

# ENTREVISTA DO PROBLEMA

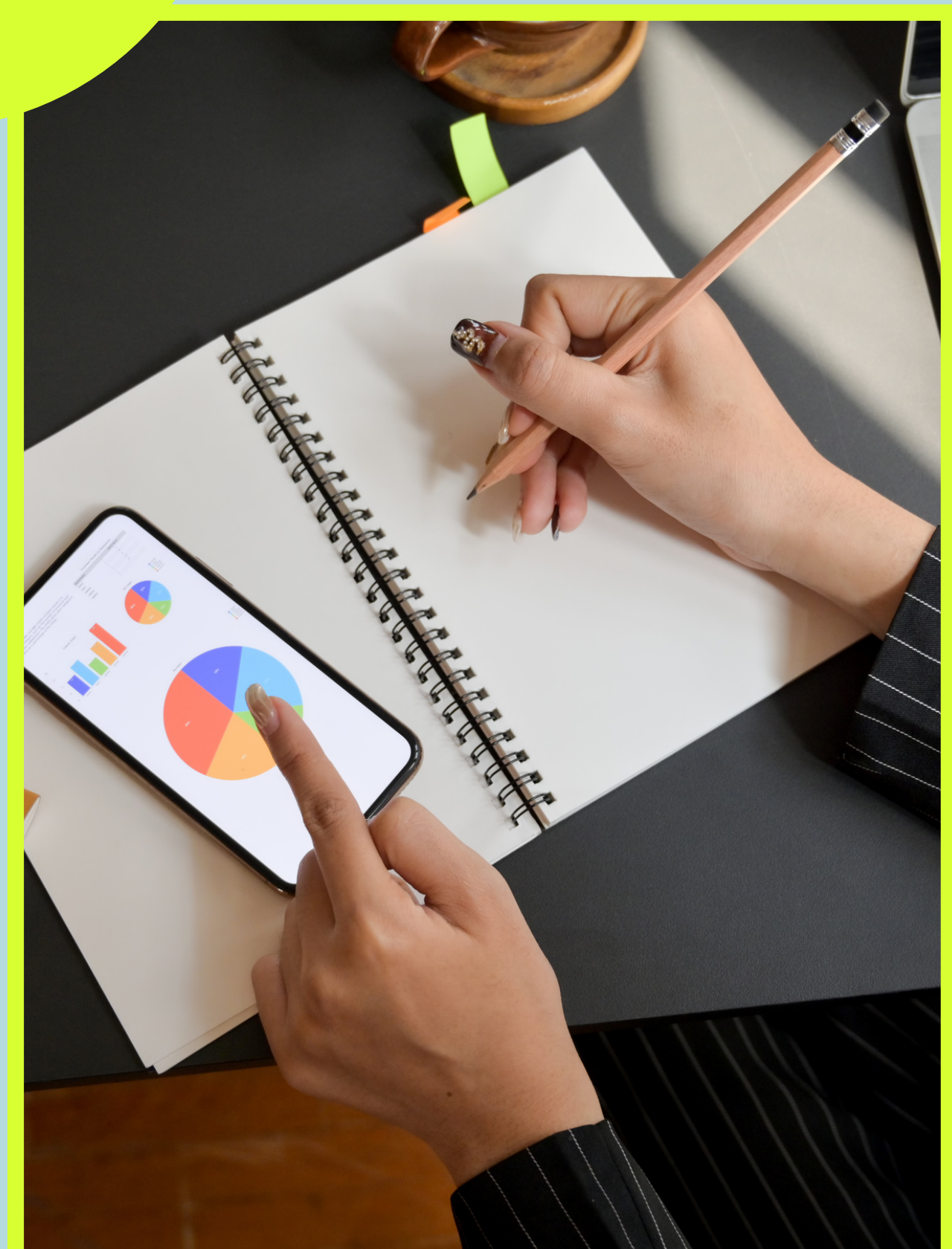
---

Validação do  
Problema

---

Aula 3 - Empreendedorismo

Ana Luiza Silva - [anas.luiza019@usp.br](mailto:anas.luiza019@usp.br)



# PASSOS INICIAIS

1. **Ter uma Ideia**
2. **Definir as Variáveis**
3. **Definir o Experimento**
4. **Realizar Teste**
5. **Analisar os Resultados**



# MVP

PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

---

**Produto com o mínimo de recursos possíveis.**

---

**Exemplos:**



Criação: Grupo de alunos de Harvard



Novas ferramentas: Grupo de usuários

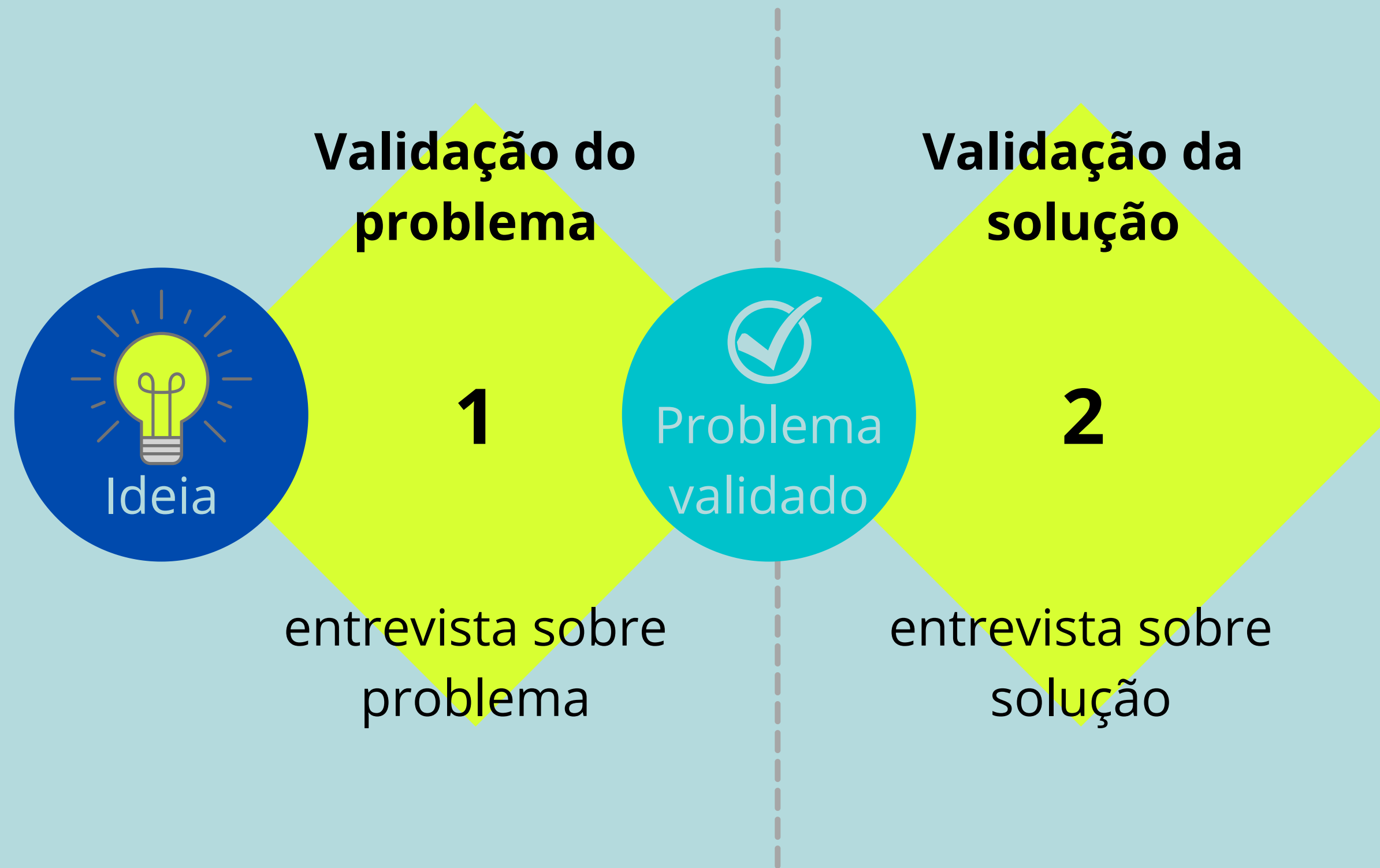
## **Não é o Produto Final!**

Experimentações práticas que serão desenvolvidas levando o produto ao um grupo selecionado

## **Vantagem Competitiva**

Para conhecer na prática a reação do mercado, a compreensão do cliente sobre seu produto e se ele — de fato — soluciona o problema do consumidor.

# Descoberta do Cliente



# Entrevistas com Clientes

Aprenda com o Cliente



---

Antes de vender a ideia da solução "certa", procure saber qual o problema "certo"

---

---

Não Pergunte aos clientes o que eles querem, mas analisem o que eles fazem

---

---

Faça entrevista pessoais para entender o perfil do seu cliente

---

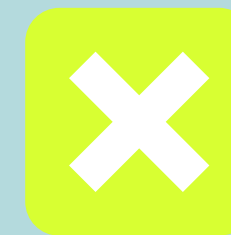
# Preparação do Roteiro

O que você precisa saber?

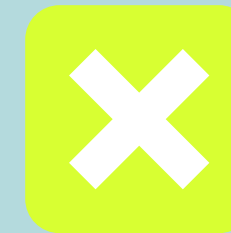
<b>Problem</b>  1  <i>Existing alternatives:</i>	<b>Solution</b>  3  <b>Key Metrics</b>  6	<b>Unique Value Proposition</b>  2	<b>Unfair Advantage</b>  7  <b>Channels</b>  4	<b>Customer Segments</b>  1  <i>Early adopters:</i>
<b>Cost Structure</b>  5		<b>Revenue Streams</b>  5		



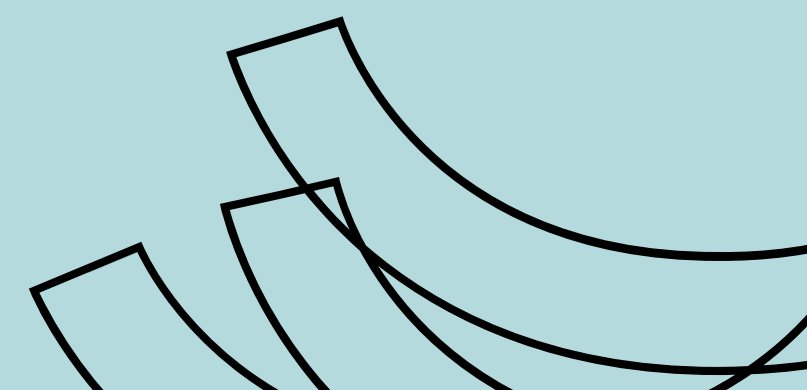
**RISCO DO PRODUTO**

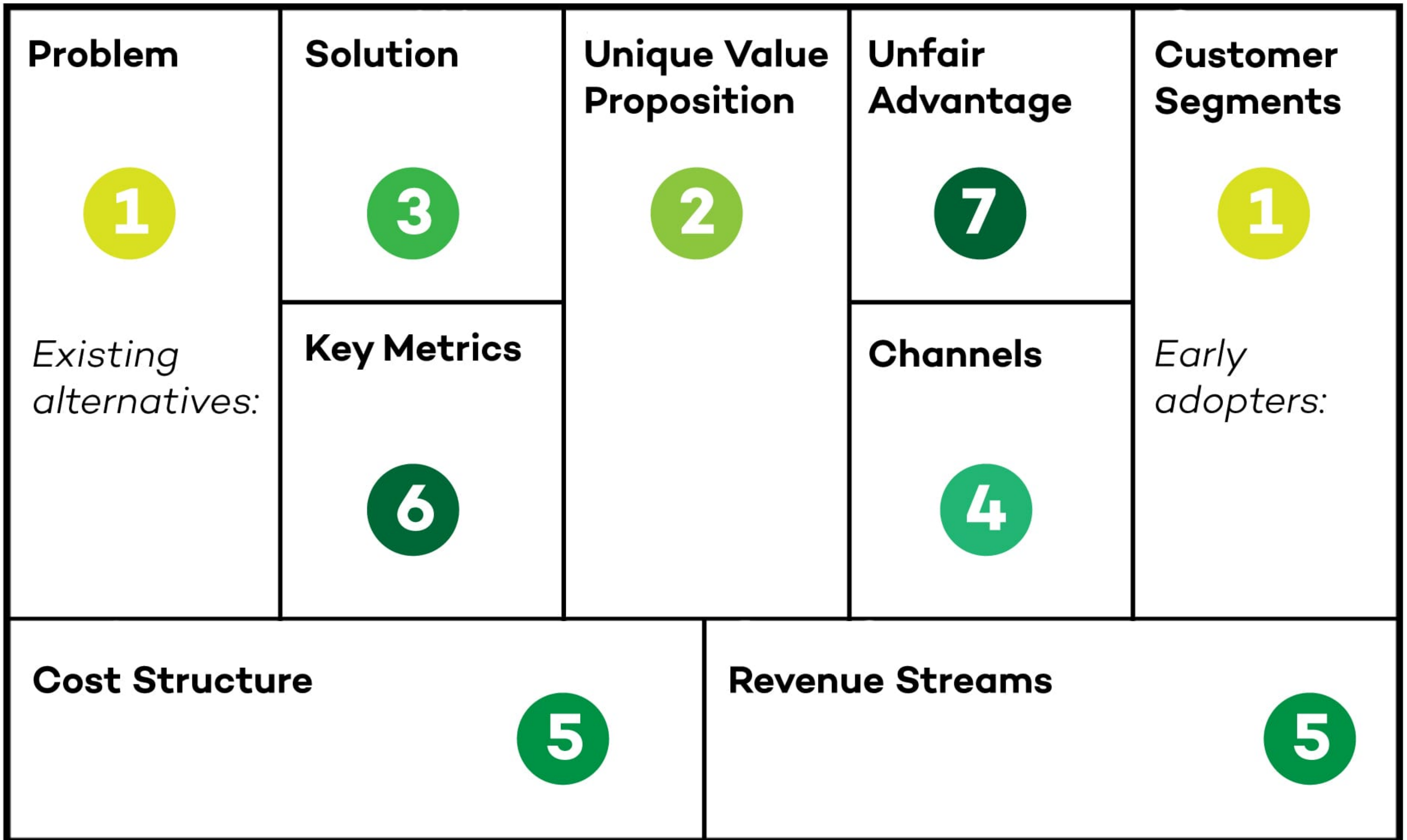


**RISCO DO MERCADO**



**RISCO DO CLIENTE**





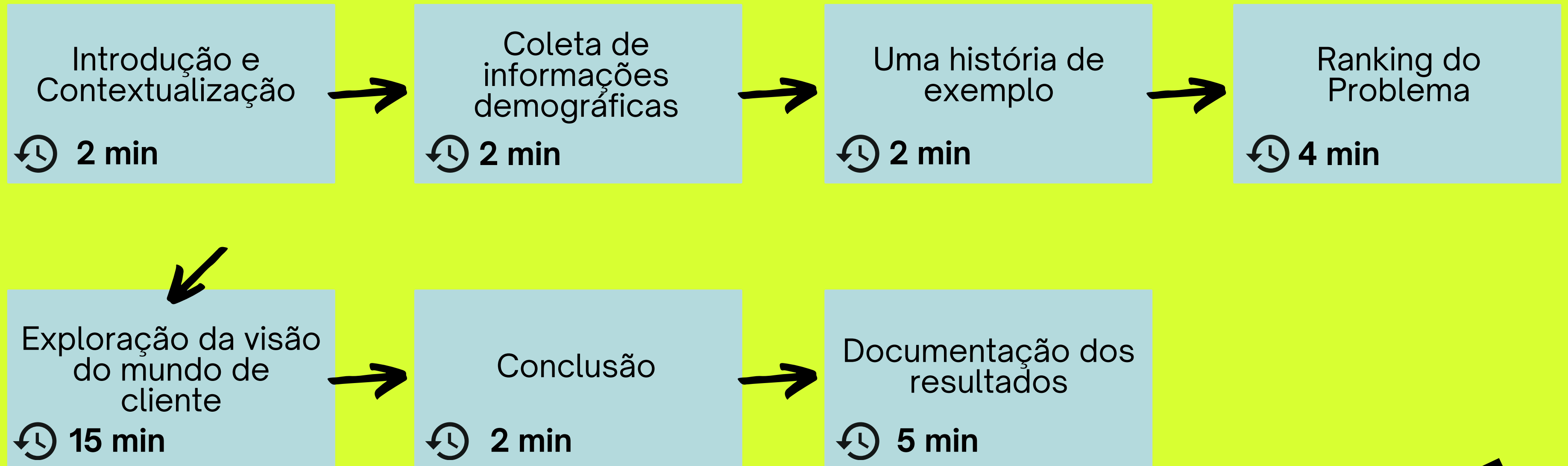
# Teste do Problema

- Seus clientes estão atualmente resolvendo o problema?
- Como?





# ROTEIRO



# Validação do Problema

- Os consumidores reconhecem que tem o problema que estamos tentando solucionar?
- Se houver solução, eles comprariam?
- Comprariam de nós?
- Conseguimos desenvolver uma solução para esse problema?



# VALIDAÇÃO

