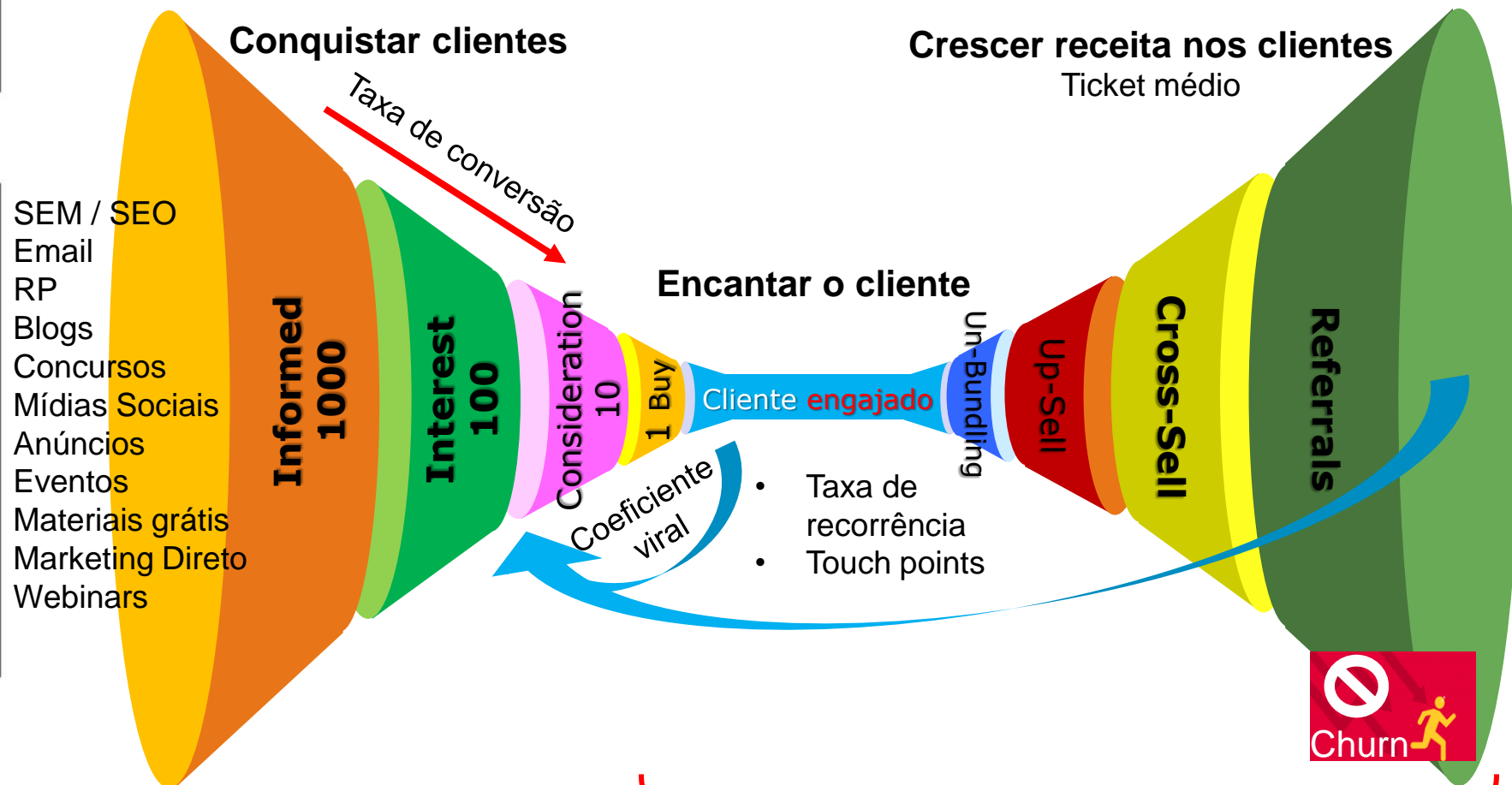
# O funil de vendas

conquistar, manter, crescer

Ferramentas:

- Google Analytics;
- RD Station;
- Salesforce.

CAC = Custo de aquisição de clientes





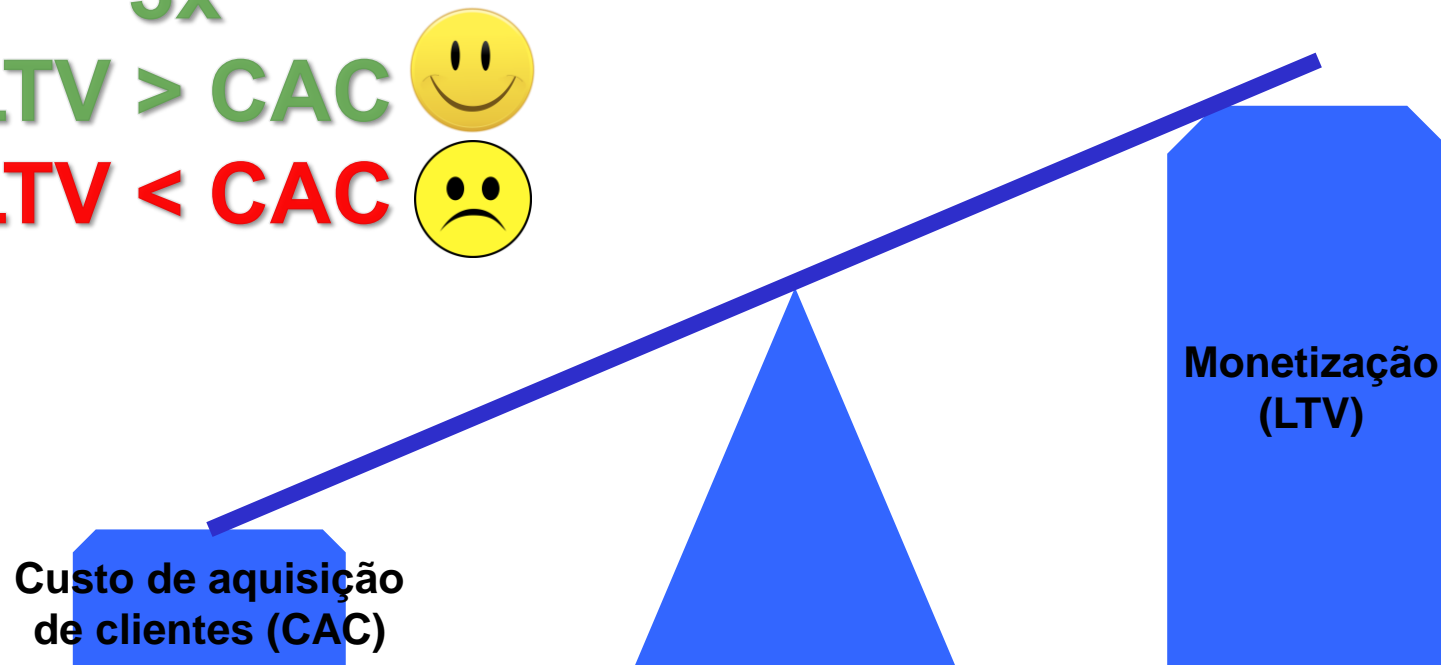
ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

# O que os fundadores procuram

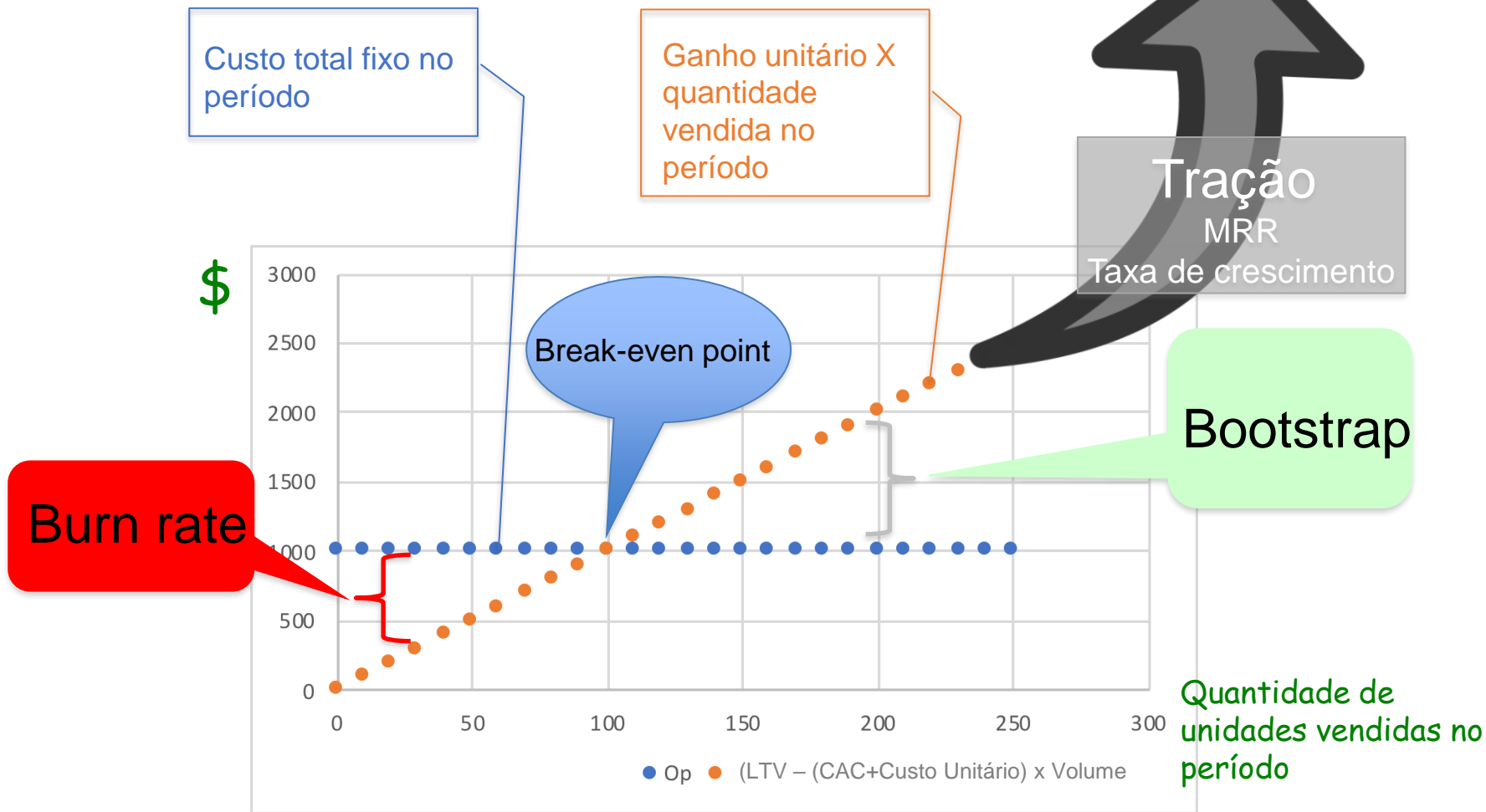
## *O mundo de negócios balanceado:*

**3x**  
**LTV > CAC** 😊  
**LTV < CAC** ☹️





# Geração de CAIXA







# Métricas

(exemplos)



- Taxa de crescimento da receita;
- Taxa crescimento da rede;
- Consumo de Caixa (Cash Burn);
- Taxa de conversão;
- CAC;
- LTV;
- Visitas únicas por período;
- Engajamento;
- Churn;
- NPS (Net Promoter Score);
- Taxa de viralização;
- Ticket médio;
- GMV (Gross Merchandise Volume);
- MRR (Monthly Recurrent Revenue).



# Tarefas

- 1) Continuar testando seu MVP com “early adopters”;**
- 2) Esboçar as hipóteses do seu funil de vendas:**
  - Como achar e atrair prospectos;
  - Como converter prospectos em clientes;
  - Como viralizar.
- 3) Definir 1 ou 2 metrics mais importantes neste momento e medir.**

**Para a próxima aula, fazer uma apresentação do MVP e uma análise do seu funil de vendas.**



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

# Apresentação

Inteligência Artificial - mitos, verdades e as reais oportunidades de criação de valor nos negócios

## **Adriano Mussa**

- Sócio, Reitor, Diretor Acadêmico e Diretor de Inteligência Artificial da Saint Paul Escola de Negócios e do LIT.
  - Pós-doutor em Inteligência Artificial pela Columbia University.
  - Doutor em Administração (Finanças) pela FEA/USP.



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PMI 3817: Empreendedorismo e inovação em engenharia

# CONTATOS

[rubens.approbato@polistart.com.br](mailto:rubens.approbato@polistart.com.br)

[fenerich.carlos@gmail.com](mailto:fenerich.carlos@gmail.com)

[eduardo.saorim@fdte.org.br](mailto:eduardo.saorim@fdte.org.br)

[brunosantana.petro@gmail.com](mailto:brunosantana.petro@gmail.com)

[armuscat@usp.br](mailto:armuscat@usp.br)

[gdetomi@usp.br](mailto:gdetomi@usp.br)

- **O que ler?**

- <https://www.academiapme.com.br/blog/entenda-o-que-e-unit-economics/>
- <https://startupi.com.br/2016/10/startup-finance-101-entenda-os-unit-economics-da-sua-startup/>
- <https://rockcontent.com/blog/funil-de-vendas/>