



PRO3582: Projeto Integrado de Sistemas de Produção

Aula 01 - 2023

Prof. Dr. André Leme Fleury

Prof. Dr. Artur Vilas Boas

Objetivos

Viabilizar aos participantes uma experiência de desenvolvimento de produtos, serviços e experiências “centradas no usuário”:

- Compreender e caracterizar o público alvo
- Identificar necessidades e oportunidades de criação
- Desenvolver integradamente protótipos de produtos e serviços utilizando metodologias ativas

Estabelecer e implementar uma nova abordagem para desenvolvimento de soluções, capaz de resultar em experiências que superam as expectativas dos participantes

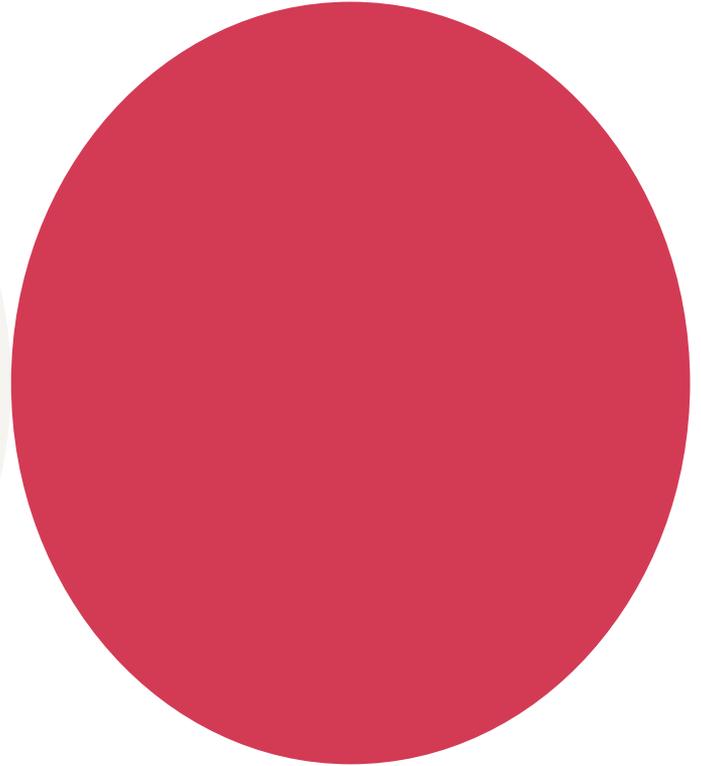


Agenda

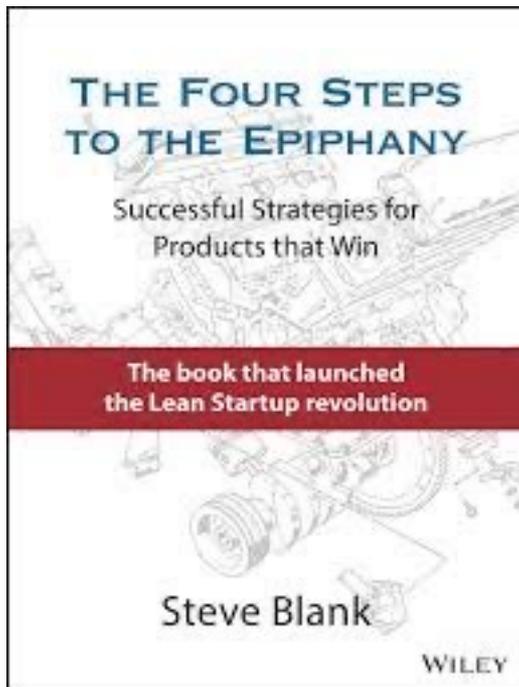
Data	Aula	Tema	Dinâmica
22.03.23	1	Apresentação disciplina + 4 steps to the epiphany + natureza dos problemas	Formação dos grupos e definição do desafio estratégico, matriz CSD, mapa de stakeholders
29.03.23	2	Tendências em tecnologias e identificação de problemas	Preparação da pesquisa secundária e preparação da pesquisa primária
12.04.23	3	Design: conceitos, técnicas e ferramentas	Netnografia, realização da pesquisa secundária e da pesquisa primária
19.04.23	4		Realização da pesquisa secundária e da pesquisa primária
26.04.23	5	Design: cocriação em serviços	Diagrama de afinidades, persona, jornada e POV
03.05.23	6	Atendimento aos grupos	Preparação das apresentações intermediárias
10.05.23	7	Primeira rodada de pitches	
17.05.23	8	Design: criação e prototipação	Crazy 8s, brainstorming e prototipação de baixa fidelidade
24.05.23	9		Teste dos protótipos
31.05.23	10	Lean startup: conceitos, técnicas e ferramentas	Elaboração do canvas da proposta de valor e formulação dos testes
07.06.23	11		Realização dos testes - proposta de valor
14.06.23	12	Atendimento aos grupos	
21.06.23	13	Lean startup: growth hacking (máquina de vendas)	Elaboração de landing page para teste de hipóteses
28.06.23	14	Ecosistemas, funding e modelos de negócios	Realização dos testes - canais de acesso
05.07.23	15	Rodada final de pitches	



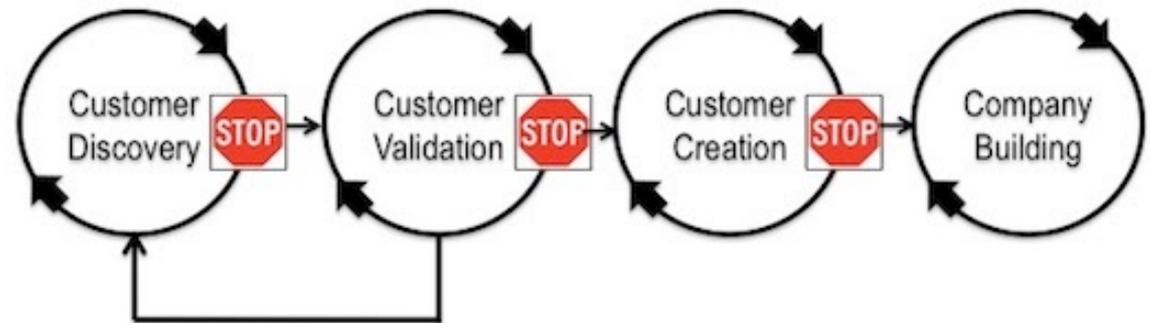
4 steps to the Epiphany



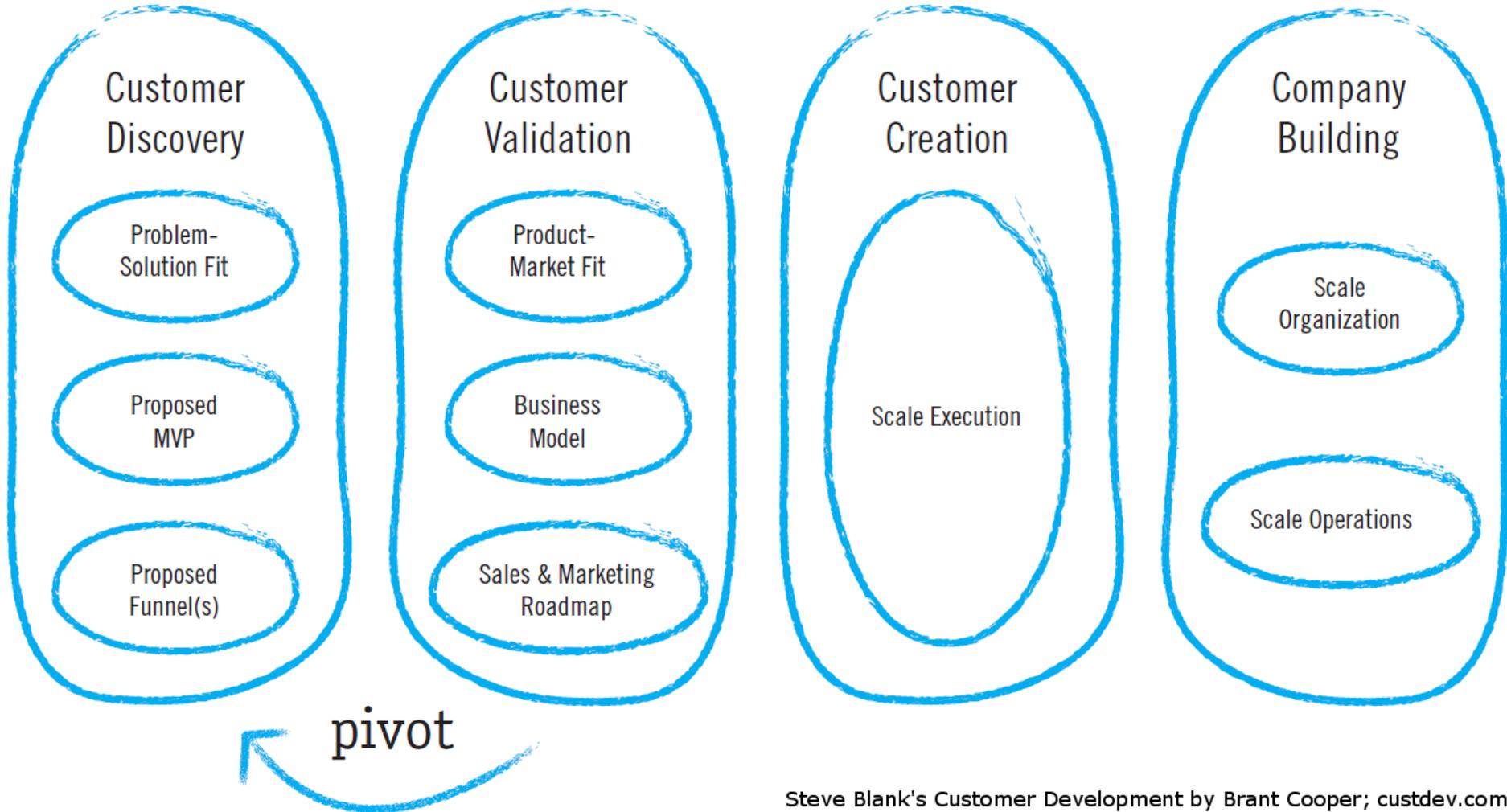
4 steps to the epiphany



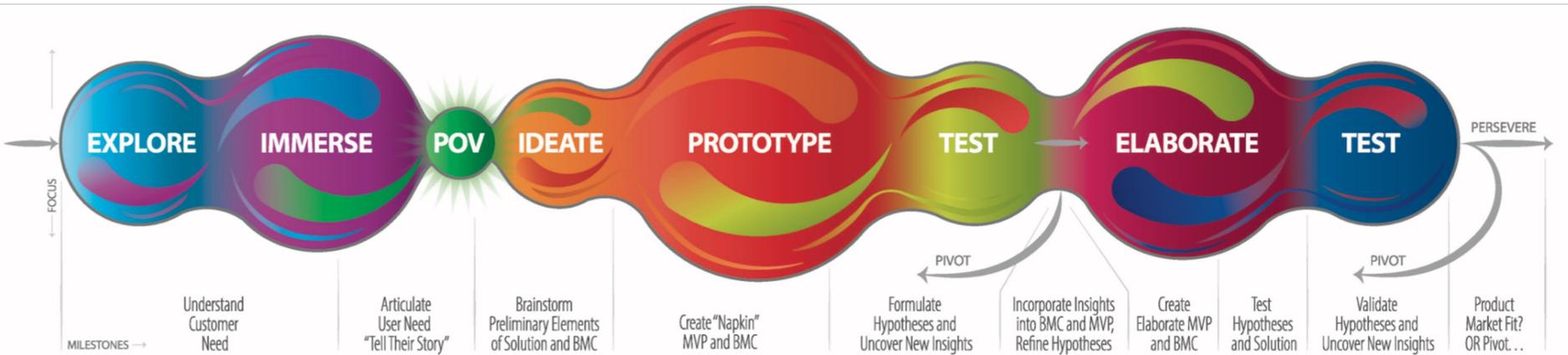
The Four Steps of Successful Company Building



Customer Development



Startup Garage Innovation Process



Unicórnios

ANTLER

Unicorn List in Brazil



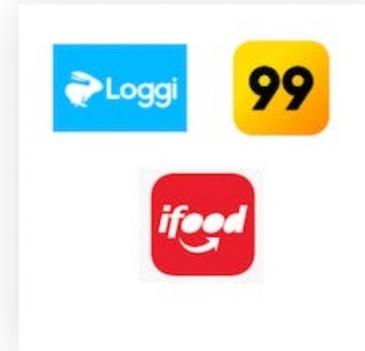
PropTech & Home



FinTech



Logistics & Transportation



Gaming



Education

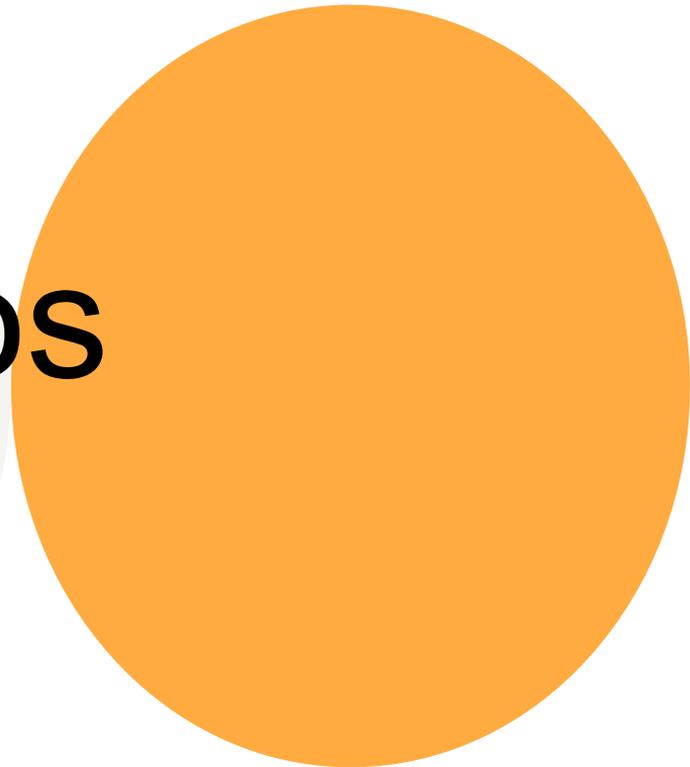
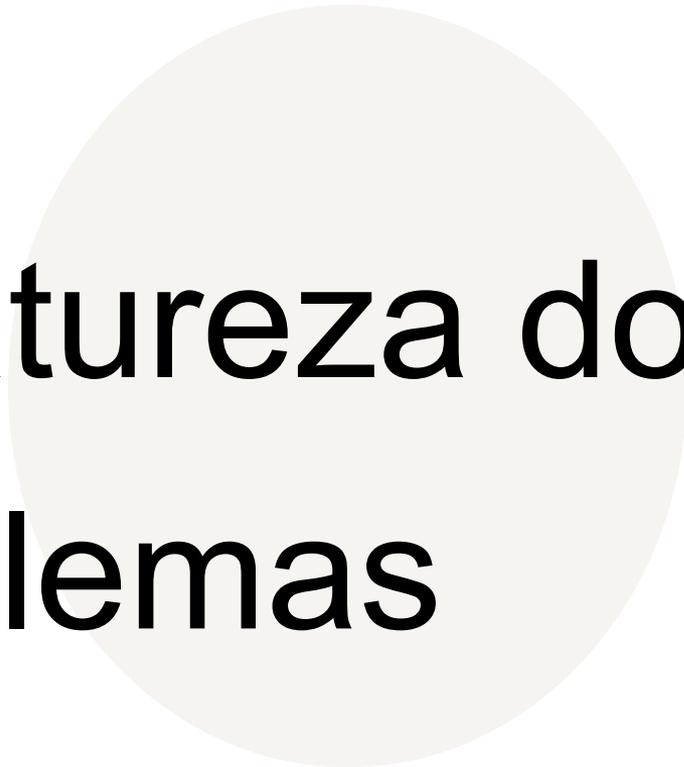


B2B Services





A natureza dos problemas



Problemas

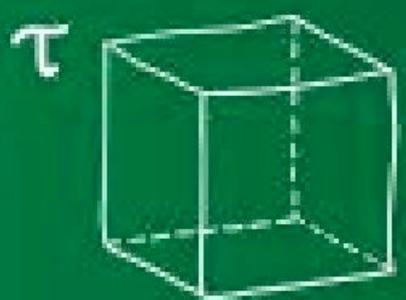
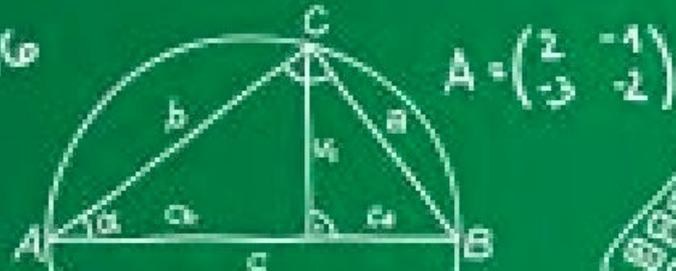
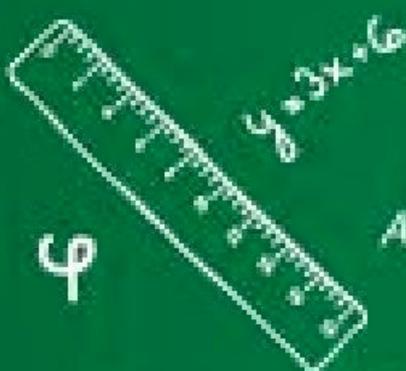


Fácil definição;
Solução única;
Métodos da qualidade;
Racionais e lineares;
Algoritmos

PROBLEMAS COMPLEXOS



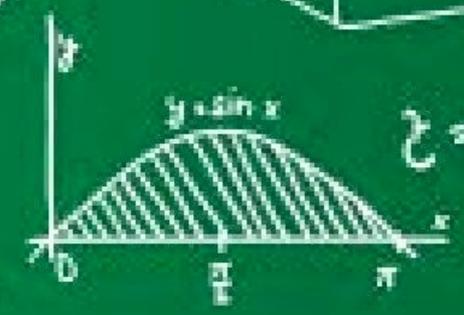
Difícil definição;
Solução múltipla;
Stakeholders;
Tentativa e erro;
Não terminam;



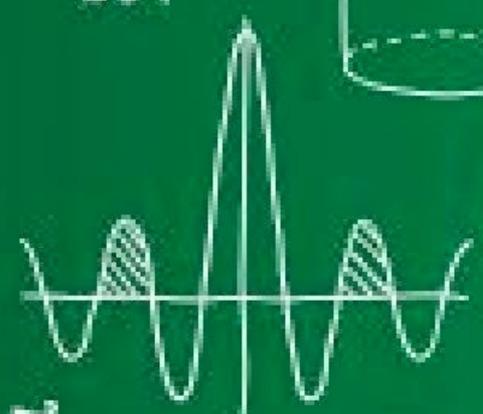
$$\begin{array}{r} 384 \\ -153 \\ \hline 231 \end{array}$$



π



$\lambda = a^2 + b^2$



$y = \cos x - \sin x$

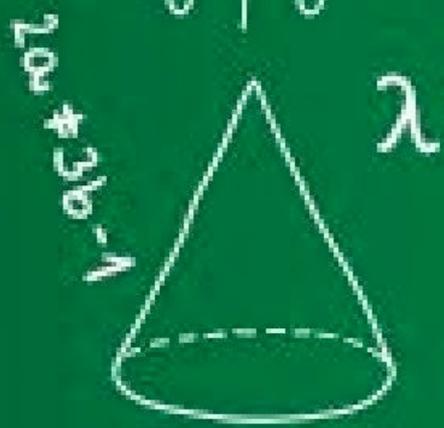
α



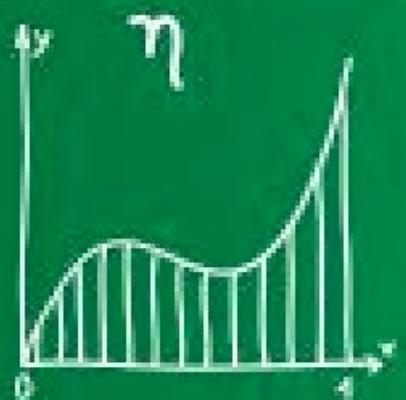
δ



ψ



λ

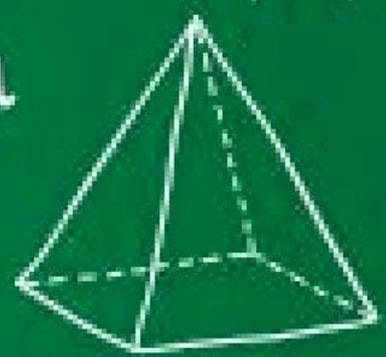


$y = \sqrt{2x - 1}$

ω



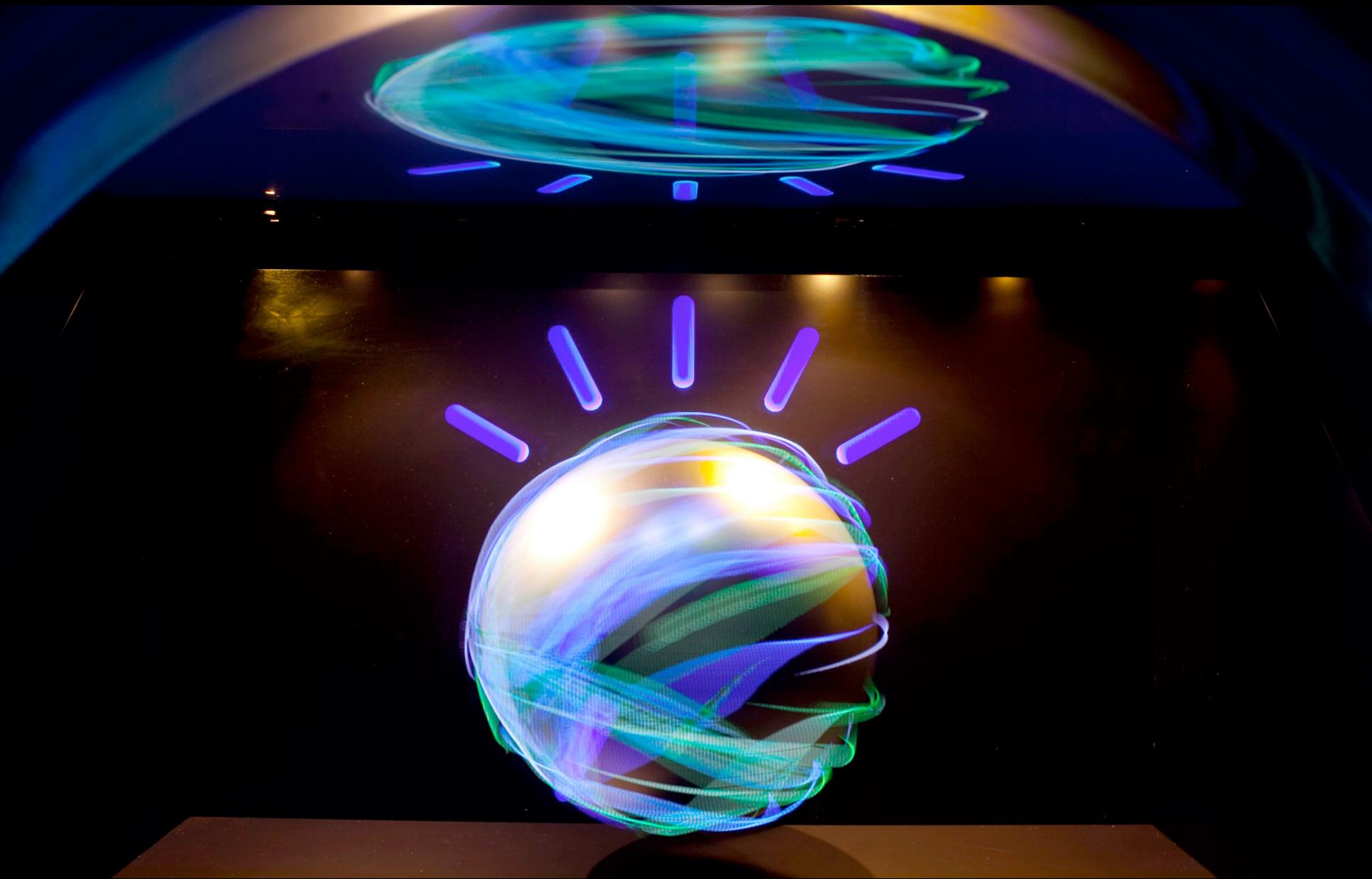
μ





GARRY
KASPAROV

DEEP
BLUE





MR 114
E
TR 444.0
SP R27.1 TE 14.0
SL 7.0 LA 01.30
FOV 250.250 BW 80.0
410.212 I MWD
2sp-Tn(S)-Phi-Cor(0.8)
AI
W 101.3 HE
C 480.202d1.00

HMP SSENT ISTVAN KH. MR LABOR ECSI LASZLO
Hammon 00194325
MR 5004 2008.08. M 804
HES
+LPH
STUDY 1
DR JAKAB KJARA
08/08/13
1:30:13 PM
8 MA 8 13

MR 114
E
TR 444.0
SP R27.1 TE 14.0
SL 7.0 LA 01.30
FOV 250.250 BW 80.0
410.212 I MWD
2sp-Tn(S)-Phi-Cor(0.8)
AI
W 101.3 HE
C 480.202d1.00

HMP SSENT ISTVAN KH. MR LABOR ECSI LASZLO
Hammon 00194325

IBM

IBM Q
System One



Urbanização



Vulnerabilidade



Mobilidade



Educação



Saúde



Soluções bem definidas para problemas complexos



Soluções bem definidas para problemas complexos

+ New chat

*History is temporarily unavailable.
We're working to restore this
feature as soon as possible.*

Upgrade to Plus **NEW**

Dark mode

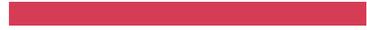
Updates & FAQ

Log out

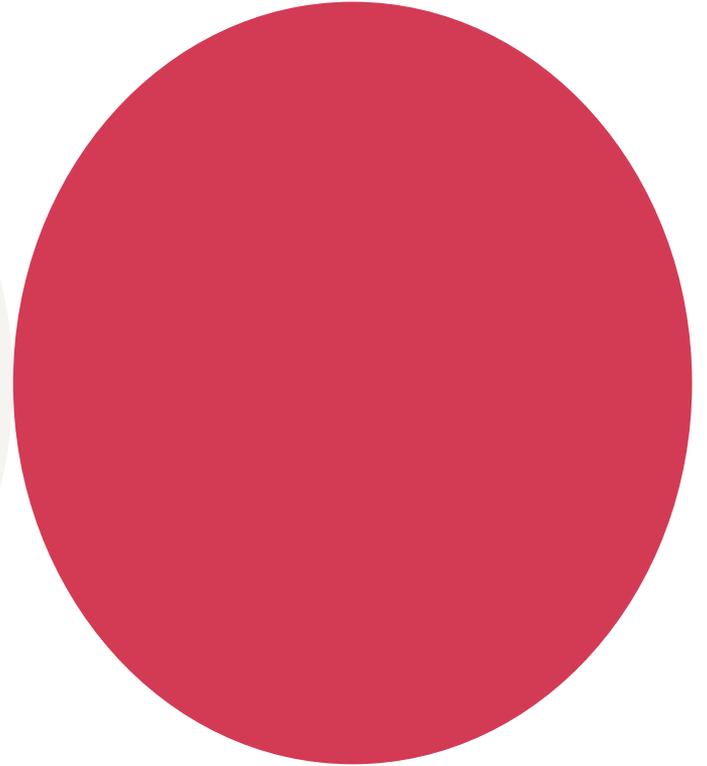
ChatGPT

 Examples	 Capabilities	 Limitations
"Explain quantum computing in simple terms" →	Remembers what user said earlier in the conversation	May occasionally generate incorrect information
"Got any creative ideas for a 10 year old's birthday?" →	Allows user to provide follow-up corrections	May occasionally produce harmful instructions or biased content
"How do I make an HTTP request in Javascript?" →	Trained to decline inappropriate requests	Limited knowledge of world and events after 2021

[ChatGPT Mar 14 Version](#). Free Research Preview. Our goal is to make AI systems more natural and safe to interact with. Your feedback will help us improve.



Pensar Design



Som da Cidade

Desafio Estratégico: projetar para o novo contexto da música



» figura 6 família ouvindo LP na capa da coletânea "Music to live by"
fonte: <http://www.flickr.com/photos/30725261@N05/4090721078/>



» figura 7 trilhas sonoras das novelas "Dancin' Days" e "Rei do Gado", 2 dos discos mais vendidos de todos os tempos no Brasil. Gravadora: Som Livre



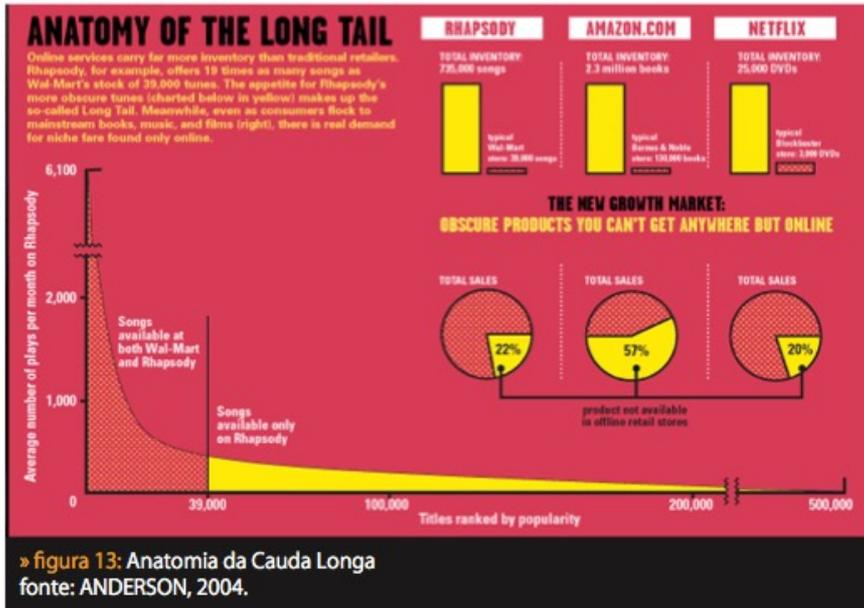
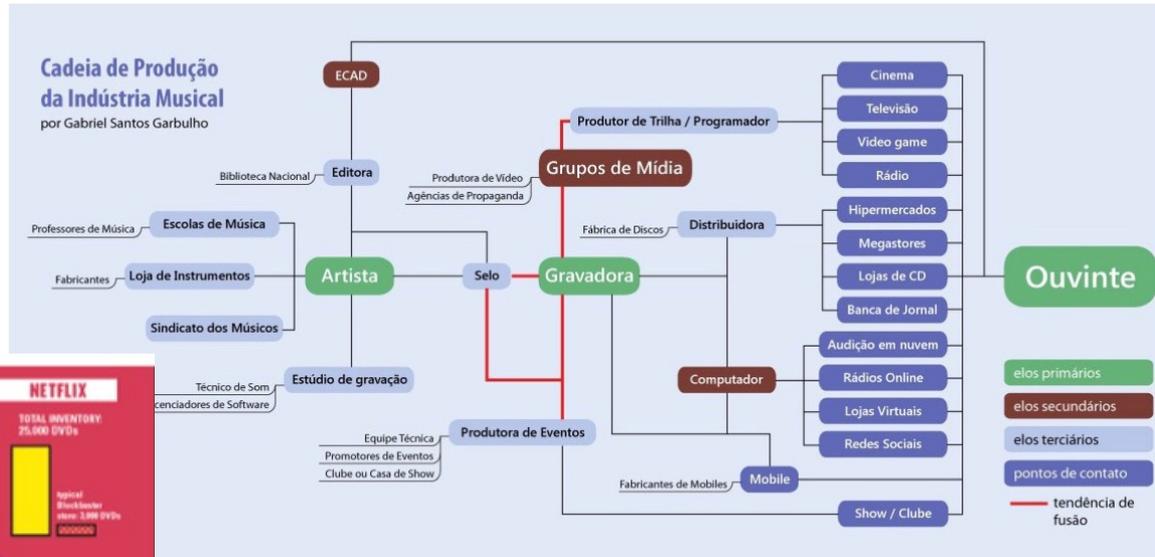
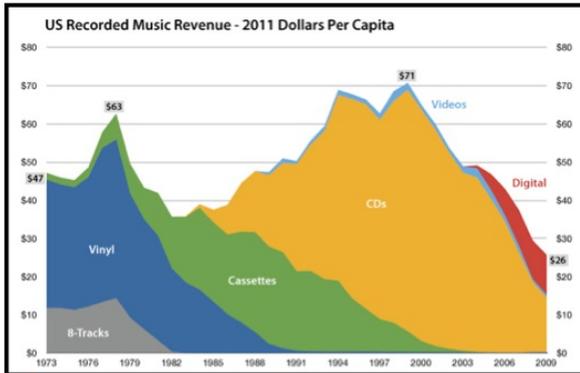
» figura 4: fone de ouvido para audição coletiva Urban Ears Plattan.
fonte: <http://www.urbanears.com/headphones/plattan>



» figura 5: espetáculo de arena com o cantor americano Bruce Springsteen
fonte: http://www.mytimesdispatch.com/index.php/popculture/springsteen_plays_the_super_bowl_richmond_watches/6736

Som da Cidade

Análise Preliminar: a indústria da música



» figura 13: Anatomia da Cauda Longa
fonte: ANDERSON, 2004.

Som da Cidade

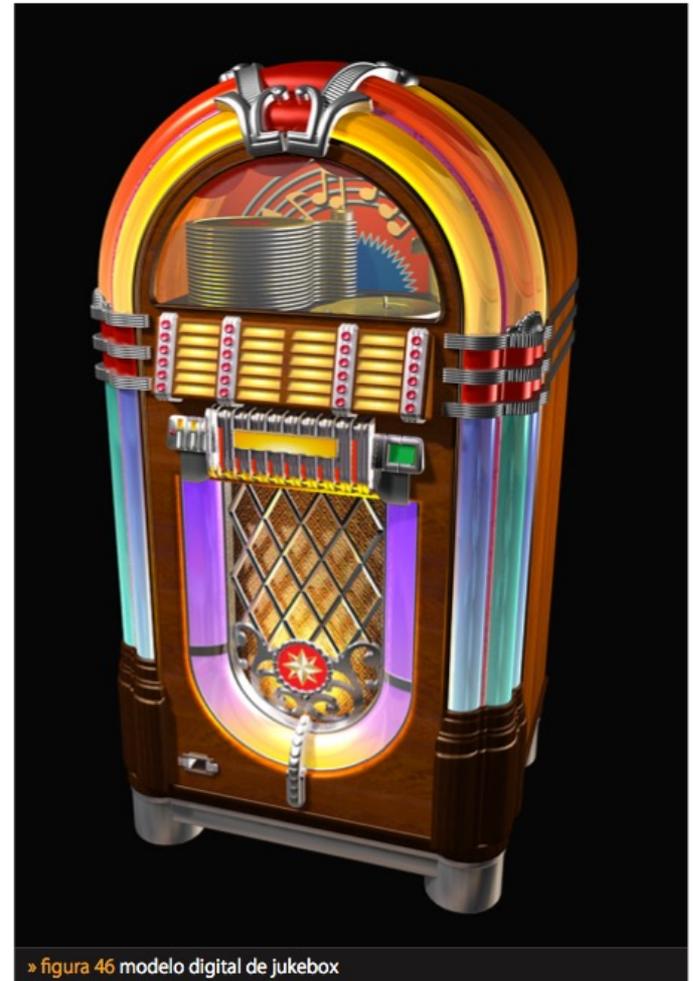
Benchmark: tendências, novas e antigas



» figura 47 o aparelho de reprodução C60 Redux, da IDEO



» figura 48 usuário interagindo com o C60 Redux



» figura 46 modelo digital de jukebox

Som da Cidade

Segmentação: Levantamento da Voz do Cliente – Universitários de São Carlos

Pontos Discutidos

bloco funcional

» Utiliza algum software de música para playlists ou compartilhamento de música? Qual a relação com ele?

» Você ouve músicas dispersas ou acompanha álbuns de carreira dos seus artistas preferidos?

» Você tem costume de ouvir música em alguma mídia tradicional (TV – canais musicais, rádio)? Se sim, quais são os preferidos?

» Possui algum aparelho de reprodução musical na república/casa? Tem o costume de utilizá-lo?

» Possui algum dispositivo móvel com música (MP3 Player, iPhone, etc.)? Com que frequência utiliza?

Embasamento Teórico do Ponto em Discussão

Audição em nuvem; Ferramentas de sociabilização musical

Fragmentação da obra musical; mercado baseado em hits (hit driven);

Investigação do fluxo vertical na absorção de conteúdo cultural;

Individualização do consumo; compactação e portabilidade;

Compactação e portabilidade; Desmaterialização da Música;

» Acha que a música modifica a relação com seus amigos? De que maneira?

» Quais os eventos / bares da cidade que você frequenta?

» Você repara na música ambiente destes bares? Elas são determinantes na sua frequência?

» Os eventos / bares da cidade influenciaram de alguma maneira no seu gosto musical?

» Tem preferência por música ao vivo ou DJ? Por que? (lembrar ocasiões)

bloco funcional

» Quanto tempo você utiliza o computador por semana (aprox.)?

» Utiliza redes sociais? Participa de alguma movimentação cultural nessas redes?

» Ouve música por streaming (rádios online) / assina algum serviço musical? Por que?

Identificação social através da música; relatos da experiência social da música;

Relação com o equipamento cultural da cidade;

Experiência social da música; Música Ambiente;

Identificação cultural com a estrutura de entretenimento local;

Investigação de oportunidades para a experiência social da música;

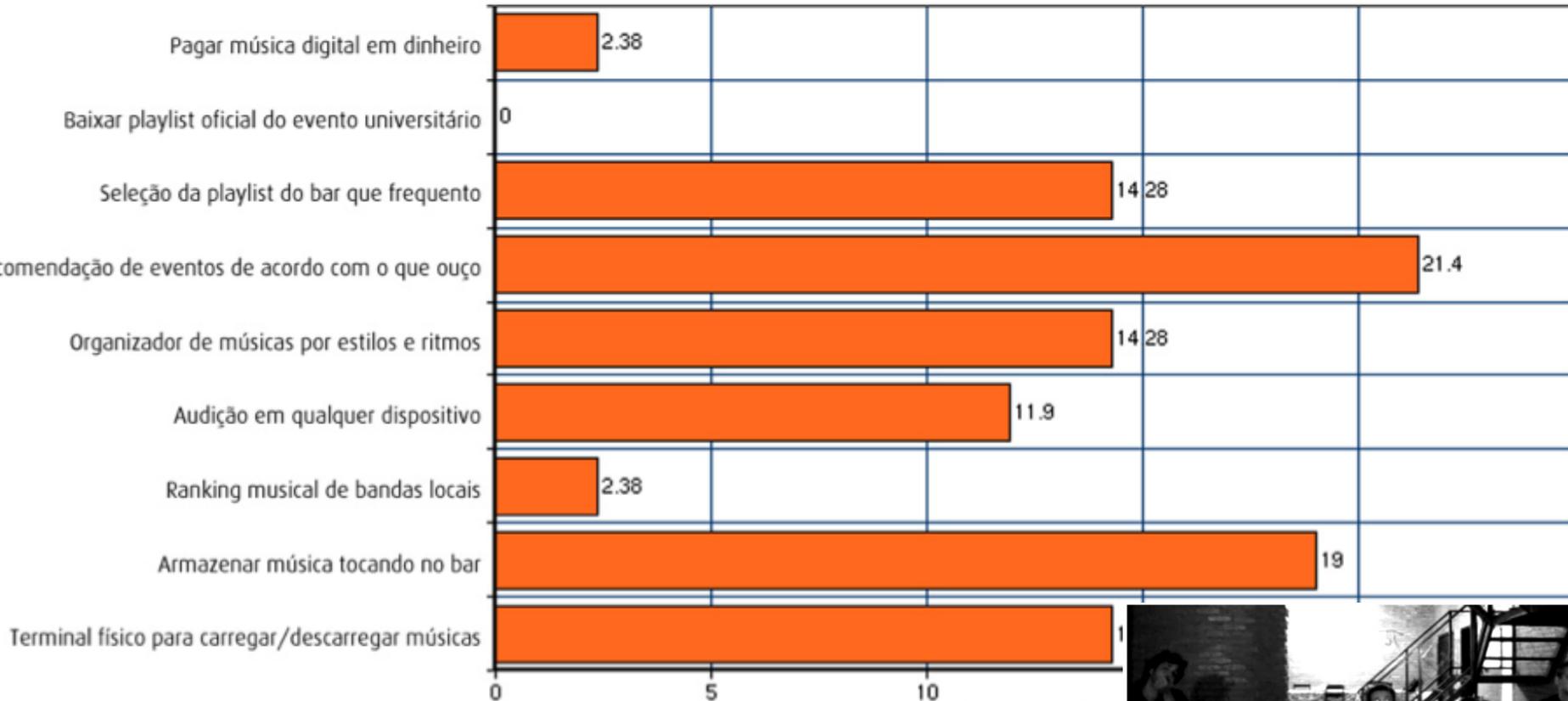
Relação funcional com a tecnologia digital; nível de usuário (internet)

Ferramentas de sociabilização musical e recomendação musical; formação de pequenos nichos através da internet;

Serviços online; expectativa comercial junto ao público-alvo;

Som da Cidade

Ideias Promissoras



citações positivas
elaborado pelo autor



» figura 35 fotograma da filmagem durante a realização do grupo focal

Som da Cidade



» figura 6 família ouvindo LP na capa da coletânea "Music to live by"
fonte: <http://www.flickr.com/photos/30725261@N05/4090721078/>



» figura 7 trilhas sonoras das novelas "Dancin' Days" e "Rei do Gado", 2 dos discos mais vendidos de todos os tempos no Brasil. Gravadora: Som Livre



» figura 4: fone de ouvido para audição coletiva Urban Ears Plattan.
fonte: <http://www.urbanears.com/headphones/plattan>



» figura 5: espetáculo de arena com o cantor americano Bruce Springsteen
fonte: http://www.mytimesdispatch.com/index.php/popculture/springsteen_plays_the_super_bowl_richmond_watches/6736

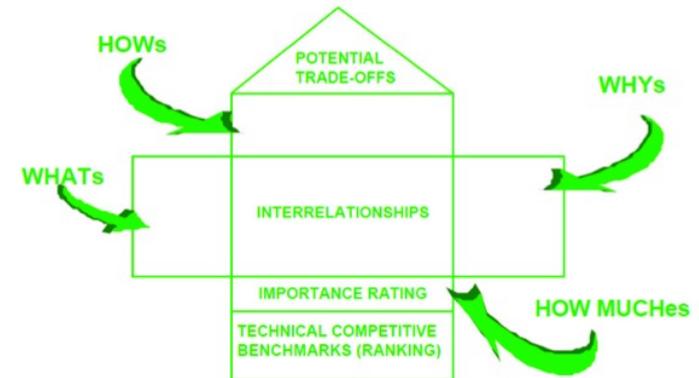
Conceito do Projeto

“criar um produto, incluindo componentes, softwares e serviços relacionados, capaz de valorizar a experiência musical dentro de uma comunidade cultural.”

Som da Cidade

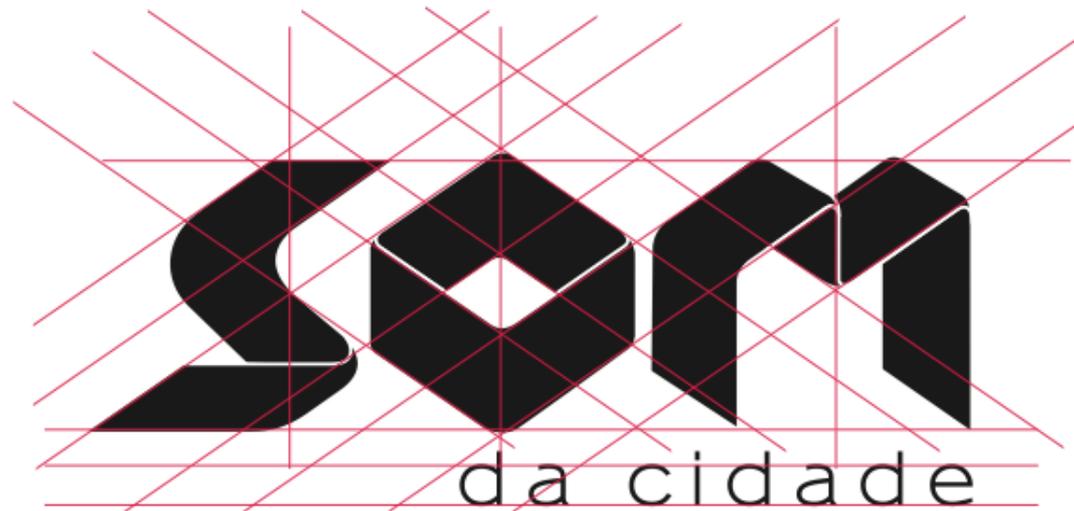
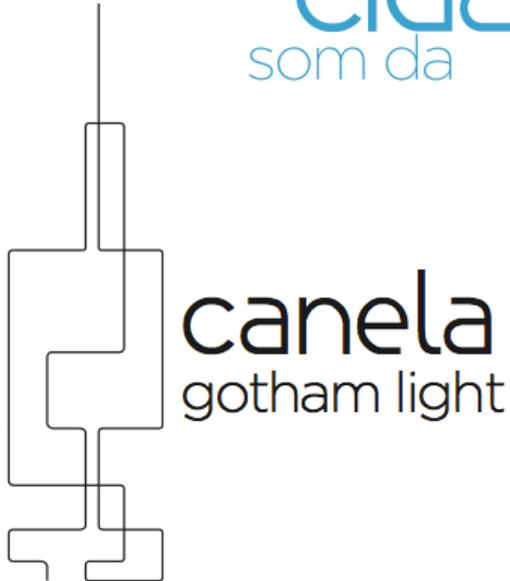
Desdobramento: transformando a voz do cliente em requisitos de produtos e serviços

QUALIDADES EXIGIDAS			CARACTERÍSTICAS DA QUALIDADE												COEFICIENTE DE RELEVANCIA				
			INTELIGENCIA ARTIFICIAL			SISTEMA DE TROCA DE DADOS			FERR. CRIATIVAS			TERMINAL DE CONTATO						ADMINISTRATIVO E COMERCIAL	
nível 1	nível 2	nível 3	reconhecimento e catalogação de estilos	organizador de playlists	receptor de playlists de eventos	banco de dados de músicas	contabilização de reproduções	plataforma do artista	layout flexível	editor de souvenirs	teia para exposição de dados	teclado ou touchscreen	suporte para o terminal	conector de dispositivo móvel	avaliação de licenças	pontos físicos de venda do serviço	4	52	11,8%
organização	Separar músicas por estilos, ritmos		4	4	2	2		1									4	52	11,8%
interação social	Interagir com a vida cultural e social das repúblicas		3	4	4	2	4			1	1	1	2	3			2	50	11,4%
	Interagir com o circuito cultural da cidade	indicar bares e eventos com base no gasto do cliente	3		4		4	2								1	4	56	12,8%
		disponibilizar músicas dos eventos para armazenamento		3	4	2		3			2	2	1	4	2	1	4	96	21,9%
	Fortalecer o vínculo social do artista com o público	trazer recompensa financeira direta ao artista					4	4							4	1	2	26	5,9%
		dar ferramentas para a personalização de souvenirs com a identidade da banda							2	4	1	3				1	1	11	2,5%
	auxiliar em atividades comunitárias		4	4	3	3				1	1	1	1	2		1	1	21	4,8%
portabilidade	ser acessível em terminais físicos								2	2	4	4	4	4		3	3	69	15,7%
	ser acessível em dispositivos diversos								4			2		4		2	20	4,5%	
qualidade sonora	garantir fidelidade sonora dos arquivos					3		2							4	3	27	6,1%	
facilidade de pagamento	integrar o pagamento do serviço com eventos ou outros produtos				1			1				2		1	4	1	9	2,0%	
			14	15	18	12	12	13	8	8	9	13	10	17	11	12			
			8,1%	8,7%	10,4%	6,9%	6,9%	7,5%	4,6%	4,6%	5,2%	7,5%	5,8%	9,8%	6,3%	6,9%			



Som da Cidade

Identidade Visual



Som da Cidade

Serviço



o que é isso? | cadastre-se

login:

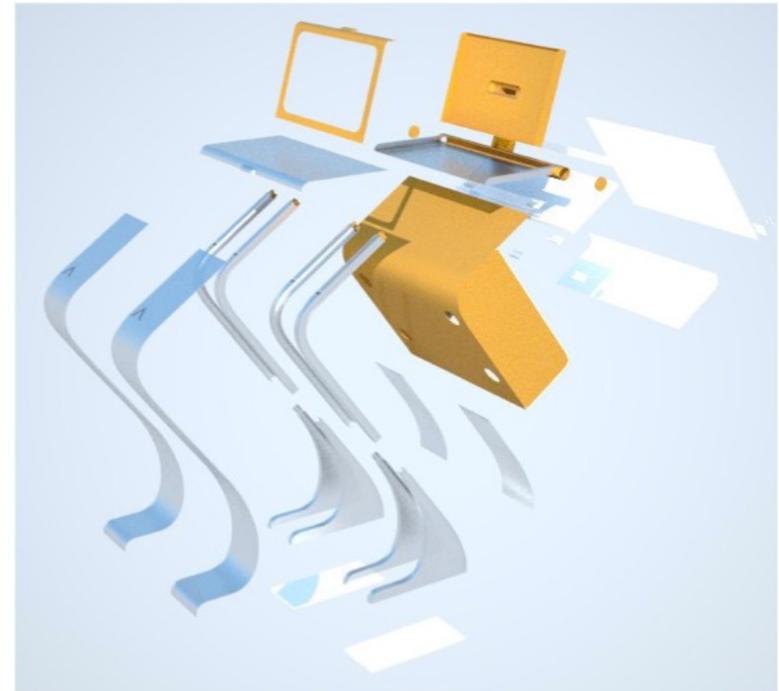
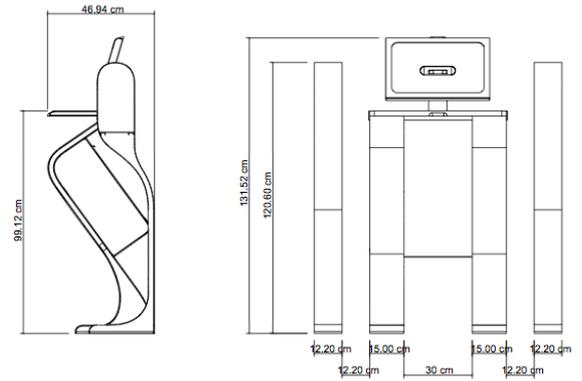
senha: OK

O QUE A CIDADE ESTÁ OUVINDO?

a pessoa é o som da cidade

Som da Cidade

Produto



Som da Cidade

Protótipo



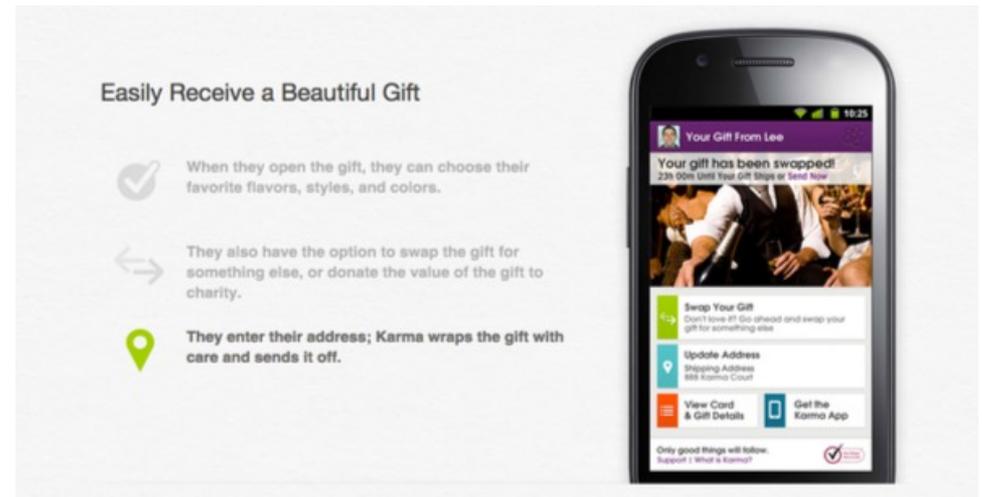
Represente

Desafio Estratégico: como viabilizar melhores experiências nos momentos de entregas de presentes a distancia?



Represente

Estado da Arte



Represente

Estado da Prática

Tipo de entrega: Convencional - Grátis

Boleto
Boleto bancário

Câmera Digital Nikon Coolpix L820 16MP LCD 3" Zoom Óptico 30x Panorâmica Filme em Full HD

até 18 dias úteis*

Este produto é para presente?

Alguns produtos não são embalados para presentes.

De:

Para:

Mensagem do Cartão:

Caracteres restantes: 360

produto

Câmera Digital Nikon Coolpix L820 Full HD (340351600)

+ ver e editar meu carrinho

Não embalamos para presente
Infelizmente, produtos de grande porte não são possíveis de serem embalados, mas seguem com cartão de presente normalmente.

Acessórios para Banheiro

Cuba e Pia para banheiro

Acessórios para Bebê

Banheira para Bebê
Bebê Conforto
Brinquedos para bebê
Cadeira para Auto
Cadeiras de Papinha
Canguru e Moisés para Bebê
Caminho de bebê para passeio
Cercado para bebê
Grade de segurança/proteção

Shop iPod

Personalize your iPod with free engraving.

Free engraving
Free Shipping
Available to ship: Within 24 hours
Available for pickup: Check availability
Add engraving

Engraving is easy and it's free - just start typing your message.
LINE 1
LINE 2
Please make sure that everything is spelled correctly as laser engraving is permanent.

Skip engraving
Free Shipping
Available to ship: Within 24 hours
Available for pickup: Check availability
Skip engraving
 This is a gift

amazon

Shop by Department - Search All - Go

Get a Credit Decision in as little as 15 seconds with the Amazon.com Store Card.

Shopping Cart

	Price	Quantity
Manage Your Day-to-Day: Build Your Routine, Find Your Focus, and Sharpen Your Creative Mind (The 99U Book Series) by Jocelyn K. Glei Paperback In Stock Eligible for FREE Shipping This is a gift Learn more	\$7.48 You save: \$7.47 (92%)	1
Select "This is a gift" to: - Include a packing slip so the recipient knows who it's from. - Hide prices on the packing slip. - Add optional gift wrap. - Include a personalized gift message. - Keep the gift a surprise by concealing items that ship in only the manufacturer's original box. <input type="checkbox"/> This is a gift Learn more Delete Save for later	ks & Build \$8.97 You save: \$5.98 (67%)	1
Subtotal (2 Items): \$16.45		

The price and availability of items at Amazon.com are subject to change. The Cart is a temporary place to store a list of your items and reflects each item's most recent price. [Learn more](#)

Do you have a gift card or promotional code? We'll ask you to enter your claim code when it's time to pay.

Mother's Day Savings

Add \$18.00 of eligible items to your order to qualify for FREE Shipping. [See details](#)

Subtotal (2 Items): **\$16.45**
This order contains a gift
[Proceed to checkout](#)
or
[Sign in to turn on 1-Click ordering.](#)

Estimate your shipping and tax

Redeem a gift card

Customers Who Bought *Manage Your Day-to-Day: Build Your...* Also Bought

- Thinking, Fast and Slow* by Daniel Kahneman
★★★★★ (1037)
\$16.00 \$9.00
[Add to Cart](#)
- The Power of Habit: Why We Do What We Do* by Charles Duhigg
★★★★☆ (1620)
\$14.00 \$9.12
[Add to Cart](#)

* O valor total da compra, mesmo dividido em parcelas de pequeno valor, não poderá exceder o limite do seu cartão de crédito. Para maiores informações, consulte os campos acima mencionados com * asterisco logo de apresentação obrigatória. O prazo de entrega será contado a partir da aprovação do pedido. Esse procedimento costuma ocorrer em até 24 horas, mas tem período máximo para aprovação.

Represente

Segmentação: Levantamento da Voz do Cliente

4. Experiências de recepção de presentes

- a. Já recebeu presentes pessoalmente do remetente? Como foi?

Sim. E comigo sempre envolve muito sentimento. Me sinto muito bem recebendo o presente, claro, mas demonstrando a gratidão através de um abraço é muito bom. É a expressão física do carinho que ele teve ao me dar o presente, e o contrário também existe: meu carinho e gratidão a ele.

- b. Já recebeu presentes pelo correio/transportadora? Como foi?

Uma vez uns amigos me entregaram uns objetos na porta de casa, mas nem se identificaram ou entraram em casa para me entregar. Fingiram ser do carteiro.

- c. Você retornou para o remetente?

Quando abri achei bem legal e mandei mensagem na hora pelo Facebook para eles. No mesmo dia encontrei com eles e dei um abraço pois o presente significava muito para mim e para minha carreira profissional.

5. Outras interações

- a. Cartões de Natal, Cartões de Aniversário, Cartão Postal. Como?

Não.

- b. Cartas por correio. Como?

Não.

- c. Presentes de Casamentos. Como?

Uma vez entreguei o presente em mãos, e foi legal pois tentei fugir do



Represente

'Presente' vem do termo latim 'praesente' que significa: algo atual (1), que assiste/existe em pessoa (2) e também ao objeto sinônimo de mimo, oferta, oferta (3).

JCPenney: Um adesivo QRCode que traz uma mensagem de voz.

SnapChat: Usa um sistema supersimples de gravação e visualização de mensagens.

Não sei me expressar muito bem, com isso, os presentes a distância me dão maior liberdade e menos timidez.
(Pedro)

O mais legal de receber um presente é ver o significado daquilo e que a pessoa se preocupou e se lembrou de você com aquilo.
(Leticia)

Idéia: Mandar uma mensagem de anonimato para a pessoa que vai receber, avisando que em X dias vai receber a entrega. Gerar expectativa. Se ele não receber o presente, manda mensagem de volta e o sistema avisa o dador.

Idéia: O cartão precisa ser algo separado da embalagem para ser o principal objeto a ser guardado/recordado. Dúvida: quanto tempo a ser guardado a mensagem?

Eternizar a presença de alguém.

Bond: Utiliza um sistema tecnológico para poder fazer letras manuscritas.

Surgimento das tecnologias que não recriminem pessoas por tirarem fotos ruins (snapchats).

Se for pra receber um cartão escrito felicidades prefiro que venha só o presente.
(Pedro)

Enviamos presente de casamento, e depois de uns dias eles abriram e ligaram na hora. Foi super fofo.
(Leticia)

Idéia: QRCode + Link que tenham o video para ser visto em desktop e celular.

Idéia: Fornecer ao fornecedor, junto com o produto, a possibilidade de ter embalagens já para fazer todo o sentido. Exemplo: papéis picados colocados, sacos bolhas com melhor acabamento e embalagens diversas.

Tradução de sentimentos, palavras, desejos ou ensinjos.

SnailMailMyEmail: Pessoas ilustravam as cartas enviadas por email.

Reaction Messages.
(mensagens de reação)

Presentes que recebi por correios fico sabendo pelo remetente.
(Pedro)

Uso SnapChat porque uma imagem ou video vale mais do que um texto inteiro né.
(Leticia)

Idéia: No serviço. Disponibilizar uma área para a pessoa poder enviar uma mensagem para o destinatário de maneira anônima perguntando se recebeu o presente. Se não, e já estiver fora do período sob extravio, ele deixa ver a mensagem ali online.

Idéia: Um adesivo fora da caixa de correios mostrando que é um presente (genérico para não ter problemas de segurança)

Valor sentimental que ele carrega é imensurável.

Timeless Box: Um presente aberto somente na hora que deve ser aberto.

Sites possuem péssimos serviços de entregas de presentes/embalagens.

Nunca da pra saber se vai chegar o presente na hora que visionamos que entregassem.
(Pedro)

Quando recebo um presente me sinto no dever de responder.

Idéia: Gerar link com mensagem de retorno para agradecer o presente

A valorização de um objeto para cada pessoa esclarece a necessidade e dedicação no preparo das formas de apresentação e da ocasião a ser entregue. São pequenos feitos que enobrecem o ato da entrega.

Avanço do Snapchat e Vine: plataformas de divulgação de videos rápidos.

Conveniência das compras online como variedade e facilidade na compra.
(Pedro)

Aquilo que escrevemos em cartas possuem outra carga emocional de conteúdo além de mensagens, justamente porque já nos falamos através de outras tecnologias.
(Pedro)

Quando recebo um presente me sinto no dever de responder.
(Rodrigo)

Idéia: Indicar se já recebeu, se já leu, se já abriu, se já respondeu. E com o máximo de informações possíveis.

Síntese

Represente

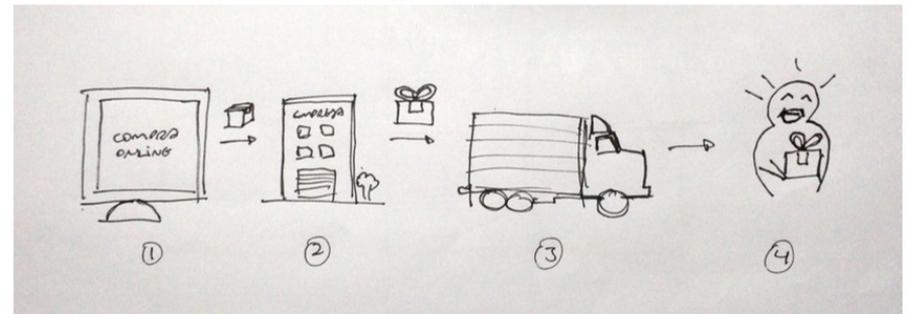
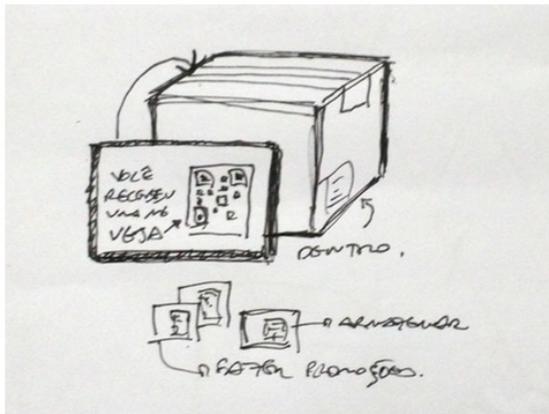
Ideação

Ideia 1. Cartão com QRCode para visualização de vídeo.

Ideia 2. Empresa complementar de recebimento, embrulho e entrega.

Ideia 3. Serviço de embalagem comprado separadamente.

Ideia 4. Cartão personalizado com mensagem escrita ou foto impressa.



Represente

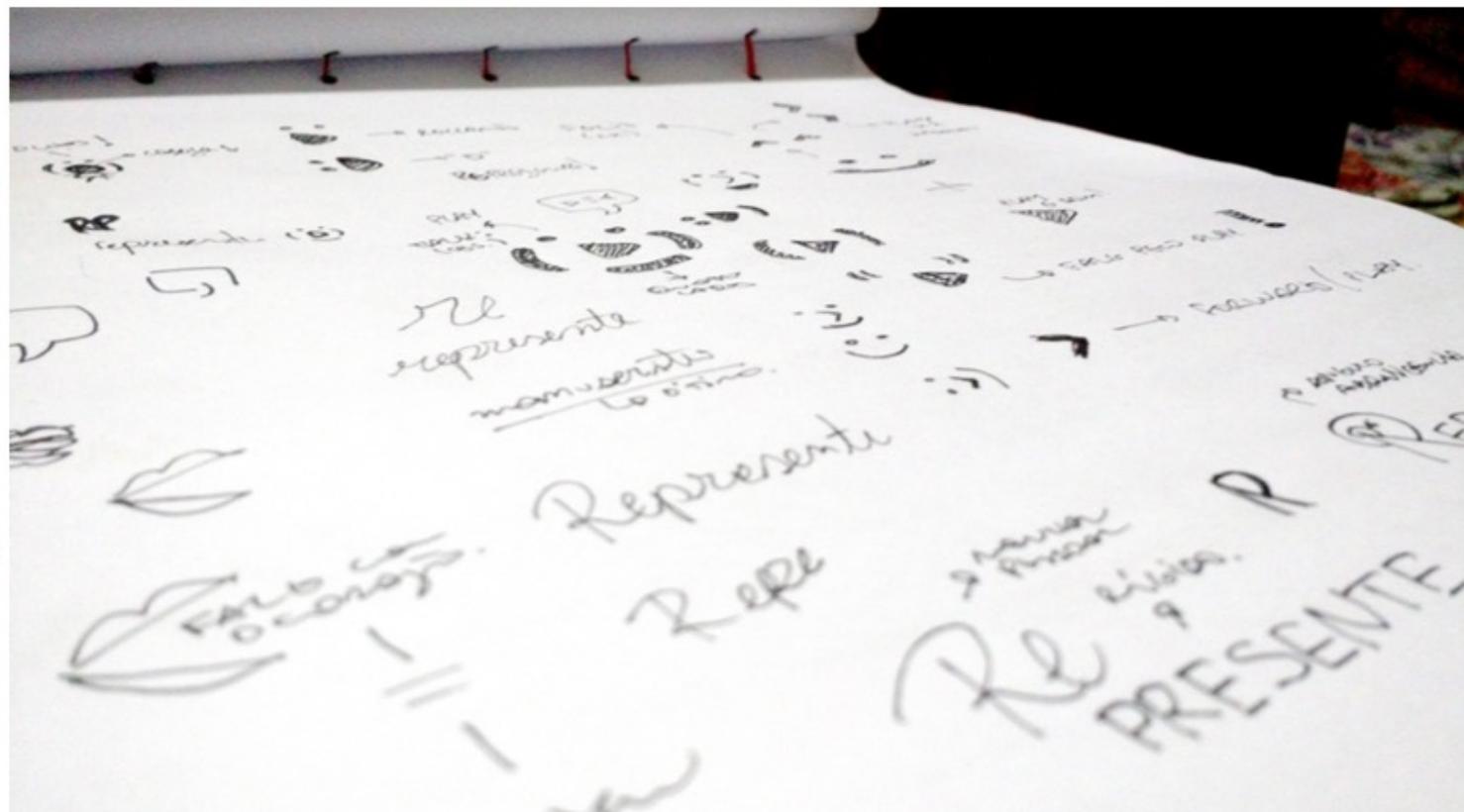
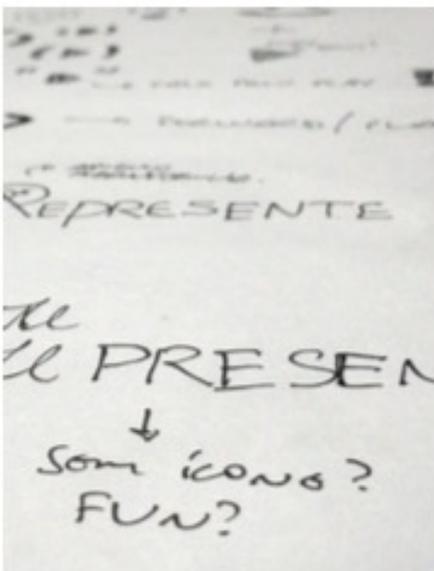


Conceito do Projeto

“solução de serviço que represente os sentimentos envolvidos na entrega do presente, mesmo que as pessoas estejam em horas e lugares diferentes.”

Represente

Identidade Visual



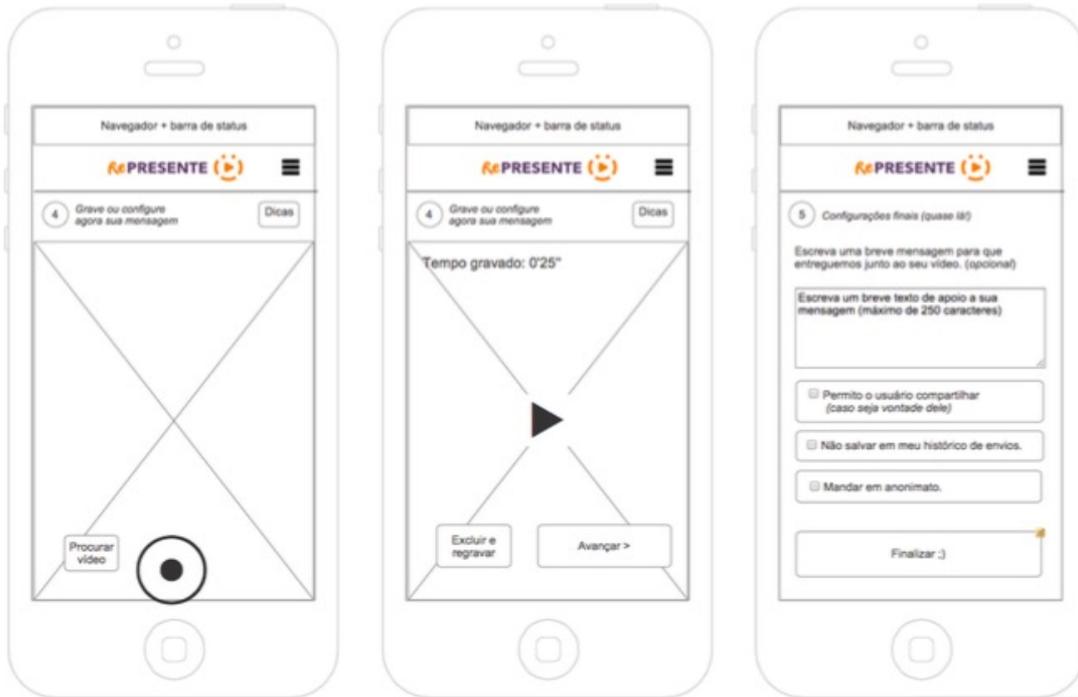
Represente

Conceito



Represente

Serviço



Represente

Produto



MAPA DAQUI

Desafio Estratégico: como aprimorar o compartilhamento de informações e objetos na Cidade de São Paulo?

Mapa Daqui

Benchmarks



Mapa Daqui

Personas e Jornada

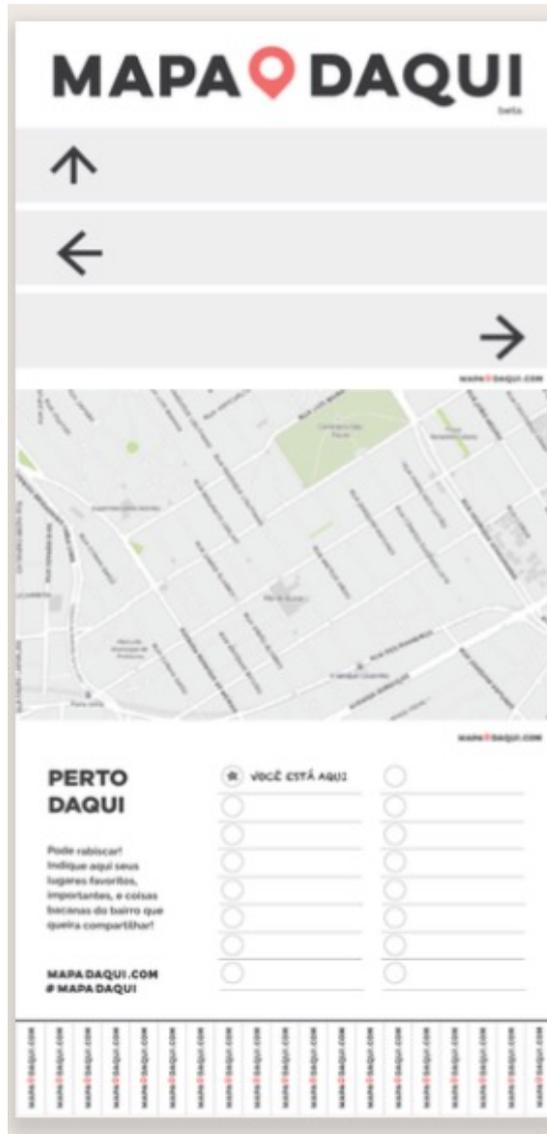


Mapa Daqui

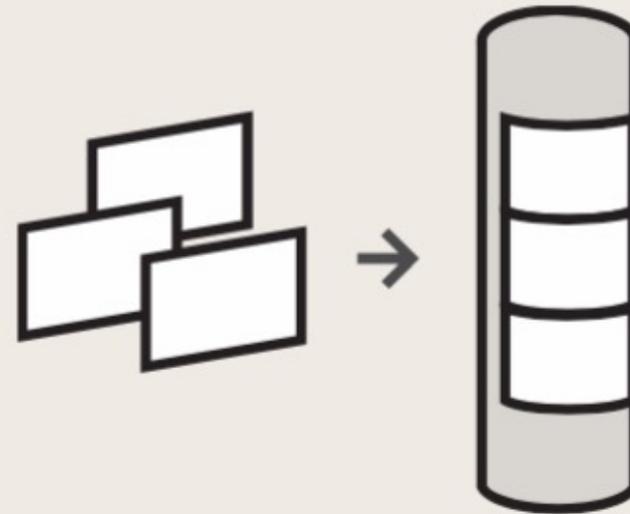
Ideação



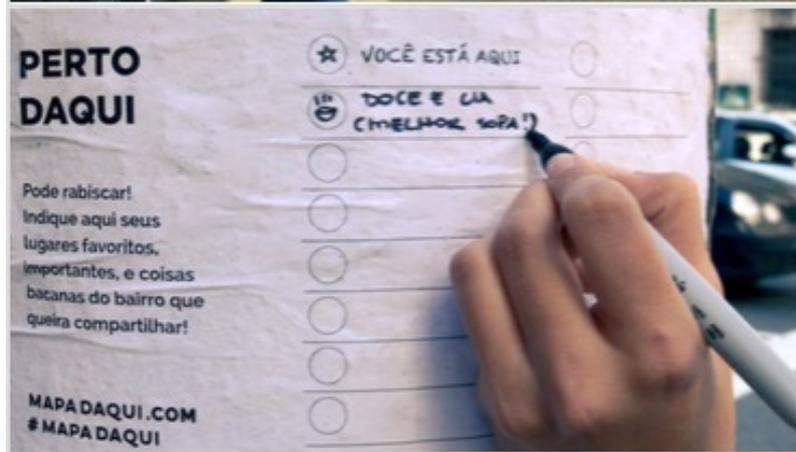
Mapa Daqui



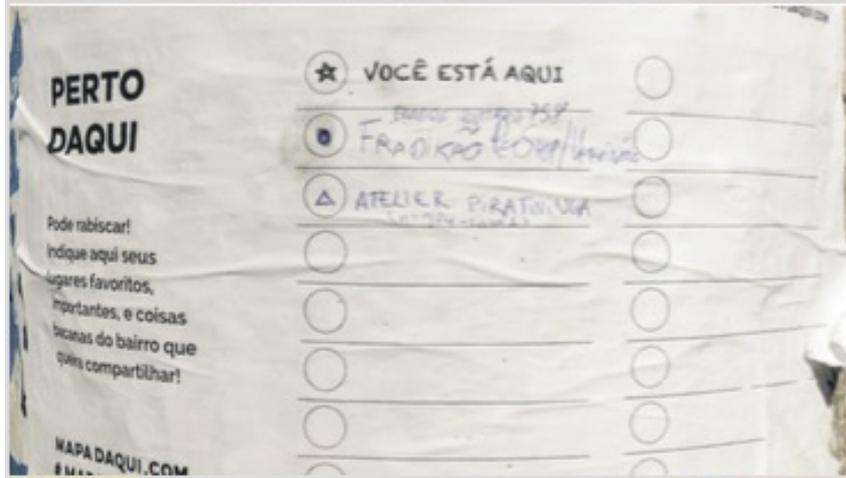
Protótipo



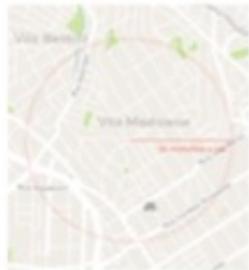
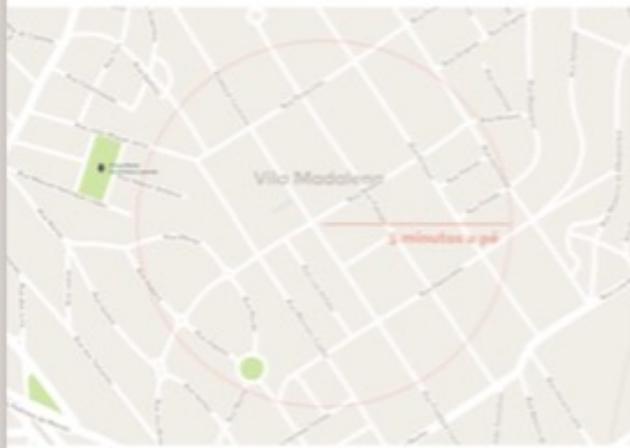
Mapa Daqui



Mapa Daqui



MAPA DAQUI



LISTA DE Lugares próximos aqui

	Hotel boutique	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

MAPA DAQUI.COM

IDEIA PUBLICADA
O Mapa daQUI é um projeto de código aberto e colaborativo.

TERCEIRO USUÁRIO
O Mapa daQUI é um projeto de código aberto e colaborativo.

APORTE DE DADOS
O Mapa daQUI é um projeto de código aberto e colaborativo.

TERCEIRO USUÁRIO
O Mapa daQUI é um projeto de código aberto e colaborativo.



Mapa Daqui

The video displays a presentation for 'Mapa Daqui' with the following sections:

- Como Funciona?**
 - Qualquer um pode instalar**: Todos os grupos e associações locais têm acesso ao Mapa Daqui, desde que tenham um computador e internet.
 - Rabisco é liberado**: Qualquer cidadão e representante de grupo podem criar e atualizar o Mapa Daqui, desde que tenham acesso à internet.
 - Venda**: Qualquer grupo ou associação local pode vender o Mapa Daqui para outros grupos e associações locais.
- Escolha um formato**
 - Papel caseiro (Lambo-Lambo)**: Ideal para grupos locais que não têm acesso à internet.
 - Banner de tinta flexível**: Ideal para grupos locais que têm acesso à internet.
 - Placa rígida de PVC**: Ideal para grupos locais que têm acesso à internet e querem uma placa rígida.

The presenter is a man with a beard and dark hair, wearing a black shirt, standing in front of a colorful cartoon background featuring a character with large yellow eyes and a blue hat. The video player interface at the bottom shows a play button, a progress bar at 0:46 / 1:49, and icons for closed captions, settings, and full screen.



Como podemos reutilizar os recursos hídricos no âmbito residencial?

Capta

Soluções “caseiras”



Soluções baseadas em sistemas de contenção de água ou com o uso de grande embalagens. Grande impacto estético, baixa mobilidade e de difícil instalação

Capta

Soluções profissionais



Usualmente concebidas durante a execução da obra, requer grande intervenção de obras civis.

Capta

Problemas



Risco de acidentes



Criadouro de insetos transmissores de doenças como dengue, chikungunha e outras



Exposição ao calor, acelerando o processo de degradação da água

Capta

Persona



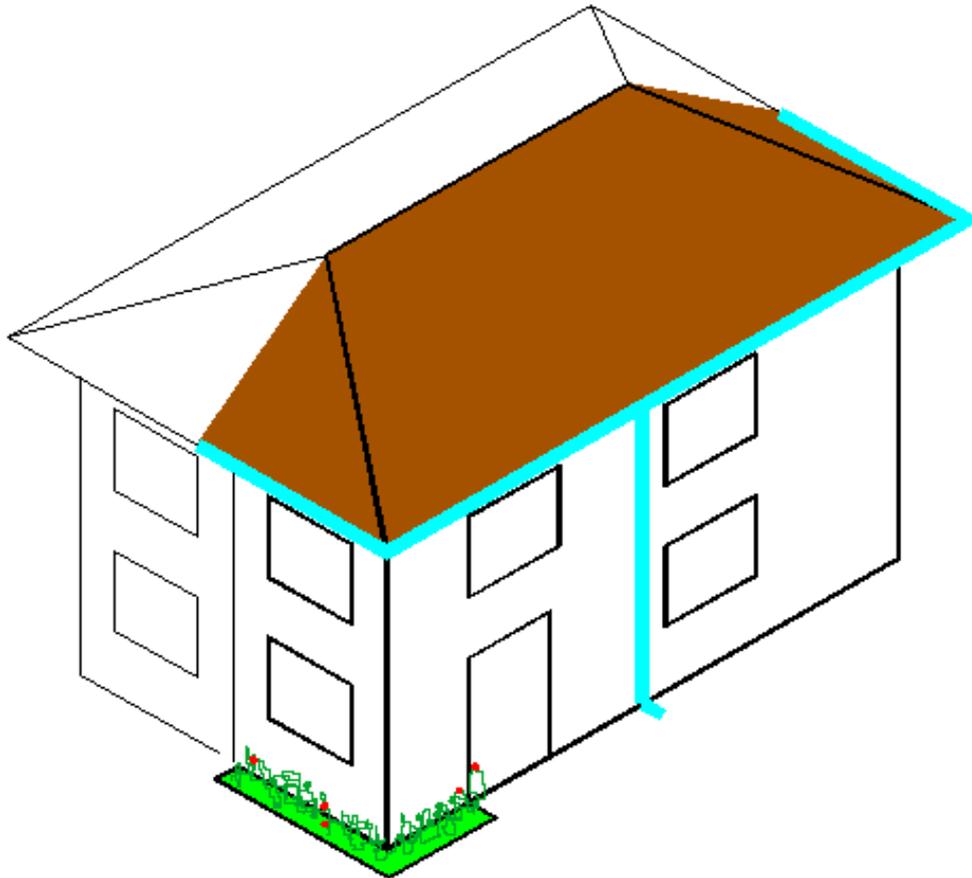
Helena

Perfil da Helena:

- 35 anos;
- Casada;
- Reside a ≈ 15 km do centro de SP;
- Possui casa própria até 120m²;
- 2 filhos e 1 cachorro;
- Usa o Facebook;
- Assiste a TV aberta;
- 01 carro na família;
- Reclama do acúmulo de louça e roupas sujas;
- Sofre com racionamento de água.

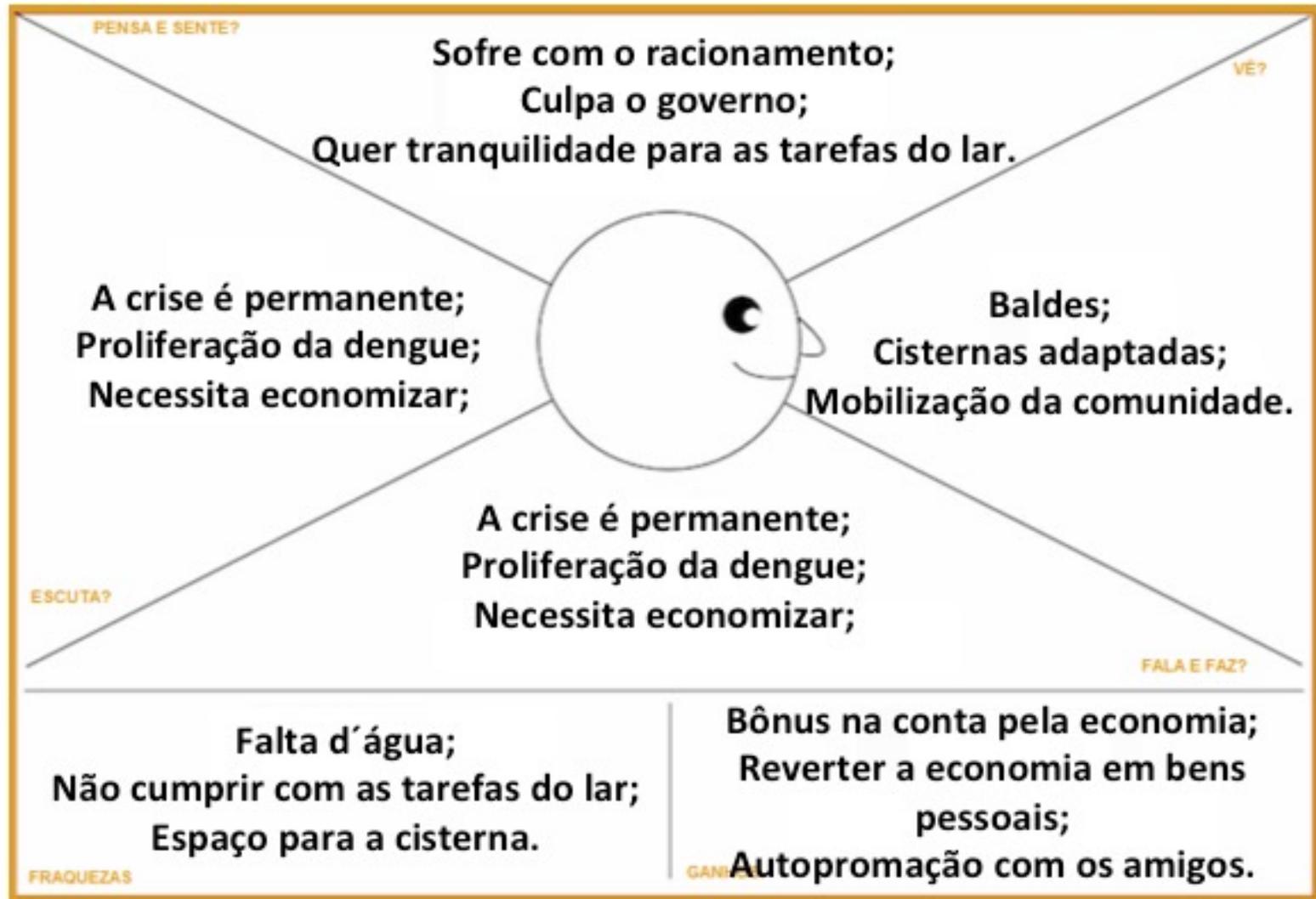
Capta

Persona



- Residência com 120 m² (60m² por pavimento);
- Área do telhado 60m²;
- Em 2014 (Jan a Dez) a estação meteorológica de Bauru - IPMet indicou uma precipitação acumulada de 1089,9 mm, uma média 90,83 mm/mês, sendo assim, podemos afirmar que com uma área de 60m² a família da Helena poderá acumular **5449,50 l/mês** de águas pluviais, o que permitiria para a Kellen consumir **181,65 l/dia** de água captada.

Mapa de Empatia



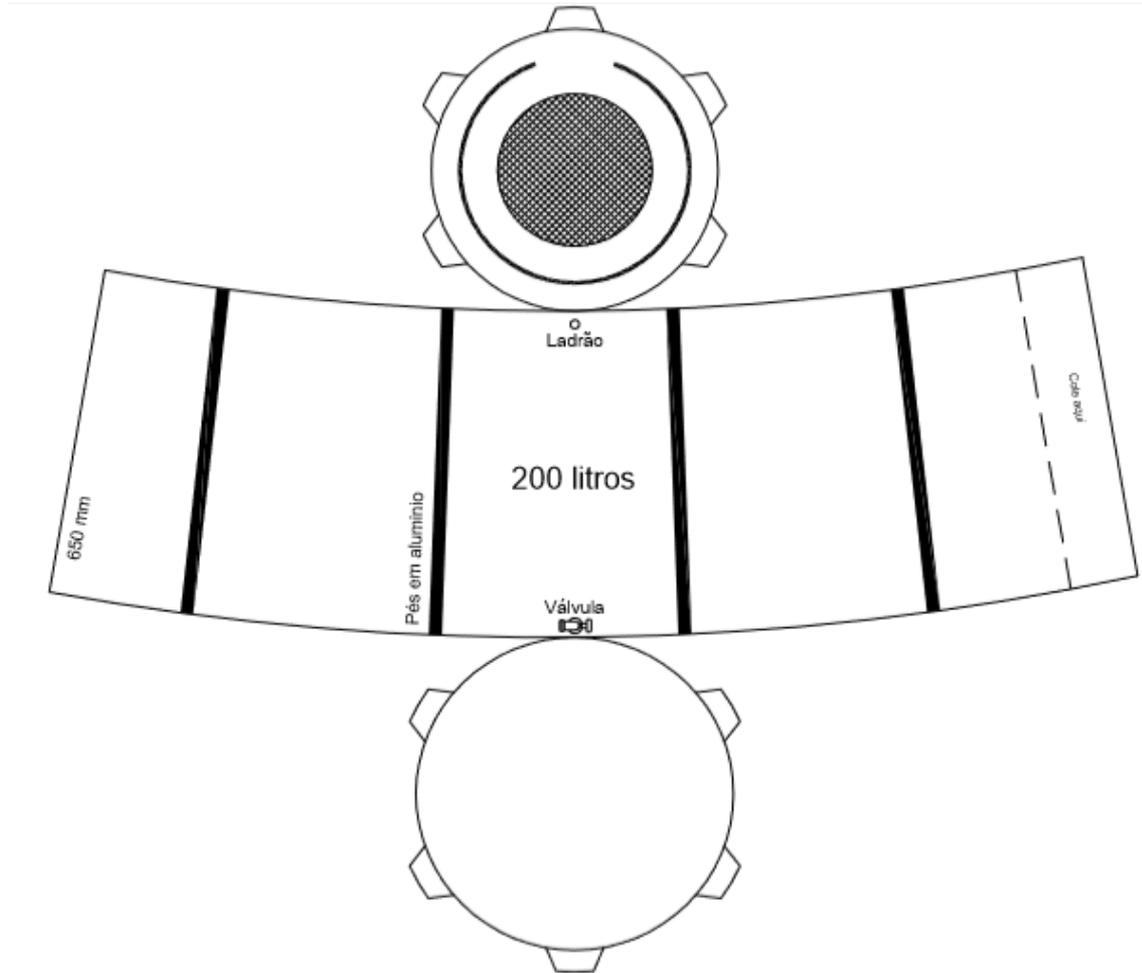
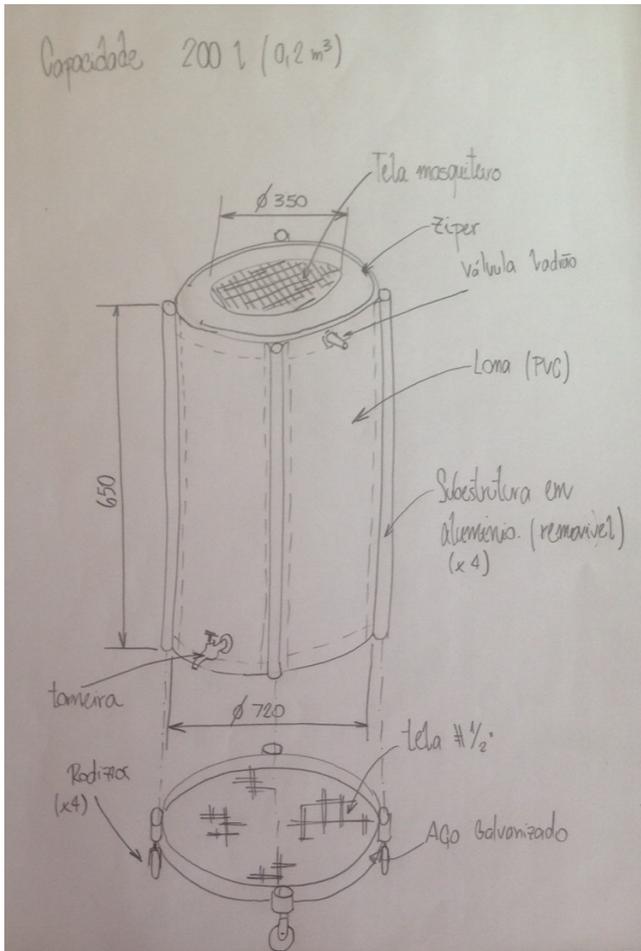
Capta

Jornada do Usuário

EXPERIENCIA DO CLIENTE					
Pensamentos	E Agora? O que fazer??	O que os outros estao fazendo??	Onde eu Compro?	Como transportar?	Como instalar?
Sentimentos	Frustracao... Inseguranca... Abandono...	Duvida Medo! Esperanca	Assertividade Desconforto	Desconforto Incapacidade	Desconforto Incapacidade
Cliente	Consciencia da necessidade	Busca da Solucao	Acao	Transporte	Instalacao
Solucao do Servico	Disponibilizar Informacao (Google / Facebook)	Divulgar os Beneficios	Criar Rede de distribuicao	Volume do produto adequado para carregar em carro popular, peso leve, facil de carregar	Ready to Go!

Capta

Protótipo



Capta

Protótipo



Tampa possui tela mosquiteiro que já funciona como filtro e sistema de abertura com fecho de correr (zíper), para limpeza da parte interna do tanque

Protótipo em papel sulfite
Esc.: 1:9



Base construída em aço galvanizado com quadro rodas para viabilizar a mobilidade do reservatório.

Capta

Protótipo



Capta

Produto

Venda e entrega para todo Brasil em 16 dias úteis após a confirmação do pagamento | atendimento@aguaeconsumo.com | Cadastre-se | Login



Buscar

Início Contato



Tanques

Caixas d'água

Pipas

Tambores flexíveis

Barracas

Ofertas



PROMOÇÃO
até **20%** DE DESCONTO
EM TODO O SITE
DIA MUNDIAL DA ÁGUA

COMPRE COM O CUPOM
NCUPOMAC

*PROMOÇÃO VALIDA ATÉ 22/03.

Frete **Grátis**

Compre direto
da **Fábrica**

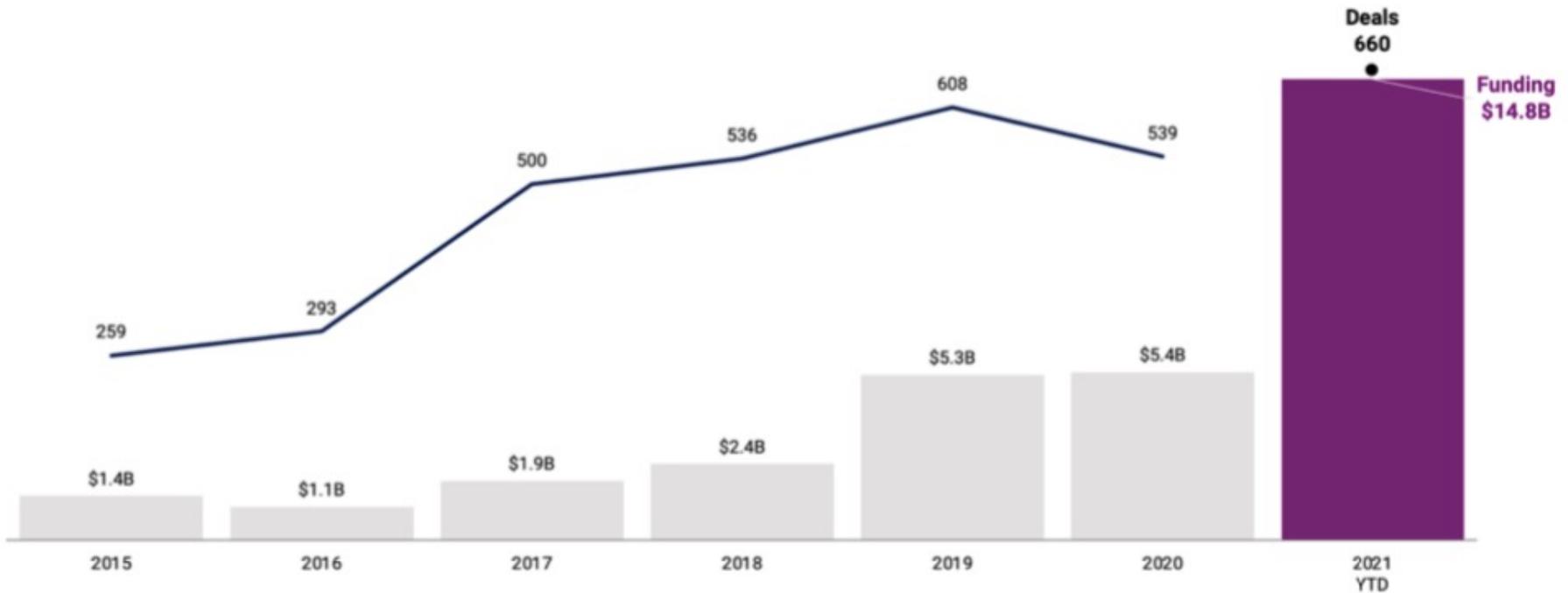


Até 3x...

Sem Juros
no cartão de crédito

10% de desconto
no **Boleto**

TANQUES E RESERVATÓRIOS



Conceito do Projeto

“estabelecer abordagem para concepção, desenvolvimento e operacionalização de serviços cocriados junto com startups investidas”

VC Venture Capital

Pesquisa Secundária

Global Venture Dollar Volume Through Q3 2021



crunchbase news

Global Early-Stage Investment Through Q3 2021



crunchbase news

VC Venture Capital

Benchmarks

Nome	Localização	Descrição
Andresseen Horowitz	Menlo Park, CA	Fundada em 2009 por Mark Andresseen e Ben Horowitz, já realizou investimentos em companhias como Skype, Facebook, Zynga e, mais recentemente, Clubhouse.
Astella Investimentos	São Paulo, SP	Fundada em 2010, investem em soluções tecnológicas para a resolução de problemas. Possui investimentos como Kenoby e Qulture Rocks
Benchmark	Menlo Park, CA	Fundada em 1995, a Benchmark ficou conhecida por seu investimento em 1997 no eBay. Realiza investimentos semente e ajudou no desenvolvimento de empresas como Dropbox, Twitter e Uber.
Canary	São Paulo, SP	O Canary é um fundo de investimento de Venture Capital focado em investir em startups brasileiras. Já realizou investimentos como Loft e Alice.
Domo Invest	São Paulo, SP	A DOMO Invest é uma das principais gestoras de Venture Capital no Brasil. A equipe esteve dentre os primeiros investidores em startups de renome como Loggi, Gympass e Hotmart.

VC Venture Capital

Benchmarks

	Infraestrutura			
	Oferecimento de benefícios e descontos	Auxílio na contratação de profissionais	Iniciativas de BizDev	Mapeamento de possíveis sinergias
Andresseen Horowitz	Sim	Sim	Sim	Sim
Astella Investimentos				
Benchmark				
Canary		Sim		Sim
Domo Invest				
DST Global				
e.ventures				
IDG Capital		Sim		
Indicator Capital				
Kaszek		Sim		
Kleiner Perkins		Sim		
Mindset Ventures	Sim			
monashees				
New Enterprise Associates	Sim	Sim		
Pillar VC	Sim			
Redpoint eVentures				
Sequoia Capital		Sim		
Valor Capital Group		Sim		

	Investimento	
	Investimento em dinheiro	Investimento em mão de obra
Andresseen Horowitz	Sim	Sim
Astella Investimentos	Sim	
Benchmark	Sim	
Canary	Sim	
Domo Invest	Sim	
DST Global	Sim	
e.ventures	Sim	
IDG Capital	Sim	
Indicator Capital	Sim	
Kaszek	Sim	
Kleiner Perkins	Sim	
Mindset Ventures	Sim	
monashees	Sim	
New Enterprise Associates	Sim	
Pillar VC	Sim	
Redpoint eVentures	Sim	
Sequoia Capital	Sim	Sim
Valor Capital Group	Sim	

VC Venture Capital

Síntese

Citações Importantes dos Usuários

"Embora os fundos possam auxiliar com funções como recrutamento, relacionamento em grandes clientes e afins, muitas vezes o risco de interferência na gestão não compensa. Isto ainda é mais complicado no Brasil. Nos EUA, alguns dos fundos são compostos por ex-fundadores e que efetivamente lidaram com os problemas. No Brasil, são oriundos do mercado financeiro sem qualquer experiência em tecnologia. Nestes casos é melhor alguém menos hands-on, como o Tiger Global."

"Maioria das vezes, fundos agregam muito pouco. Vale mais o selo de aprovação que o fundo X investiu na startup. Nada muito além disso"

"Eles pouco atrapalham, o que é uma virtude. Além disto, sei que posso contar com profissionais bem capacitados e cujos interesses estão completamente alinhados aos meus. Logo, posso conversar, me abrir e buscar ajuda, todas estas opções valiosas para o CEO que muitas vezes é bastante sozinho na jornada."

"Temos a sorte de pertencer a um grupo onde o mais importante são as pessoas e não os investimentos. A jornada bem feita culmina no sucesso do projeto. Essa visão é que nos fez continuar juntos e planejar no longo prazo"

"Excesso de conexões sem sinergia mapeada, o que pode roubar tempo e foco das startups."

"Troca de insights sobre futuro do mercado para definição da estratégia da empresa; networking com parceiros estratégicos, auxílio na estruturação de novas rodadas de captação."

"Não ter auxiliado ainda mais na atração de profissionais/ indicações."

"Muito palpite ou muita prestação de contas no momento errado do empreendimento, podem atrapalhar."

"Falta de Tempo e prioridade"

"Como Silvio Meira comenta, o melhor recurso de investimento é o "dinheiro inteligente e conectado". Na lista, eu senti falta da parte de inteligência relativa à experiência prévia do fundo na área de atuação da empresa investida."

"Qualquer tipo de rede de apoio. Empreendedores, em sua missão, costumam ser "lobos solitários" e colocam muita pressão nas próprias costas. Saúde mental é um tema que vem ganhando destaque no setor, e não é à toa. se sua empresa já performa, VC bom é VC que não atrapalha o Empreendedor. Se o negócio ainda estiver em estágio inicial ou se os Empreendedores forem muito juniores, reuniões de acompanhamento quinzenal são importantes."

"Networking focado em originar vendas; mentoria para estruturação de área comercial com, idealmente, compartilhamento de modelos enxutos para que a startup possa replicar de maneira rápida."

"O mais importante para nós até agora foi compartilhamento de experiência, ou seja, pessoas que já possuíam exp. montando empresas e resolvendo os problemas que nós estamos enfrentando."

"Acho que a parte da tomada de decisão (no conselho administrativo) poderia ser simplificada. Conforme a empresa vai crescendo, e mais pessoas vão participando das reuniões, as conversas começam a ficar improdutivas. Assim, deveríamos montar uma estrutura mais rígida definindo o papel de cada um."

"Acompanhamento mais pragmático (e não apressado) do crescimento operacional das startups para contribuir com o crescimento sustentável dela no mercado."

"Mais transparência no planejamento de médio prazo (qual o pensamento do fundo sobre sair do investimento e etc)"

Surpresas e Contradições Percebidas

Dos 7 usuários que responderam que não consideram desejável que um fundo ofereça atividades de criação de valor, 5 responderam que fundos podem acrescentar valor para as startups por meio de atividades.

Muitas startups (121) buscaram aportes de VC mas apenas 58 conseguiram

Há startups que apenas buscam aporte de capital por parte dos fundos para ter acesso aos serviços que são oferecidos ao firmar parceria.

Há um grande incômodo com a "burocracia" dos fundos: relatórios exigidos e acompanhamentos de KPIs e reportes financeiros

O oferecimento de pesquisas e materiais internos é bastante baixo entre os fundos que investiram nas startups respondentes. É bastante utilizado quanto oferecido, mas visto como pouco relevante apesar da demanda.

Apesar do grande número de críticas à alocação de sócios no conselho administrativo das startups, maioria dos empreendedores que utilizou, concluiu que era um serviço relevante.

Não há grande desejo por parte de empreendedores por oferecimento de cursos. Quando estes foram oferecidos e utilizados, também foram marcados como pouco relevantes.

Dificuldade de compreensão de alguns jargões de Venture Capital por parte dos empreendedores. Ex: empreendedor citar que um serviço que não estava na lista era geração de negócios – na lista foi chamado de BizDev

Falta de conhecimento do time completo do fundo por parte do empreendedor antes do investimento. Houve o surgimento de alguns desentendimentos.

Desalinhamento de interesses entre o fundo e o empreendedor à certa altura da parceria. Citações:
• "Potenciais Conflitos de Interesse"
• "Desalinhamentos de interesse"

Surpresa com a citação de falta de transparência por parte dos fundos quanto à planos de próximas rodadas, de saída do investimento.

Surgimento de serviços não mapeados, mas desejados:
• Oferecimento de espaço físico
• Rede de apoio para a saúde mental
• Mapeamento de eventos do setor da startup
• Auxílio para política e ações de sustentabilidade
• Negociações mais ágeis

VC Venture Capital

Síntese

Persona

Nome:
Laura
Barbosa

Ocupação:
Empreendedora

Idade:
35
anos

Frase que representa a persona:
Empreendedora há poucos anos, Laura é fundadora de uma startup de low tech B2B que fatura por volta de R\$100k mensalmente e tem como clientes pelo menos 2 marcas de grande renome. Sua primeira rodada de investimento foi realizada por anjos e agora ela está buscando se associar a um fundo de Venture Capital para escalar o seu negócio com ajuda estratégica.

Motivações (longo prazo)

Disruptar o mercado onde a startup está inserida ou até criar um novo mercado ainda não existente

Forte crença no sucesso potencial de seu projeto

Realizar a consolidação de seu mercado ao realizar a aquisição de diversos players menores e com funções que complementem seu negócio

Criação de uma rede de contatos que garantam os próximos aportes na companhia

Crescer sua equipe atualmente pequena de maneira significativa e organizada

Aumentar a receita e margem da startup para que seja possível que todos recebam um bom salário (inclusive a Laura)

Necessidade de abertura de portas com contatos inacessíveis e investidores internacionais para que sua empresa se torne um negócio global

Objetivos (curto prazo)

Tornar-se parte de uma rede com diversos empreendedores e profissionais experientes em seu setor

Ter apoio de novos sócios por muitos anos em sua jornada empreendedora

Ter acesso à todas as atividades de criação de valor oferecidas por fundos de Venture Capital

Conseguir um selo de aprovação em seu modelo de negócios

Conseguir dinheiro para conseguir escalar o seu negócio

Problemas e frustrações

Solidão na jornada empreendedora

Falta de especialização de fundos (baixo entendimento específico do modelo de negócios e indústria)

Demora no processo de negociações com fundos

Pouco conhecimento jurídico para realização de negociações com fundos

Dificuldade de conseguir investimento de um fundo

VC Venture Capital

Síntese

Investimento - Atuação do Fundo na Startup

Oferecimento de ajuda com recrutamento

Disponibilidade sempre para o empreendedor

Oferecimento de networking (acesso à rede de contatos do fundo)

Oferecimento de um mapeamento de sinergias com outros players (startups, empresas, indivíduos, etc)

Oferecimento de assessoria jurídica pós rodada e auxílio para a estruturação de políticas internas

Oferecimento de pesquisas e tendências de mercado

Oferecimento de networking intra-portfólio

Busca por oferecimento de espaço físico/ co-working

Necessidade de ajuda com o recrutamento de profissionais

Necessidade de apoio com inseguranças e dúvidas advindas da construção de seu próprio negócio

Apresentação aos parceiros do fundo com diferentes objetivos

Apresentação aos parceiros do fundo com diferentes objetivos

Formulação de políticas internas, consulta em próximas negociações com fundo e clientes, e outros

Solicitação de pesquisas e tendências de mercado

Conversas com outros empreendedores do portfólio do fundo

Demanda por oferecimento de espaço físico para trabalho

Grande parte dos fundos não oferecem esse tipo de serviço e, se oferecem, não é de maneira estruturada apesar da alta demanda

Falta de apoio para a saúde mental do founder

Serviço bastante oferecido e estruturado que origina várias oportunidades que não existiriam sem a ajuda do fundo

Muitas conexões oferecidas, mas sem grande aprofundamento em sinergias, o que acaba gastando o tempo do empreendedor à toa

Serviço muito necessário. Muitas vezes o empreendedor não tem uma boa assessoria e nem sabe exatamente quais são suas responsabilidades perante o fundo

O oferecimento ainda é bastante baixo e ajudaria bastante na formulação de estratégia interna da startup

Não há tanta proximidade entre fundadores apesar de serem todos parte da mesma rede

Fundos não oferecem esse tipo de serviço, pouparia bastante capital para startups em estágios iniciais



VC Venture Capital

Desenvolvimento Iterativo – Primeiro Ciclo

Nome do Teste: Entrevista com clientes potenciais

Hipóteses a serem testadas:

“Empreendedores de *startups* em estágio inicial possuem grande dificuldade para recrutar profissionais, principalmente aqueles mais *sêniores*”; “Há poucos serviços de recrutamento no Brasil que realmente dão bons resultados para empreendedores”; “Empreendedores não gostam de perder tempo recrutando profissionais, uma vez que seu tempo é extremamente escasso e há outras prioridades para a evolução do negócio”

Criticidade:


Como verificaremos a hipótese:

Serão realizadas entrevistas segundo a metodologia de Maurya (2012)

Confiabilidade dos dados:


O que mediremos:

Mediremos o grau de concordância dos entrevistados em relação às hipóteses testadas

Tempo necessário:


Qual o critério para a validação do teste?

Se os entrevistados tiverem alto grau de concordância com nossas hipóteses, consideraremos o teste como validado.

VC Venture Capital

Desenvolvimento Iterativo – Segundo Ciclo

Nome do Teste: Realização de *pitch* do produto para clientes potenciais

Hipóteses que foram testadas:

“Empreendedores possuem grande interesse em receber ajuda do fundo que se tornou seu parceiro, incluindo ajuda para recrutamento de profissionais para não precisar utilizar diversos serviços de recrutamento sem sucesso”; “Empreendedores desejam que recrutamento não seja mais um entrave à escalabilidade de seu negócio”; “Fundos de Venture Capital são capazes de vender melhor o valor em se trabalhar dentro de startups em comparação a outras plataformas de recrutamento ou headhunters”.

O que observamos/descobrimos:

Clientes demonstraram interesse na proposta de valor, acreditando que, se bem executado, o produto gerará resultados importantes para seus negócios. Surgiram algumas dúvidas em relação a como realizaremos personalização.

Confiabilidade dos dados:



O que aprendemos:

A hipótese foi aprovada. Houve grande empolgação por parte dos clientes potenciais, seguida de uma grande quantidade de sugestões e *feedbacks* advindos de experiências anteriores com plataformas de recrutamento e recrutamento próprio. Há receio de que não consigamos gerar tanta personalização quanto desejam.

O que devemos fazer de acordo com os resultados:

Grande foco na estruturação do produto, garantindo que ele seja o mais escalável e automatizado possível, ao mesmo tempo que permita alto grau de personalização aos clientes.

VC Venture Capital

Desenvolvimento Iterativo – Terceiro Ciclo

Nome do Teste: Realização de um teste com MVP de alta fidelidade

Hipóteses que foram testadas:

“Como o recrutamento proposto é especializado para startups, o fundo de Venture Capital consegue mapear quais dados são mais importantes para o empreendedor por possuírem uma relação muito próxima no dia a dia”

“O fundo de Venture Capital efetivamente conseguiu vender melhor o valor de se trabalhar em uma startup do que recrutadores tradicionais”

“Vejo maior valor em levantar capital com um fundo de Venture Capital que me ofereça esse tipo de serviço”

O que observamos/descobrimos:

O teste validou as hipóteses testadas, pois os critérios de sucesso foram atingidos:

- 70% dos clientes afirmaram que o fundo conseguiu vender melhor a oportunidade de se trabalhar em uma *startup* do que uma ferramenta tradicional
- O NPS atingido foi de 40%
- 80% afirmou que a associação com o fundo tornou-se mais valiosa

Confiabilidade dos dados:



O que aprendemos:

Grupo ficou bastante satisfeito com os resultados. Apesar da amostra pequena, a aceitação foi positiva o suficiente para afirmar que o produto parece ter *market-fit*.

Aprendemos pelas conversas que ainda há bastante a melhorar, tivemos *feedbacks* valiosos em relação aos *data points* mapeados e a como devemos construir a base de candidatos. Um dado bastante interessante foi que, devido ao nosso acesso à uma rede privilegiada de pessoas, a maioria delas já entendia o valor de se trabalhar no mercado do *startups*, principalmente profissionais mais sêniores, que são de grande dificuldade de se encontrar.

O que devemos fazer de acordo com os resultados:

O grupo seguirá aprimorando o produto e conduzindo questionários de NPS para monitorar a satisfação dos clientes. Serão incorporados os *feedbacks* ao produto o mais rápido possível, para que o portfólio possa usufruí-lo em breve

Vinhos para pequenos restaurantes



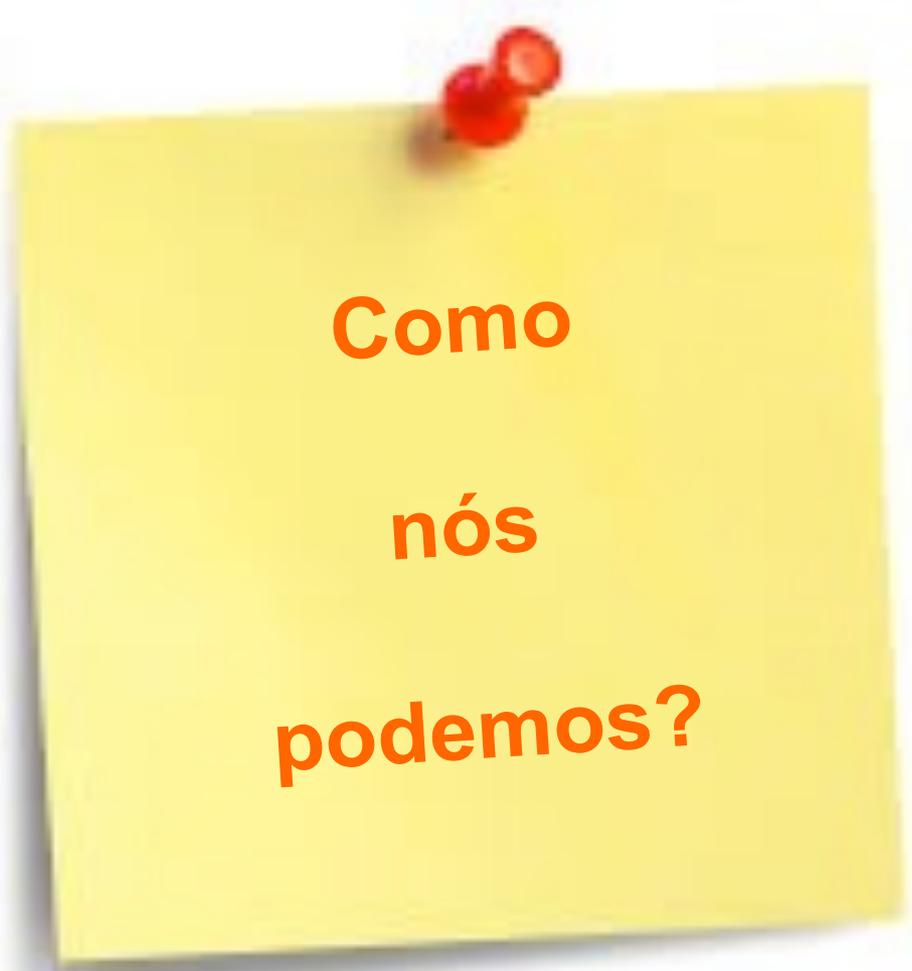
How might we...?

Como podemos ajudar restaurantes oferecerem para seus clientes vinhos com qualidade, baixo custo e um preço mais competitivo que o praticado atualmente no mercado?

Formação dos times



Formulação do Desafio Estratégico

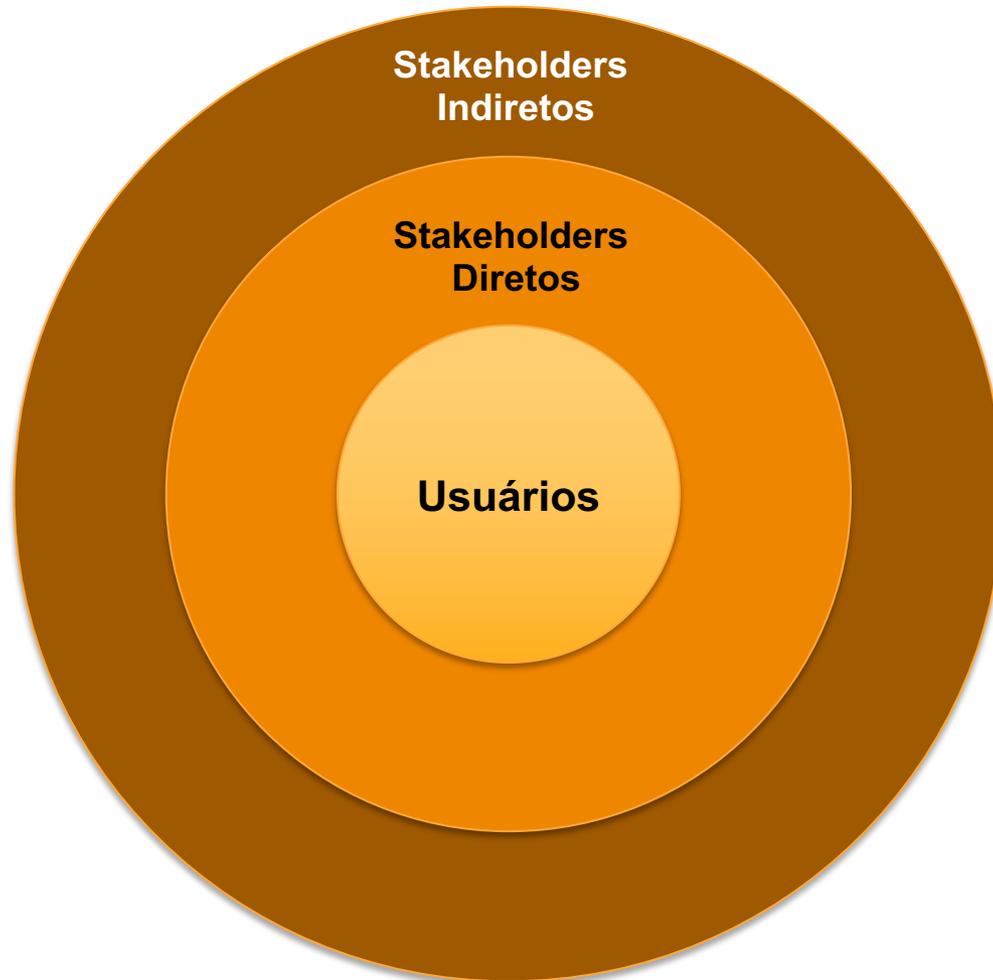


**Como
nós
podemos?**

Elaboração da matriz CSD



Mapa de Stakeholders



Preparação da pesquisa secundária



Apresentação dos resultados



DESIGN THINKING

Obrigado!