

PRO3582: Projeto Integrado de Sistemas de Produção

Aula 10 - 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



Problemas



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

PROBLEMAS COMPLEXOS



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

Design

“Design é um processo estratégico de resolução de problemas, que direciona a inovação, contribui para o sucesso do negócio e conduz a uma maior qualidade por todo o ciclo de vida dos produtos, dos serviços, dos sistemas e das experiências.”

(World Design Organization)

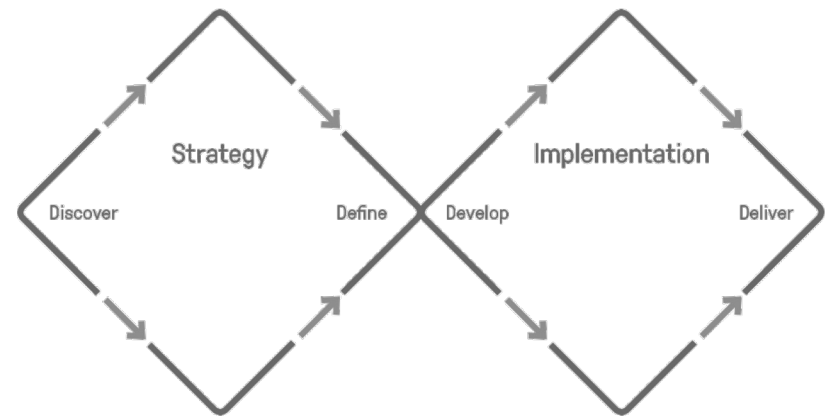


Resolução de Problemas

Engenharia



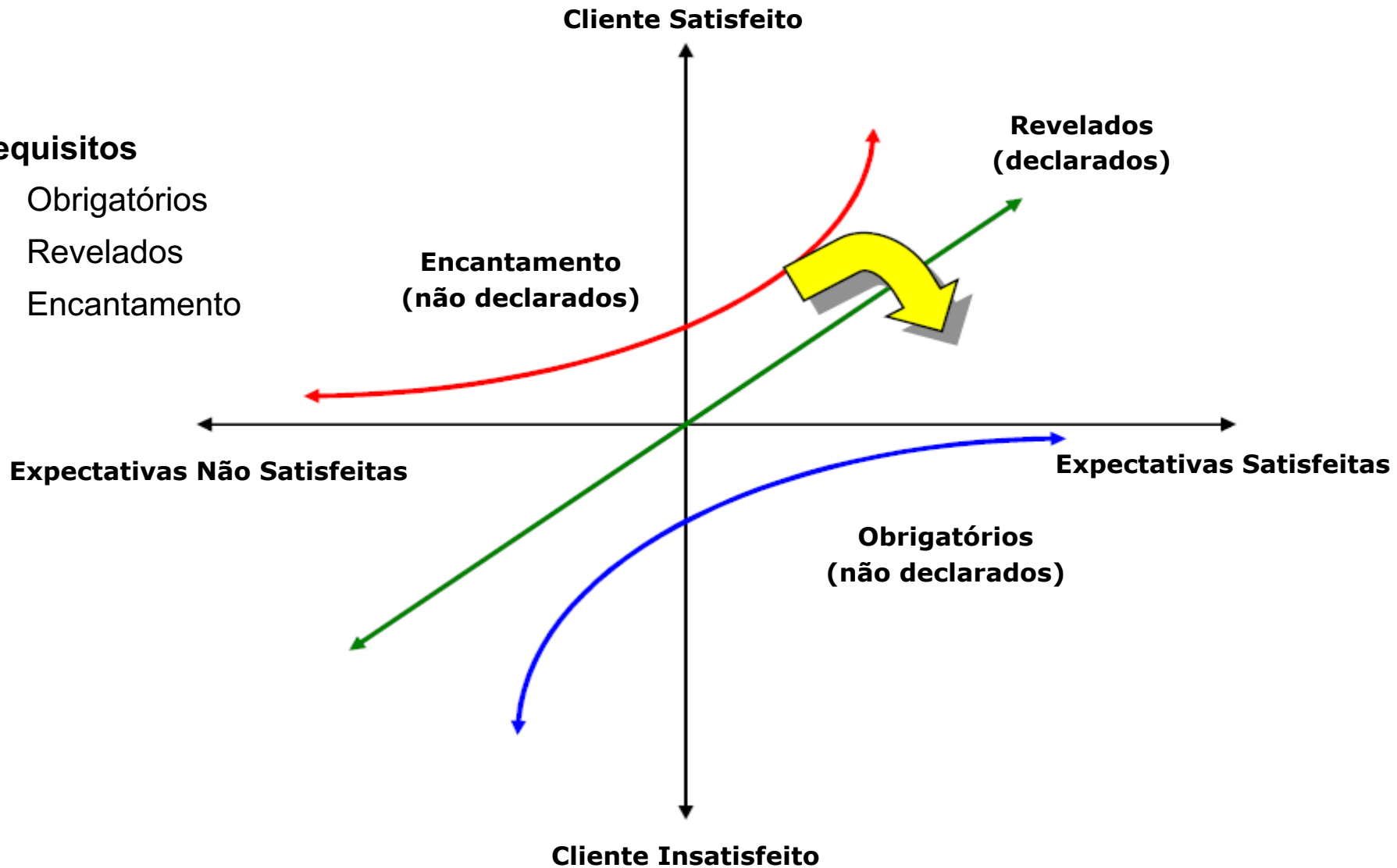
Design



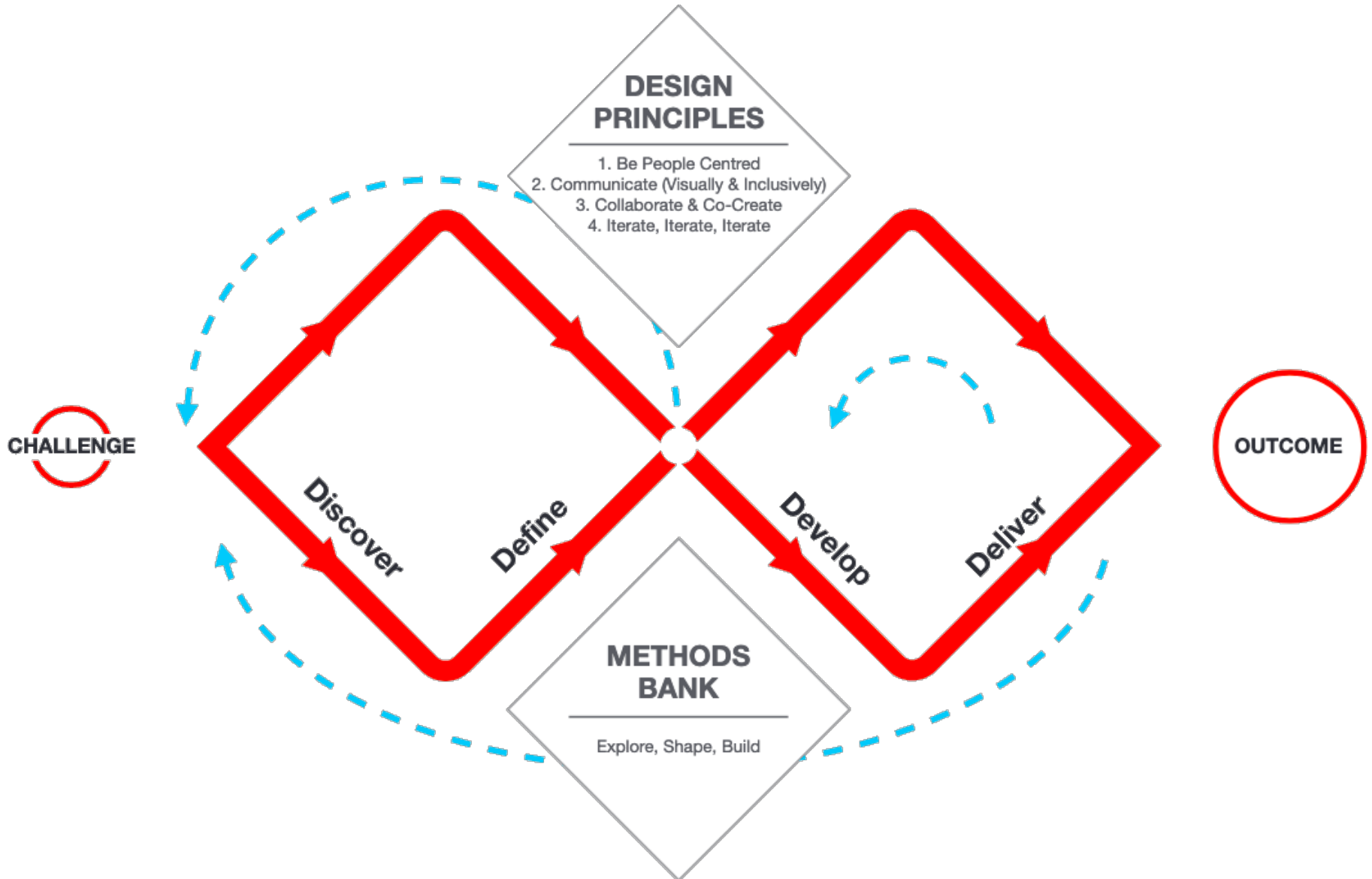
Modelo de Kano

Requisitos

- Obrigatórios
- Revelados
- Encantamento



Método



ABSTRATO



Método



Repertórios (Placements)

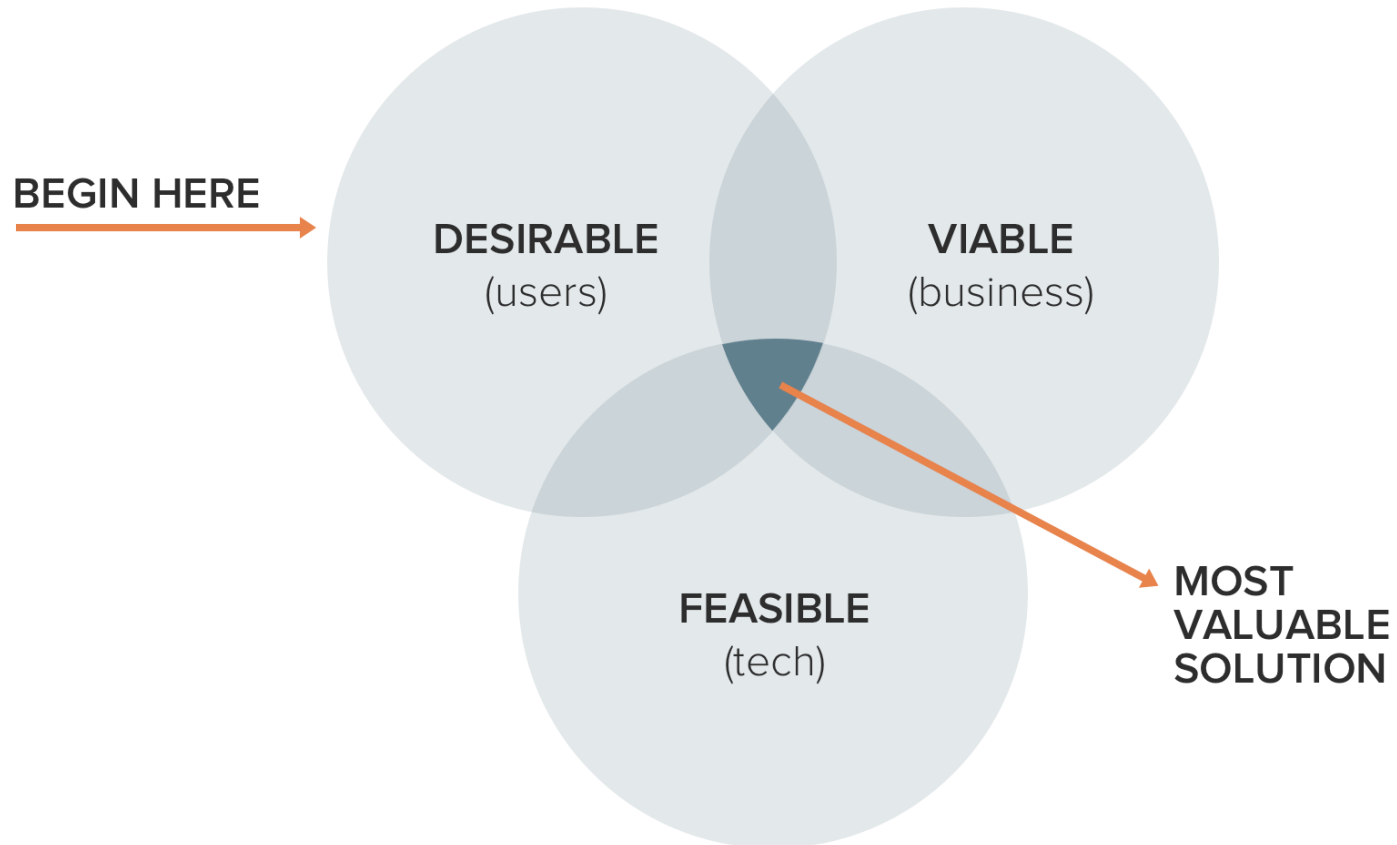
- Cada designer geralmente possui um conjunto pessoal de *placements*, (repertórios) desenvolvidos e testados pela experiência. A inventividade do designer reside numa habilidade engenhosa, natural ou cultivada, de retornar a esses *placements* e aplicá-los novas situações, descobrindo aspectos novos aspectos desta situação, capazes de resultar em novos resultados para o projeto final.
- Logo, o que é conhecido como o estilo do designer é mais do que apenas uma preferência pessoal por certos tipos de formas visuais, materiais ou técnicas; é uma maneira característica de ver possibilidades através dos seus *placements* conceituais.

(Buchanan)



Design Thinking

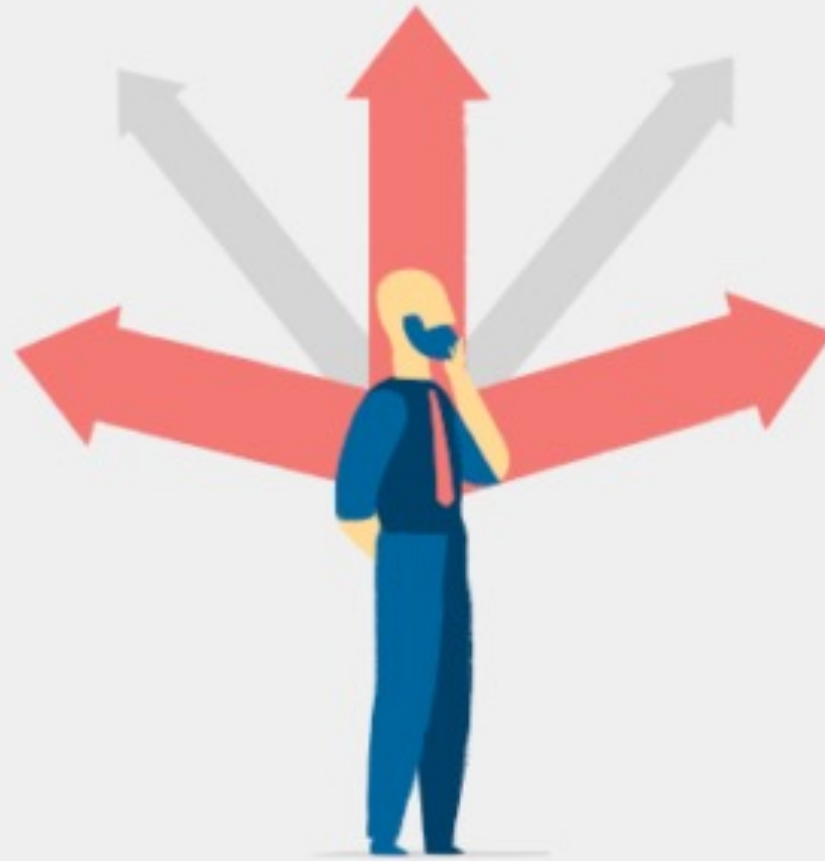
Combinar habilidades e técnicas do designer para identificar soluções que correspondem aos desejos e necessidades dos usuários, viáveis tecnicamente e capazes de gerar valor para a empresa.



Empatia



Pensamento Integrativo





Experimentação



Colaboração



Características dos serviços

“A presença e a participação do cliente”

- Personalização do serviço
- Julgamento pessoal
- Participação do cliente no processo e no resultado
- Operações descentralizadas
- Intangibilidade



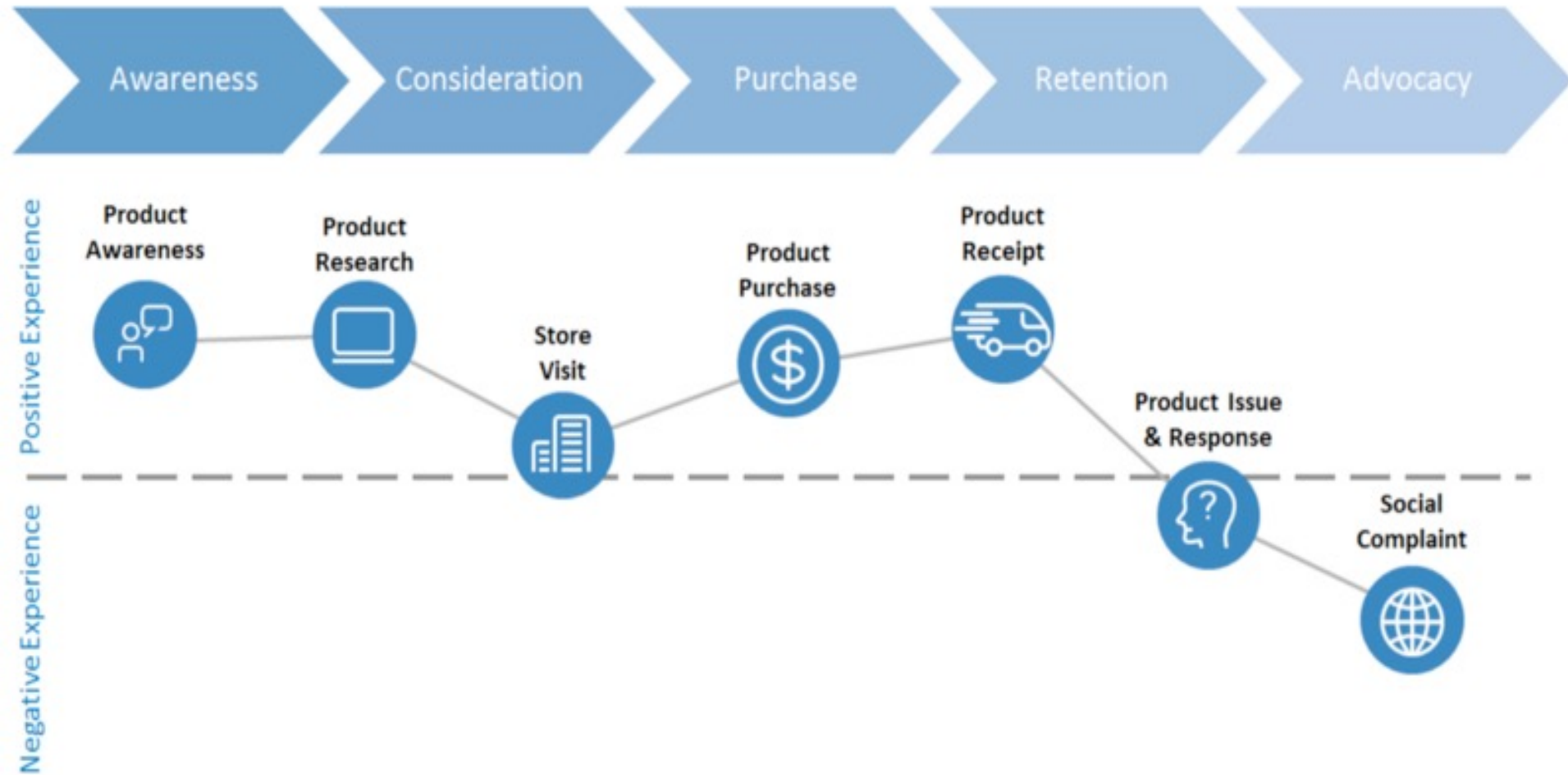
Cocriação de Valor

- Conhecimento é a fonte principal de vantagem competitiva
- Visão centrada no cliente é a melhor forma de criar valor
- Prestação de serviços leva à performance superior
- As organizações existem para integrar e transformar competências especializadas em serviços complexos demandados pelo mercado
- Porém, uma organização pode apenas propor propostas de valor
- Valor final é definido e cocriado com o cliente
- A proposta de valor é adaptada de acordo com as particularidades dinâmicas de cada cliente



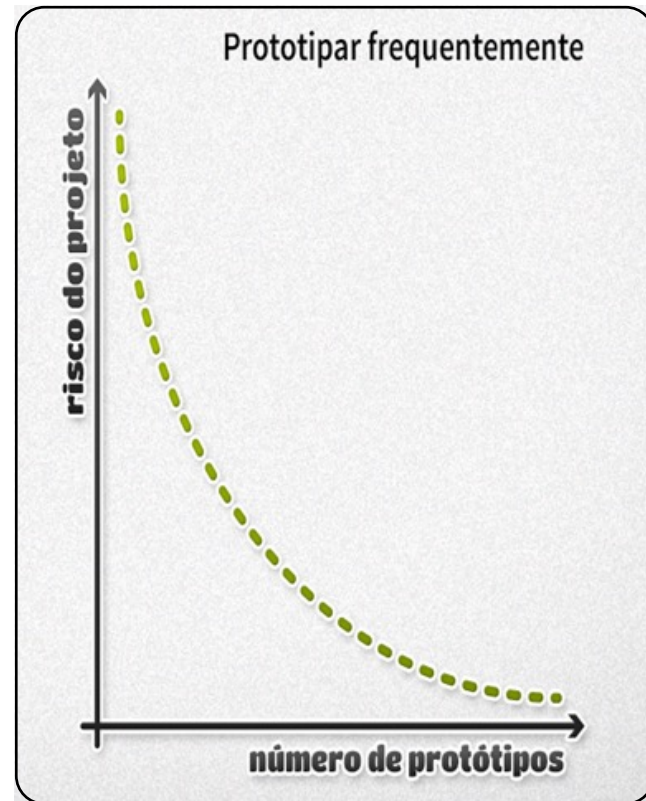
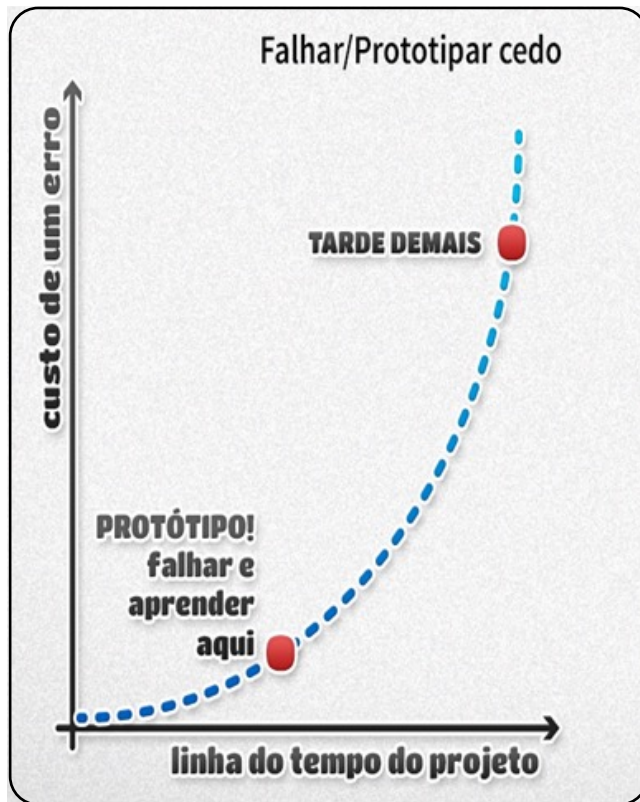
(Vargo and Lusch, 2008)

Jornada do Usuário



Protótipo de Baixa Resolução

Importância para o sucesso do projeto

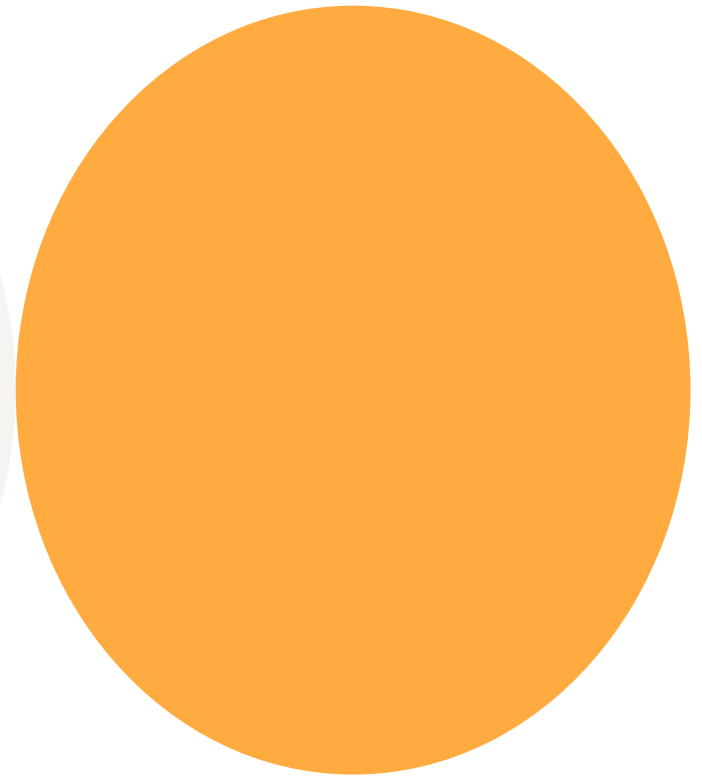


Protótipos de Produtos





Lean Startup





Oportunidades para novos negócios

1. Novos negócios baseados em conceitos existentes
2. Novos negócios baseados em novos conceitos

Plano de Negócios

Plano de negócios

1. Resumo Executivo (Síntese / elaborado no final)
2. Descrição do negócio
3. Descrição dos produtos e/ou serviços
4. Análise interna da empresa e da equipe
5. Análise de mercado do ambiente competitivo
6. Plano de marketing e vendas
7. Planejamento estratégico
8. Planejamento financeiro
9. Anexos



Plano de Negócios

	Year 1	4Q02	Year 2	Year 3	Year 4	4Q05	Year 5
Gross Revenues	29.150,00	84.963,84	209.262,24	429.984,06	555.364,77	207.265,35	786.401,05
Growth YoY	-		618%	105%	29%		42%
(-) Taxes on Revenues	8.934,48	26.041,42	64.138,88	131.790,11	170.219,30	63.526,83	241.031,92
Net Revenues	20.215,53	58.922,42	145.123,36	298.193,94	385.145,47	143.738,52	545.369,13
(-) Variable Costs	8.745,00	21.948,99	54.059,41	98.282,07	114.543,98	35.235,11	133.688,18
(-) Fixed Costs	297,60	120,90	390,60	595,20	744,00	223,20	892,80
Gross Margin or Gross Income	11.172,93	36.852,53	90.673,35	199.316,67	269.857,48	108.280,21	410.788,15
% of Gross Revenue	38,33%	43,37%	43,33%	46,35%	48,59%	52,24%	52,24%
(-) Sales, General and Administrative Expenses - SGNA	9.401,50	18.737,41	47.375,07	94.456,65	121.426,60	44.785,72	170.184,22
Income before Financial Expenses and Revenues	1.771,43	18.115,12	43.298,28	104.860,02	148.430,88	63.494,49	240.603,93
% on Gross Revenues	6,08%	21,32%	20,69%	24,39%	26,73%	30,63%	30,60%
(-) Financial Expenses	1.680,00	420,00	1.680,00	480,00	480,00	120,00	480,00
(+) Financial Revenues	1.608,85	42.420,57	105.109,29	225.995,96	304.059,64	120.936,44	458.852,52
Operational Net Margin or Income before Taxes	1.765,43	18.115,12	43.298,28	104.860,02	148.430,88	63.494,49	240.603,93
% on Gross Revenues	6,06%	21,32%	20,69%	24,39%	26,73%	30,63%	30,60%
(-) Taxes	861,09	6.159,14	14.721,42	35.652,41	50.466,50	21.588,13	81.805,34
Net Margin or Result - Profit/(Loss)	904,33	11.955,98	28.576,87	69.207,61	97.964,38	41.906,36	158.798,59
% on Gross Revenues	3,10%	14,07%	13,66%	16,10%	17,64%	20,22%	20,19%
Growth YoY				142%	42%		62%
EBITDA	1.971,43	18.165,12	43.498,28	105.060,02	148.630,88	63.544,49	240.803,93
EBITDA Margin	9,75%	30,83%	29,97%	35,23%	38,59%	44,21%	44,15%

Século XX



Plano de Negócios



Recursos



Operação

Século XX



20 MINUTE MANAGE

Creating Business Plans



Define your purpose
Develop your strategy
Gather your resources



Harvard Business School Press

POCKET MENTOR

CREATING A BUSINESS PLAN

Define Your Purpose • Gather Resources • Develop a Strategy • Gain Support



Expert Solutions to Everyday Challenges

1995

http://



<HTML>

```
<html>  
<title>HTML</title>  
<body>  
This is HTML!  
</body>  
</html>
```

http://www.



NASDAQ





Incertezas

- Um plano de negócios é essencialmente um exercício de pesquisa, escrito antes do empreendedor ter começado a construir um produto ou um serviço
- Assume que é possível descobrir a maior parte das incógnitas sobre o negócio com antecedência, antes de arrecadar dinheiro e executar a ideia
- No entanto, para novas empresas com base em novos conceitos, não é possível prever a tecnologia e as oportunidades de clientes no horizonte de 5 anos
- Startups não são versões menores de grandes empresas - eles realmente operam em ambientes onde os modelos de negócios não são conhecidos

Para Startups....

	Year 1	4Q02	Year 2	Year 3	Year 4	4Q05	Year 5
Gross Revenues	29.150,00	84.963,84	209.262,24	429.984,06	555.364,77	207.265,35	786.401,05
Growth YoY	-		618%	105%	29%		42%
(-) Taxes on Revenues	8.934,48	26.041,42	64.138,88	131.790,11	170.219,30	63.526,83	241.031,92
Net Revenues	20.215,53	58.922,42	145.123,36	298.193,94	385.145,47	143.738,52	545.369,13
(-) Variable Costs	8.745,00	21.948,99	54.059,41	98.282,07	114.543,98	35.235,11	133.688,18
(-) Fixed Costs	297,60	120,90	390,60	595,20	744,00	223,20	892,80
Gross Margin or Gross Income	11.172,93	36.852,53	90.673,35	199.316,67	269.857,48	108.280,21	410.788,15
<i>% of Gross Revenue</i>	38,33%	43,37%	43,33%	46,35%	48,59%	52,24%	52,24%
(-) Sales, General and Administrative Expenses - SGNA	9.401,50	18.737,41	47.375,07	94.456,65	121.426,60	44.785,72	170.184,22
Income before Financial Expenses and Revenues	1.771,43	18.115,12	43.298,28	104.860,02	148.430,88	63.494,49	240.603,93
<i>% on Gross Revenues</i>	6,08%	21,32%	20,69%	24,39%	26,73%	30,63%	30,60%
(-) Financial Expenses	1.680,00	420,00	1.680,00	480,00	480,00	120,00	480,00
(+) Financial Revenues	1.608,85	42.420,57	105.109,29	225.995,96	304.059,64	120.936,44	458.852,52
Operational Net Margin or Income before Taxes	1.765,43	18.115,12	43.298,28	104.860,02	148.430,88	63.494,49	240.603,93
<i>% on Gross Revenues</i>	6,06%	21,32%	20,69%	24,39%	26,73%	30,63%	30,60%
(-) Taxes	861,09	6.159,14	14.721,42	35.652,41	50.466,50	21.588,13	81.805,34
Net Margin or Result - Profit/(Loss)	904,33	11.955,98	28.576,87	69.207,61	97.964,38	41.906,36	158.798,59
<i>% on Gross Revenues</i>	3,10%	14,07%	13,66%	16,10%	17,64%	20,22%	20,19%
Growth YoY				142%	42%		62%
EBITDA	1.971,43	18.165,12	43.498,28	105.060,02	148.630,88	63.544,49	240.803,93
<i>EBITDA Margin</i>	9,75%	30,83%	29,97%	35,23%	38,59%	44,21%	44,15%

Modelo
Tradicional de
desenvolvimento
de novos
negócios

Ter uma ideia



Planejar a execução



Executar o plano

Modelo
Tradicional de
desenvolvimento
de novos
negócios

Você realmente
conhece o
problema a ser
resolvido?

Ter uma ideia



Você consegue
prever todos os
detalhes do
projeto?

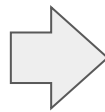
Planejar a execução



O que acontecerá
quando alguma coisa
der errado

Executar o plano

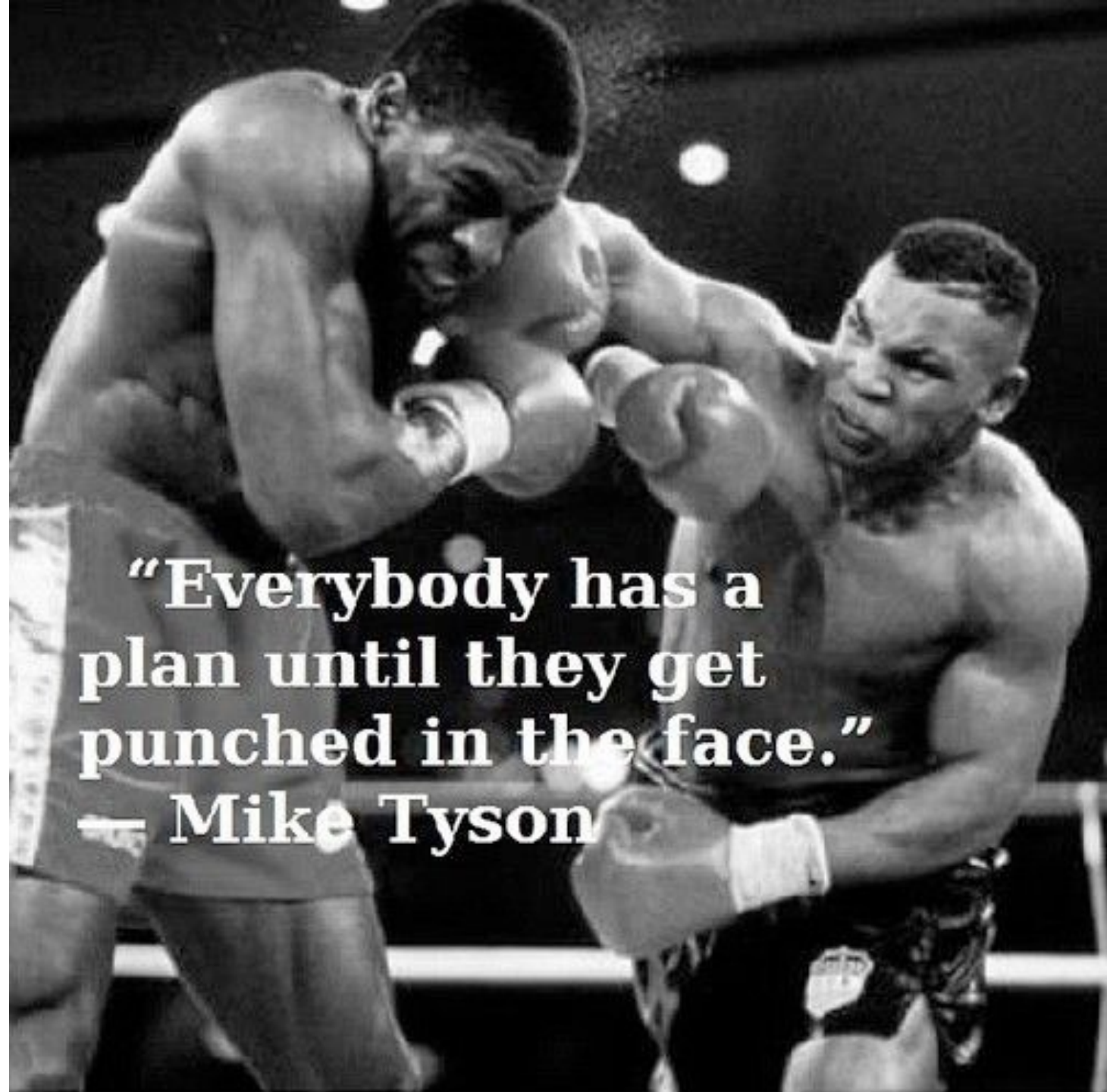
Abordagem Tradicional



“No battle
plan ever
survives
contact with
the enemy.”

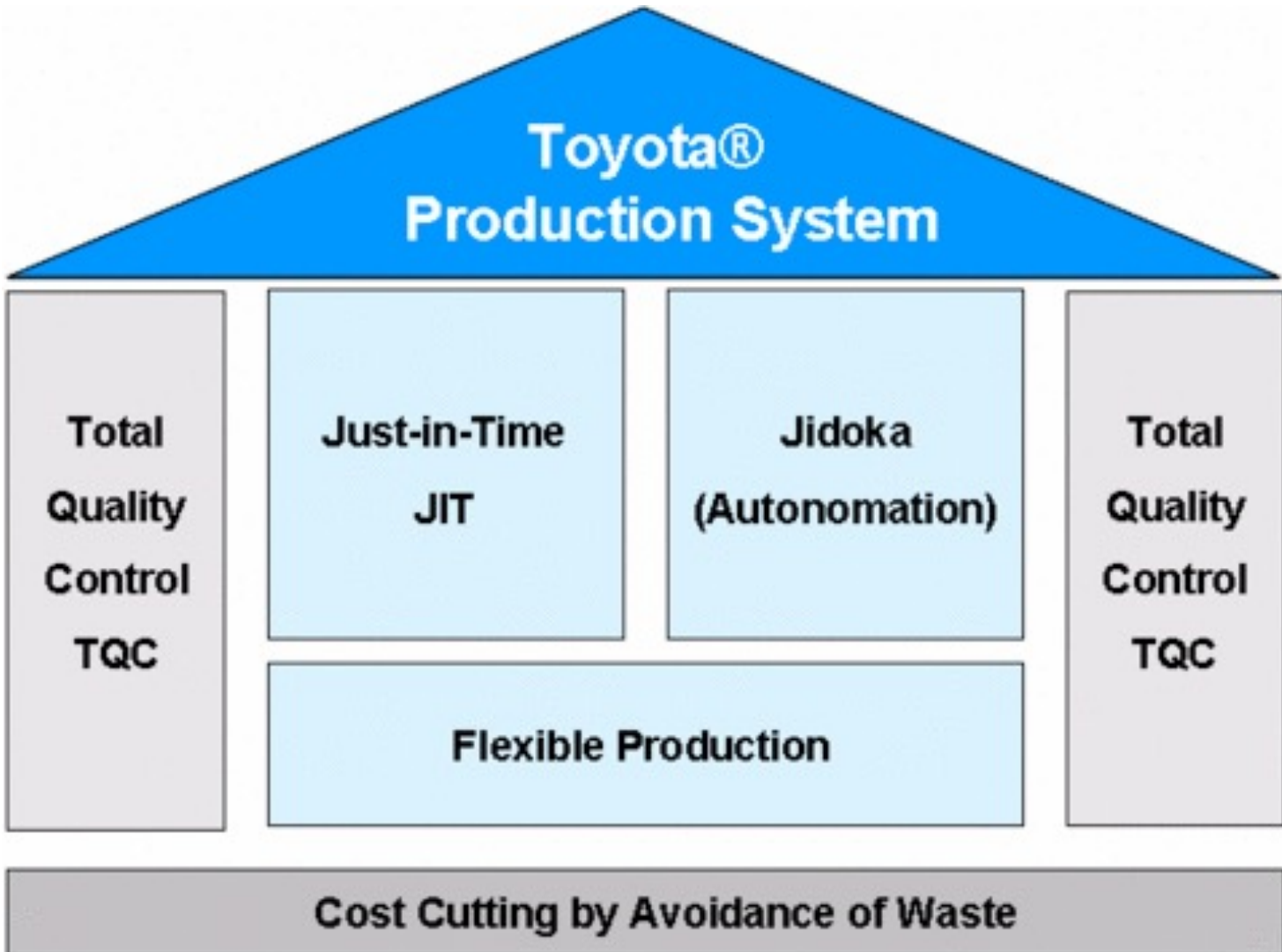
Helmuth von Moltke the Elder
Prussian general
born October 26, 1800



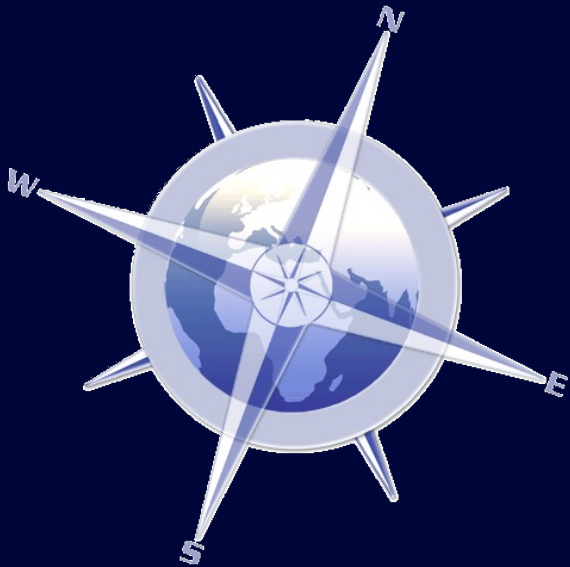


**“Everybody has a
plan until they get
punched in the face.”
— Mike Tyson**

Lean Manufacturing



Princípios da Qualidade



- Se não sabemos quem é o cliente, não sabemos o que é qualidade.
- Tente não pressupor qual atributo do produto o cliente considerará valioso
- Saiba com o que os clientes se importam
- Remova qualquer recurso, processo ou esforço que não contribua diretamente para o aprendizado que você busca

- O esforço que não é absolutamente necessário para aprender o que seu cliente deseja pode ser eliminado
- Trabalhe de forma inteligente, não apenas muito
- Identifique os esforços de criação de valor
- Identifique e elimine o desperdício

Valor



Testes e Métricas



- Oferecer diferentes versões do produto aos clientes simultaneamente
- Escolha as métricas certas para avaliar o progresso.
- Evite MÉTRICAS DE VAIDADE
- Uma métrica deve ser acionável, acessível e auditável

Cohorts

- Grupo de clientes com características comuns, considerados ao longo de um determinado período de tempo
- Monitora quantitativamente a evolução da startup



Duas Etapas Principais

0 a 1	1 a n
Tecnologia Invenção Progresso Vertical Criar coisas novas	Globalização Escala Progresso horizontal Copiar coisas existentes

Startups

- Organizações formadas para a busca de um modelo de negócios replicável e escalável (Blank).
- Instituições humanas, estabelecidas com o intuito de criar um novo produto ou serviço em condições de extrema incerteza (Ries).
- Constituídas pelo maior número de pessoas que podem ser convencidas a atuar em direção a um plano elaborado para construir um futuro diferente (Thiel).



Lean Startup

- Ao invés de realizar meses de planejamento e pesquisa os empreendedores assumem que no dia 1 eles possuem apenas hipóteses ainda não testadas
- GOOB – Get Out Of the Building – teste das hipóteses para desenvolvimento dos clientes
- Adotam os ciclos de desenvolvimento ágil da indústria de software

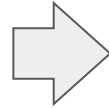


Princípios da Lean Startup

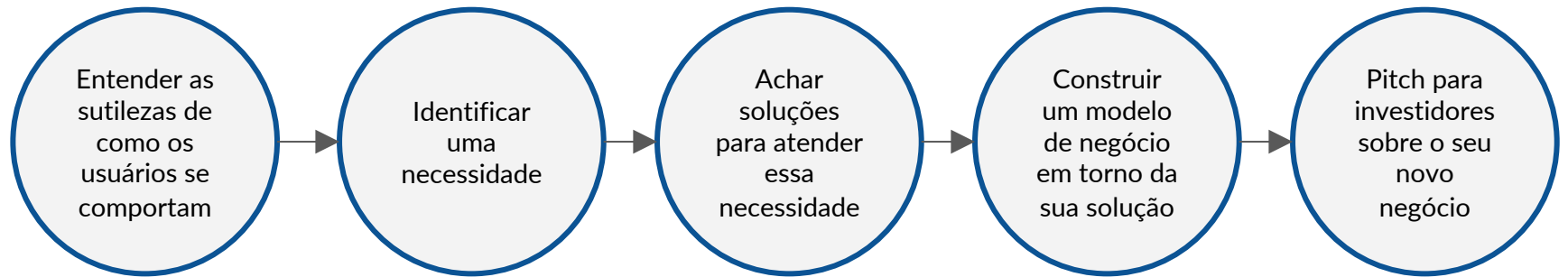
- Empreendedores estão em todos os lugares
- Empreendedorismo é gestão
- Aprendizagem validada
- Construir – Medir – Aprender
- Contabilidade da inovação



Descoberta do Problema

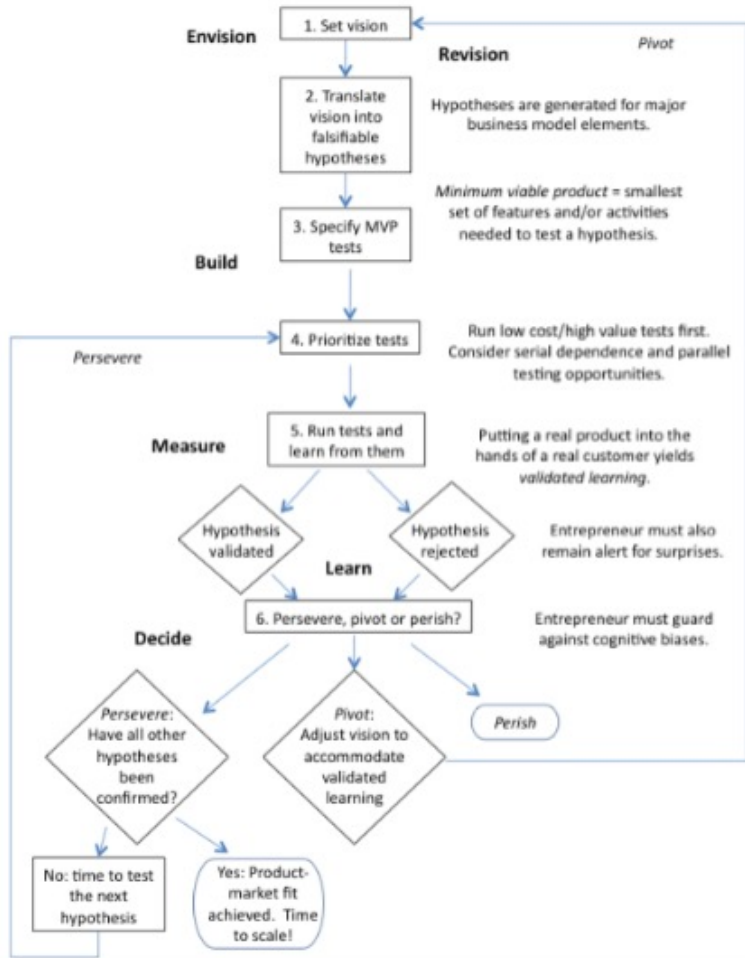


Lean Startup



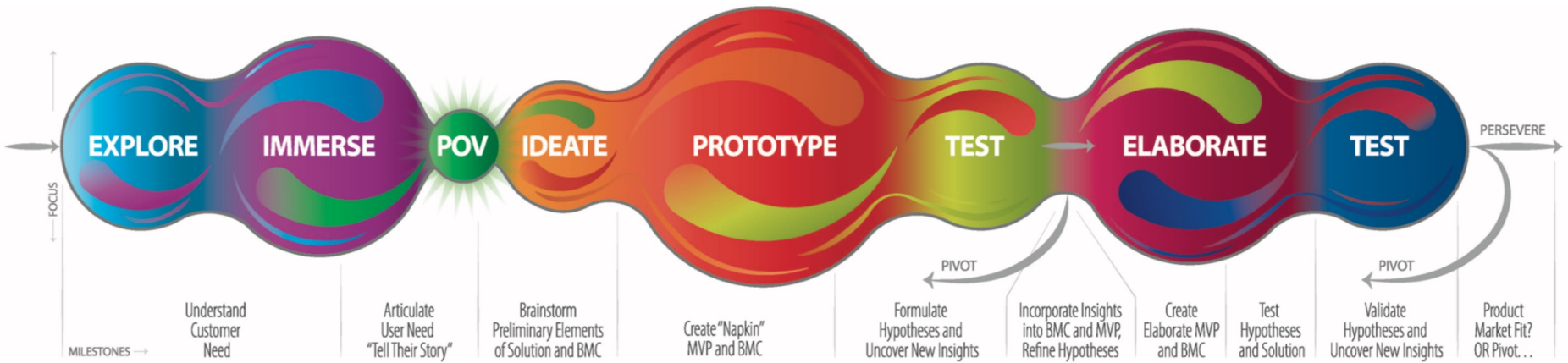
Empreendedorismo por Hipóteses

Figure 1: Hypothesis-Driven Entrepreneurship Process Steps



- Em t_0 , você somente tem hipóteses
- Seu objetivo é testar essas hipóteses para verificar se são válidas ou não
- Se forem válidas, você avança uma casa no seu desenvolvimento de produto...
... e cria novas hipóteses para testar!
- Se não forem, você corrige seu percurso.

Startup Garage Process

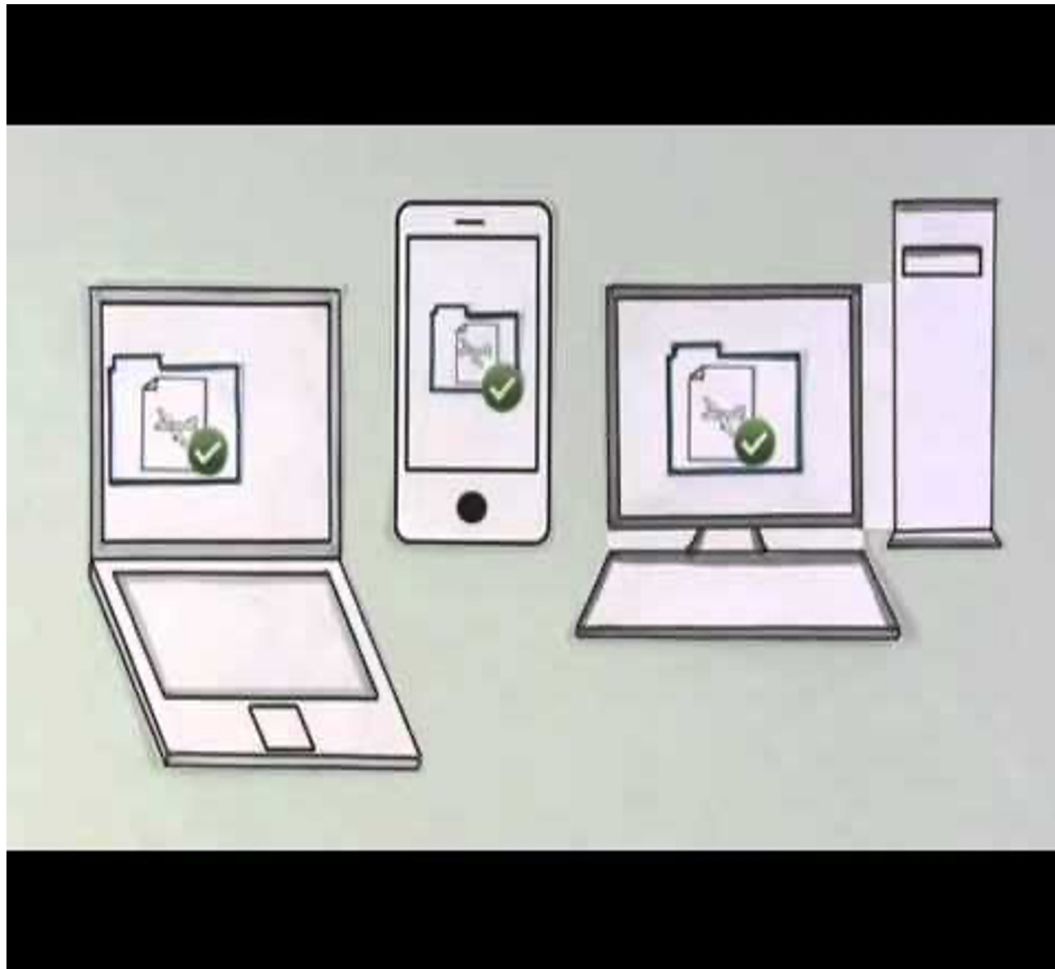


Persona

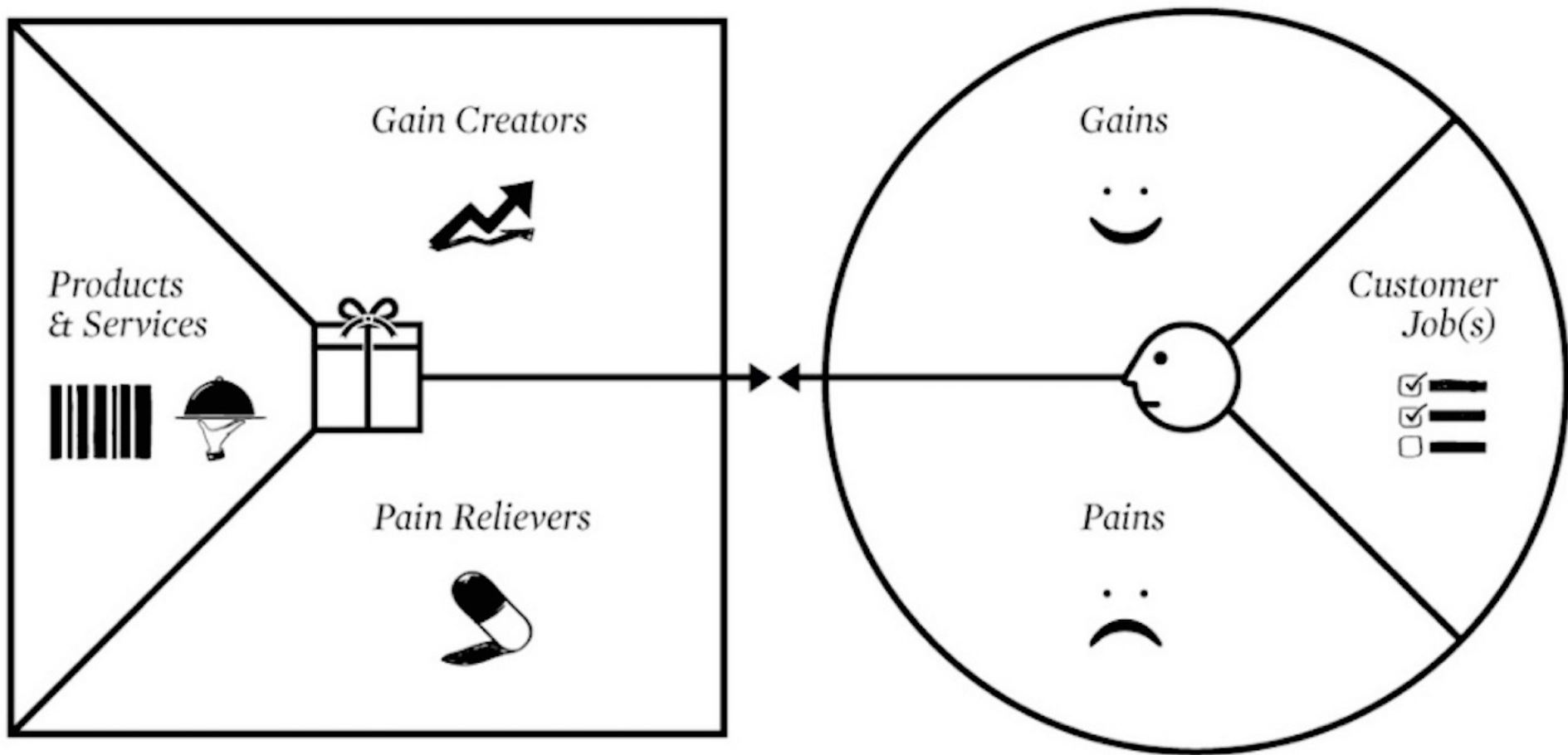
- Representa um grupo de pessoas que tem comportamentos e preferências similares
- Ajuda a projetar para um pequeno grupo de pessoas
- Verifica padrões de comportamento



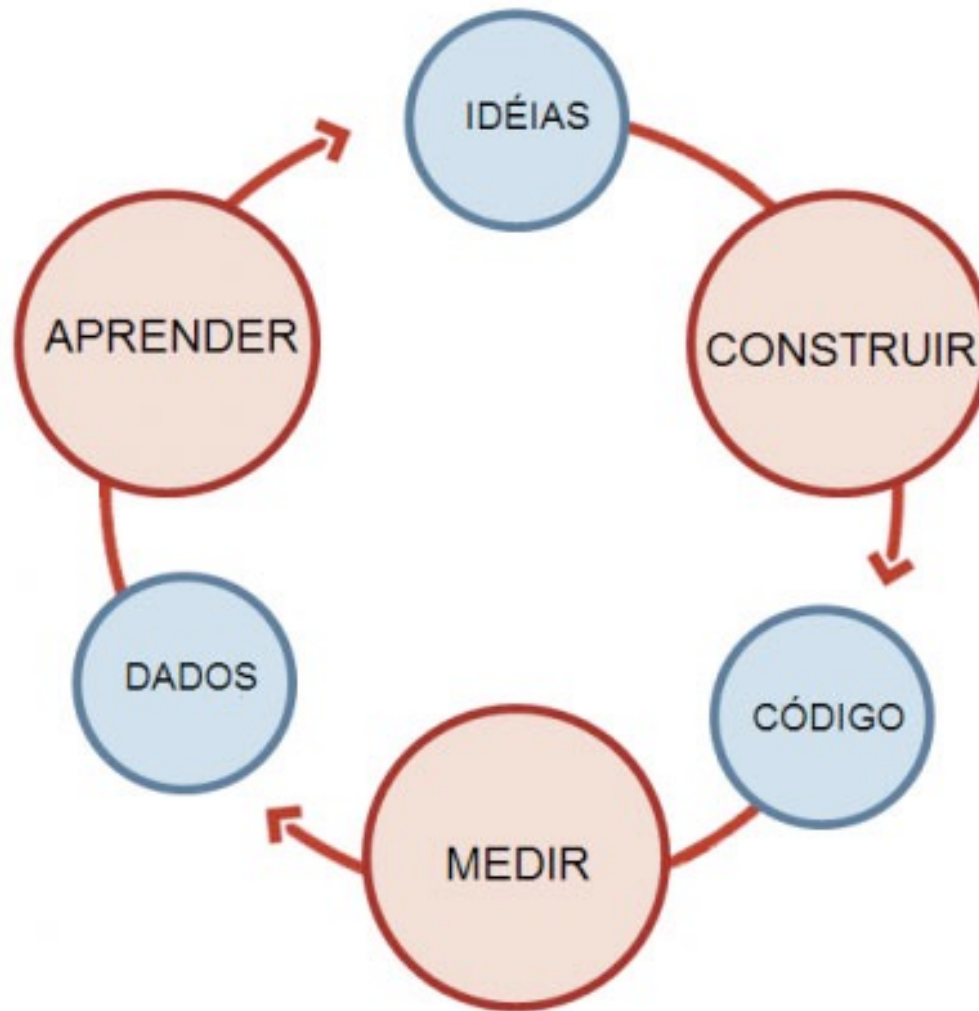
Produto Mínimo Viável



Canvas da Proposta de Valor



Aprendizagem Validada



Pivotar

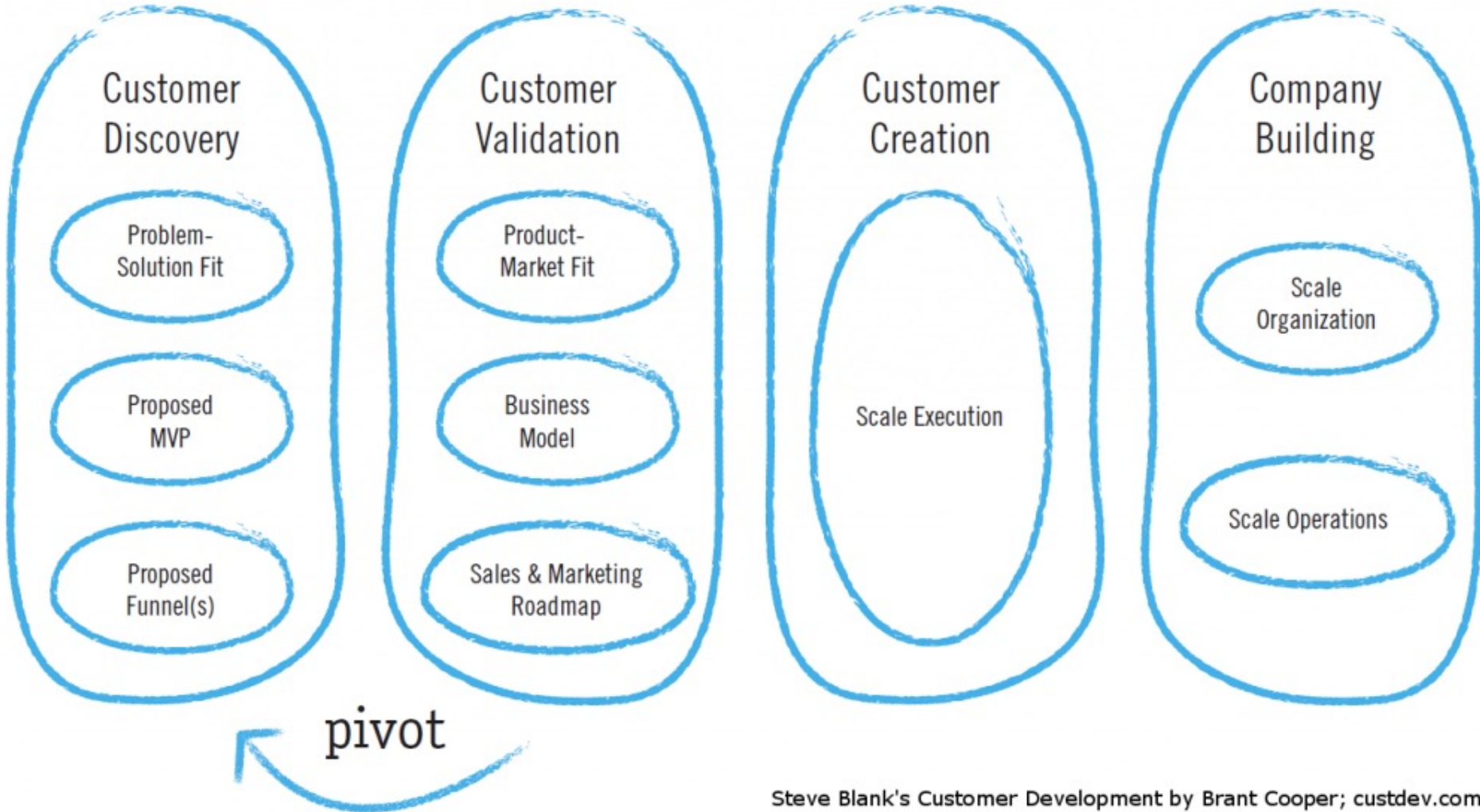
- Mudar a estratégia de negócio a partir do aprendizado obtido
- Objetivo maior é aplicar rápido o aprendizado
- Aproximar resultados do plano por meio de processo de aprendizagem contínua
- Adapta os planos de acordo com os resultados obtidos



Canvas do Modelo de Negócios

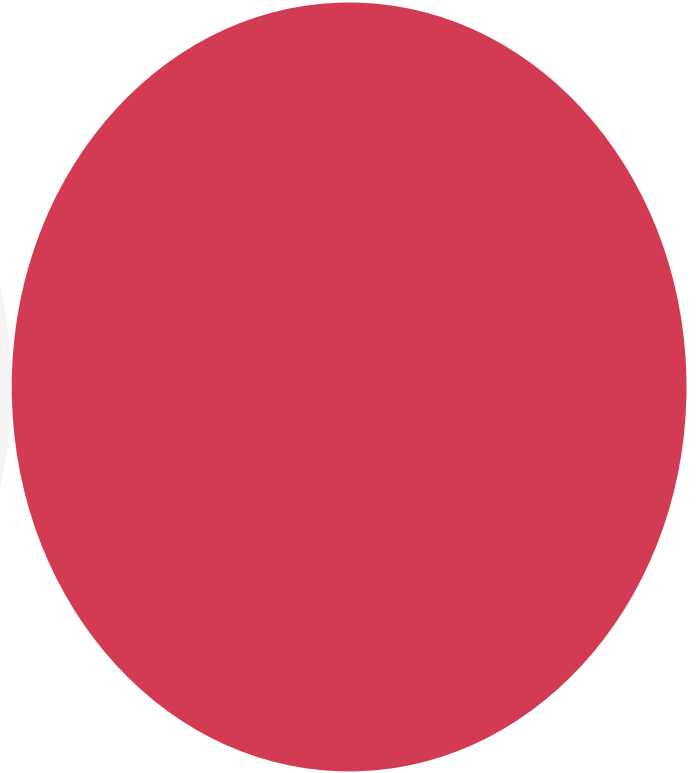
<p>KEY PARTNERS</p> <p>Who are our key partners? Who are our key suppliers? Which key resources are we acquiring from our partners? Which key activities do partners perform?</p>	<p>KEY ACTIVITIES</p> <p>What key activities do our value propositions require? Our distribution channels? Customer relationships? Revenue streams?</p>	<p>VALUE PROPOSITIONS</p> <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customers' problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each segment? Which customer needs are we satisfying? What is the minimum viable product?</p>	<p>CUSTOMER RELATIONSHIPS</p> <p>How do we get, keep, and grow customers? Which customer relationships have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p>	<p>CUSTOMER SEGMENTS</p> <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers? What are the customer archetypes?</p>
<p>KEY RESOURCES</p> <p>What key resources do our value propositions require? Our distribution channels? Customer relationships? Revenue streams?</p>		<p>CHANNELS</p> <p>Through which channels do our customer segments want to be reached? How do other companies reach them now? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</p>		
<p>COST STRUCTURE</p> <p>What are the most important costs inherent to our business model? Which key resources are most expensive? Which key activities are most expensive?</p>			<p>REVENUE STREAMS</p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? What is the revenue model? What are the pricing tactics?</p>	

Customer Development Model





Lean Startup Casos



CRIAÇÃO DE UMA PLATAFORMA DE CLASSIFICADOS ONLINE PARA MÚSICOS: UMA APLICAÇÃO DO LEAN STARTUP

- » Felipe Rodrigues de Pierro
- » Orientação: Prof. Dr. André Leme Fleury

ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

26/11/2014

O MUSIC JUNGLE



Sócio 1

Eng de Produção e Músico
(Autor)



Sócio 2

Eng de Computação e
Músico



Sócio 3

Eng de Produção e Músico

Problema: encontrar produtos e serviços para músicos

O MUSIC JUNGLE



Blog
2 mil
seguidores
Jan/2014

Implementação





- 1 Desenvolver estratégia
- 2 Estabelecer hipóteses essenciais
- 3 Testar problema
- 4 Testar solução
- 5 Aprovar ou pivotar?

- 6 Preparar-se para vender
- 7 Lançar e testar vendas
- 8 Desenvolver posicionamento
- 9 Aprovar ou pivotar?

Etapa 1 - descoberta do cliente

1. DESENVOLVER ESTRATÉGIA

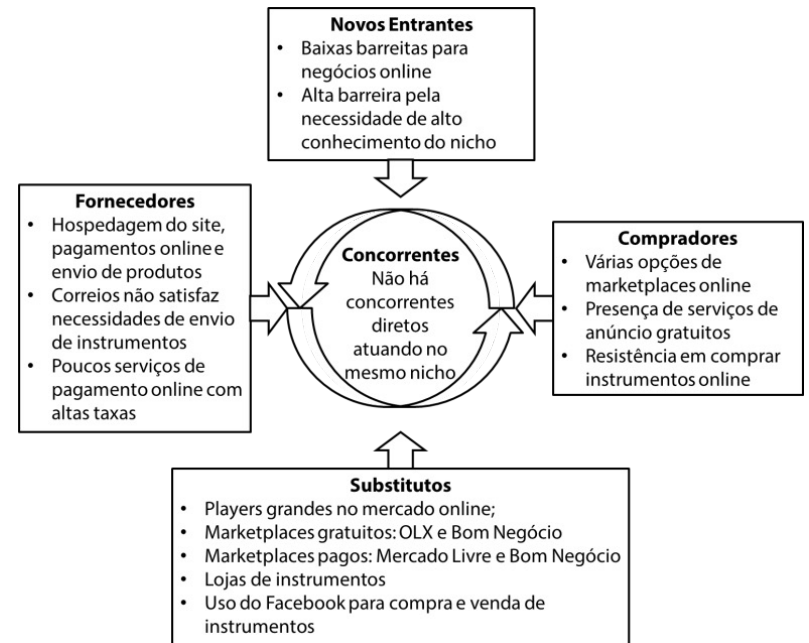


“O Music Jungle é um serviço de anúncios, compra e venda online de produtos e serviços voltados aos músicos profissionais e amadores.”

Etapa 1 - descoberta do cliente

1. DESENVOLVER ESTRATÉGIA

“O Music Jungle é um serviço de anúncios, compra e venda online de produtos e serviços voltados aos músicos profissionais e amadores.”

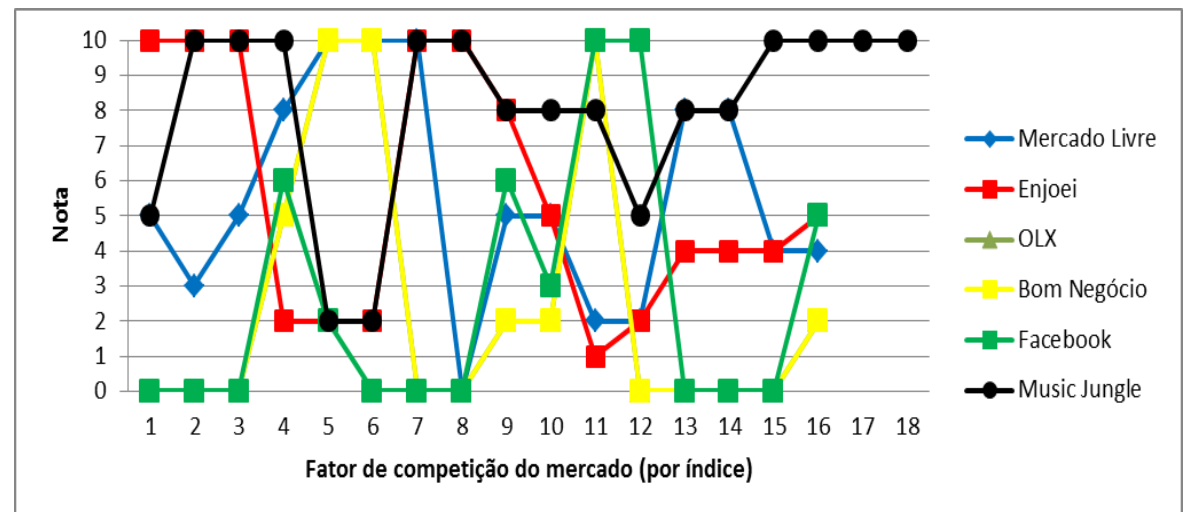


Etapa 1 - descoberta do cliente

1. DESENVOLVER ESTRATÉGIA



“O Music Jungle é um serviço de anúncios, compra e venda online de produtos e serviços voltados aos músicos profissionais e amadores.”



1. DESENVOLVER ESTRATÉGIA



Missão

“Ajudamos as pessoas a fazerem música, facilitando as trocas de produtos e serviços musicais e fomentando as empresas do ramo, pois acreditamos que a música faz a vida melhor.”

Visão

“Ser reconhecida como a maior comunidade de músicos do país, referência como lugar onde comprar instrumentos, se destacando como startup de sucesso.”



2. ESTABELECER HIPÓTESES ESSENCIAIS



Problema

Os músicos têm dificuldade em encontrar serviços e produtos online.

Os estabelecimentos comerciais têm dificuldade em divulgar seus produtos e serviços online.

Solução

Plataforma online para músicos encontrarem e adquirirem produtos e serviços de estabelecimentos comerciais.

3. TESTAR PROBLEMA



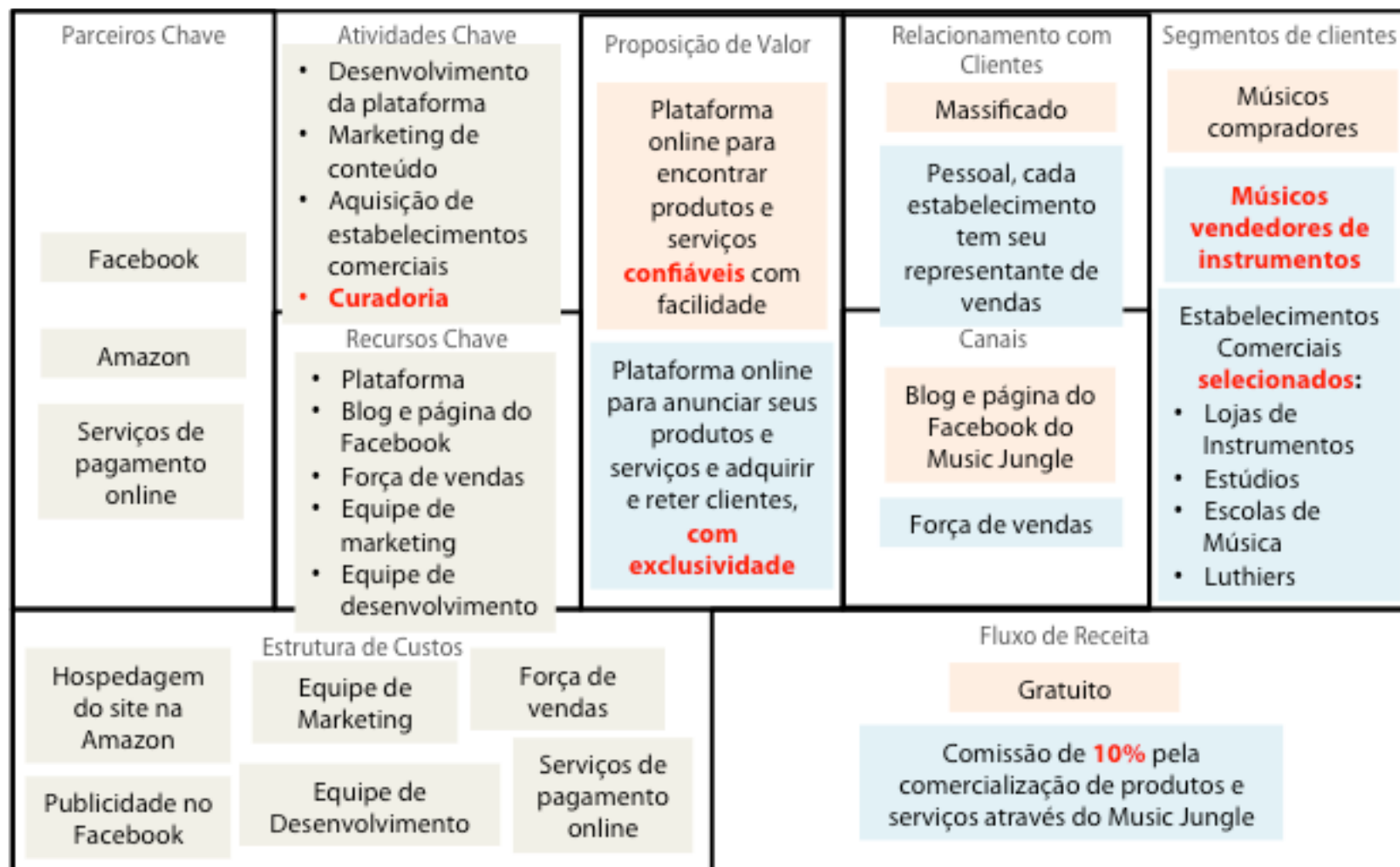
3 músicos
2 estabelecimentos
comerciais

Principais insights:

- Produtos e serviços nos quais **confiar**.
- Compra com **segurança**.
- Músicos desejam **vender**.
- 15% é uma comissão alta.

Problema verificado.





music JUNGLE



COMPRE E VENDA INSTRUMENTOS.



BLOG



ESTÚDIOS



FEIRA

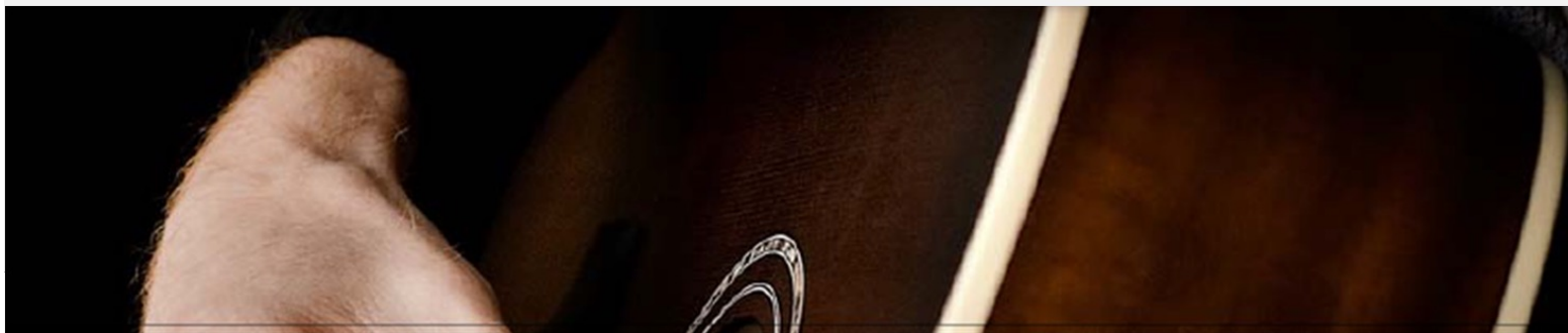


LUTHIER



NEWSLETTER

Instrumentos musicais, estúdios, escolas e luthiers,
tudo em um só lugar.
Feito por músicos, para músicos!



Uma selva de
benefício para os
apaixonados por
música!
Assine a nossa
newsletter e receba
novidades!

Endereço de Email *

Estilo Musical Preferido *

Instrumento Musical Preferido *

Entrar na Selva!

Encontre-nos no Facebook



Music Jungle

Curtir

1.655 pessoas curtiram Music Jungle.



Plug-in social do Facebook



Music Jungle

1 de outubro de 2013 · 🌐

O pré-lançamento do Music Jungle está no ar!

Uma série de benefícios exclusivos para quem é louco por música como nós. Você poderá encontrar estúdios, luthiers, music bars, escolas e um marketplace para compra, venda e troca de instrumentos e equipamentos musicais!

Dê uma passada lá e inscreva-se para ser o primeiro a saber das novidades.... [Ver mais](#)



976 pessoas alcançadas

[Impulsionar publicação](#)

[Curtir](#) · [Comentar](#) · [Compartilhar](#) · 14 1 12



Etapa 1 - descoberta do cliente

4. TESTAR SOLUÇÃO



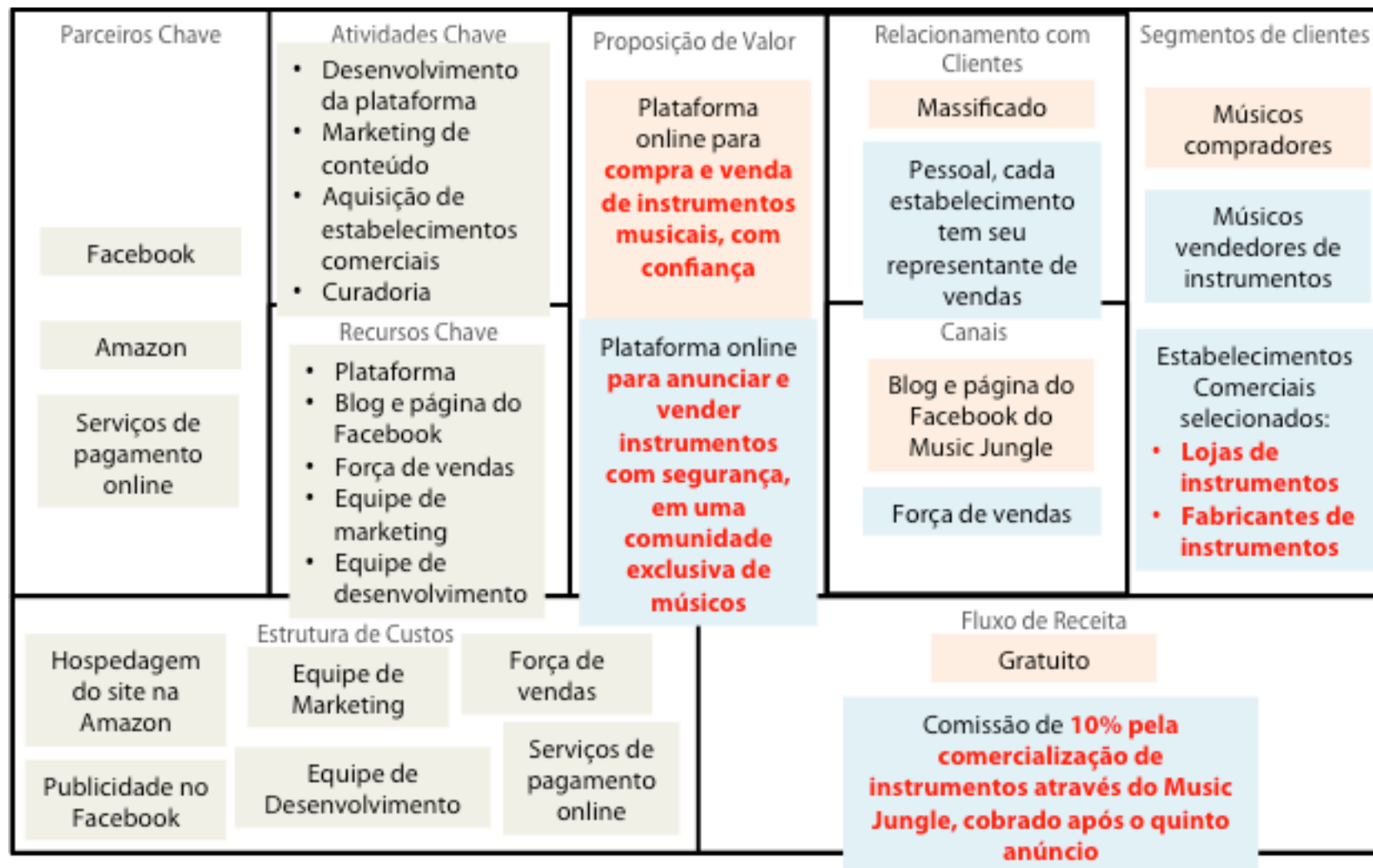
107 cadastros/819 visitantes x100%=13,06%

Principal insight:

- Maior interesse em relação à **compra e venda de instrumentos**

Solução verificada.





Etapa 1 - descoberta do cliente

5. APROVAR OU PIVOTAR?



Problema verificado.



Solução verificada.



Principais resultados:

- **Curadoria** = confiança
- Maior interesse em relação à compra e venda de **instrumentos**

Problem-Solution Fit!

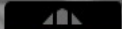


BETA

music JUNGLE

O LUGAR CERTO PARA COMPRAR E VENDER INSTRUMENTOS MUSICAIS

FEITO POR MÚSICOS, PARA MÚSICOS.



Compre

- ✓ Anúncios selecionados.
- ✓ Preços bacanas.
- ✓ Saiba e fale diretamente com o vendedor.
- ✓ Compre com confiança.
- ✓ Ajuda da equipe Music Jungle quando pintar aquela dúvida na compra.

Venda

- ✓ Anuncie para o público certo: músicos.
- ✓ Comissão de 10%, pago após a venda.
- ✓ Liberdade para negociar com o comprador.
- ✓ Construa sua reputação.
- ✓ Ajuda da equipe Music Jungle para fazer o melhor anúncio da internet.

- #### Categorias
- Guitarras
 - Pedais e Efeitos
 - Amplificadores
 - Violões
 - Baixos
 - Baterias e Percussão
 - Áudio Profissional
 - Peças
 - Acessórios
 - Teclados e Pianos
 - Orquestra
 - Equipamento para DJ
 - Outros



Boss Super Chorus CH-1
RS 320,00



Boss Digital Delay DD-3
RS 350,00

ASSINE NOSSA NEWSLETTER

[Cadastrar](#)

AJUDA

- [Como vender](#)
- [Como comprar](#)

MUSIC JUNGLE

- [Sobre nós](#)
- [Fale com a gente](#)
- [Termos de Uso](#)
- [Política de Privacidade](#)

PELA INTERNET



Você está em Anúncios >> Pedais e Efeitos >> Chorus

Boss Super Chorus CH-1



Compartilhe



Sobre o produto

O pedal está praticamente novo, ainda na caixa e com manuais, usado somente em casa.

Estou vendendo somente porque estou alterando meu set.

O pedal é ótimo e muito versátil, dá pra conseguir vários tipos de sons de Chorus com ele. É um bom chorus para solos, bases limpas, distorções.

Informações técnicas

Controles:

- **Effect Level:** o quanto de chorus ele adiciona ao sinal seco.
- **EQ:** simples mas muito útil controle de tom.
- **Rate:** velocidade do efeito.
- **Depth:** o quão profundo será o efeito.



R\$ 320,00

- ✓ Em dinheiro
- ✓ Depósito bancário
- ✓ Pagamentos online

Comprar

Ano: 2013 Condição: Excelente

Frete

Pelo comprador

- ✓ É possível retirar em mãos em São Paulo.

Trocas

- ✓ Aceito trocas por:

Enviar Proposta

Anunciado por



Felipe
São Paulo - SP

Enviar Mensagem

Etapa 2 - validação do cliente

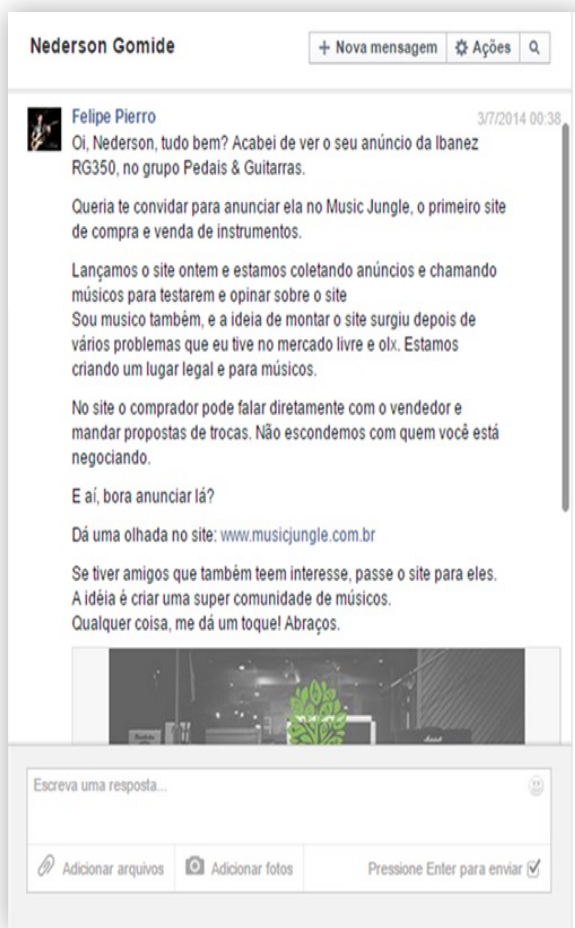
7. LANÇAR E TESTAR VENDAS



Etapa 2 - validação do cliente

7. LANÇAR E TESTAR VENDAS – 1ª Iteração

Mensagens



Nederson Gomide

+ Nova mensagem ⚙️ Ações 🔍

Felipe Pierro 3/7/2014 00:38

Oi, Nederson, tudo bem? Acabei de ver o seu anúncio da Ibanez RG350, no grupo Pedais & Guitarras.

Queria te convidar para anunciar ela no Music Jungle, o primeiro site de compra e venda de instrumentos.

Lançamos o site ontem e estamos coletando anúncios e chamando músicos para testarem e opinar sobre o site

Sou músico também, e a ideia de montar o site surgiu depois de vários problemas que eu tive no mercado livre e olx. Estamos criando um lugar legal e para músicos.

No site o comprador pode falar diretamente com o vendedor e mandar propostas de trocas. Não escondemos com quem você está negociando.

E aí, bora anunciar lá?

Dá uma olhada no site: www.musicjungle.com.br

Se tiver amigos que também teem interesse, passe o site para eles. A idéia é criar uma super comunidade de músicos. Qualquer coisa, me dá um toque! Abraços.

Escreva uma resposta...

Adicionar arquivos Adicionar fotos Pressione Enter para enviar

Publicações na Página do Facebook



Music Jungle 1 de julho · 🌐

Chegou a hora!

O lugar certo para comprar e vender instrumentos musicais está no ar! Conta lá pra todos seus amigos que curtem fazer um som!... Ver mais



O Music Jungle está no ar!

Agora existe um lugar perfeito para nós, músicos, comprarmos e vendermos instrumentos. Anúncios grátis, produtos selecionados e uma comunidade confiável. Venha fazer parte do Music Jungle!

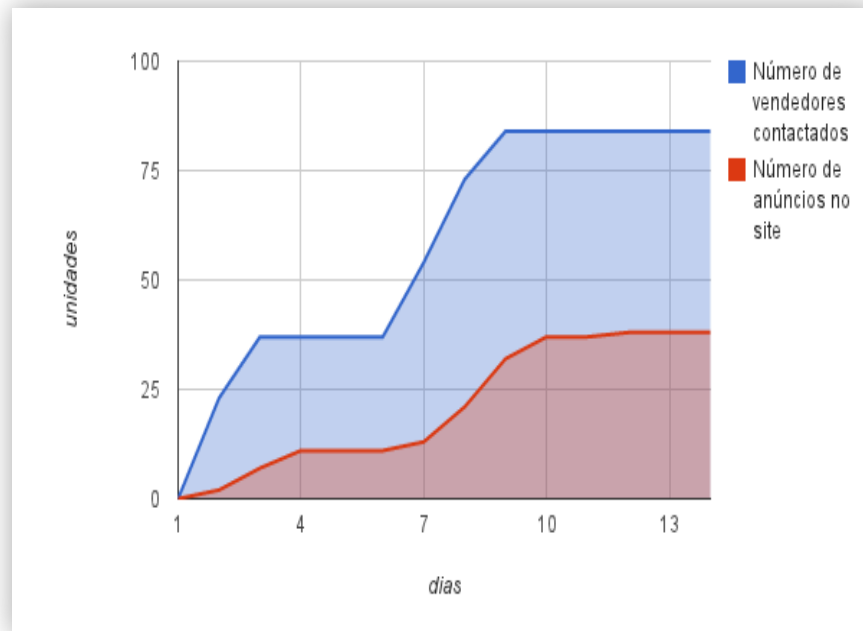
MUSICJUNGLE.COM.BR

4.530 pessoas alcançadas **Impulsionar publicação**

Curtir · Comentar · Compartilhar · 12 26

Etapa 2 - validação do cliente

7. LANÇAR E TESTAR VENDAS – 1ª Iteração

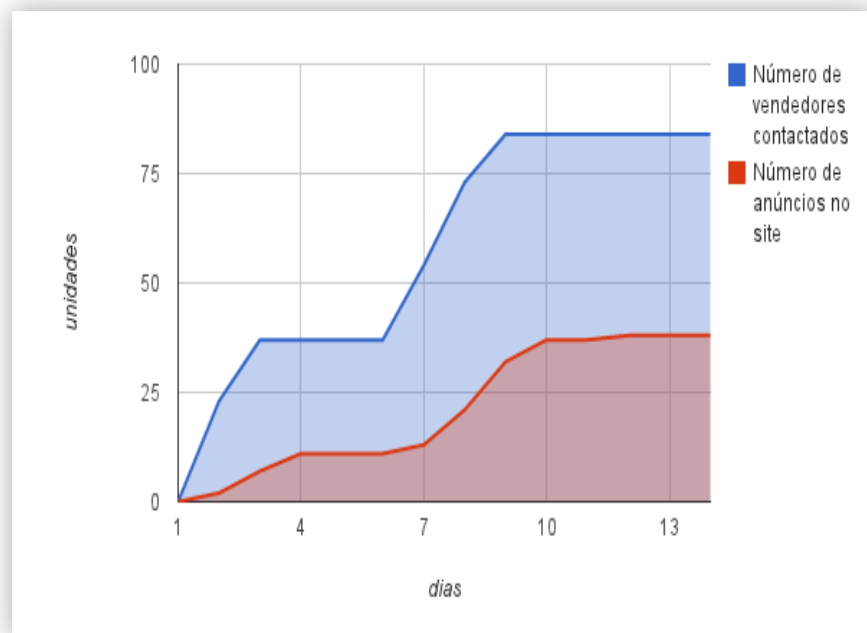


38 anúncios

Interesse dos vendedores validado. ✓

Etapa 2 - validação do cliente

7. LANÇAR E TESTAR VENDAS – 1ª Iteração



38 anúncios

Interesse dos vendedores validado. ✓



Etapa 2 - validação do cliente

7. LANÇAR E TESTAR VENDAS – 2ª Iteração

Publicidade paga no Facebook



The image shows a screenshot of a Facebook profile for Felipe Pierro. The main content is a sponsored post from Music Jungle. The post features a high-quality image of a red and yellow electric guitar. To the right of the guitar, the text reads: "Compre instrumentos com confiança" and "music JUNGLE". Below the image, the text says: "Agora existe lugar certo para comprar e vender instrumentos musicais." and "Conheça o Music Jungle! Anúncios selecionados e todo apoio da equipe Music Jungle na hora de comprar ou vender o seu instrumento. Um site feito por músicos, para músicos." At the bottom of the post, there is a "Cadastre-se" button and the website URL "WWW.MUSICJUNGLE.COM.BR". The post has 1 like and 0 comments. The right sidebar shows the page's statistics: 5 likes on the page and 34 sponsored posts. The bottom of the page shows a "PATROCINADO" label and a "Criar Anúncio" button.

Etapa 2 - validação do cliente

7. LANÇAR E TESTAR VENDAS – 2ª Iteração



Número de visitas no site vindas das publicações nos canais	349 visitas
Número de cadastros de email	87 emails
Número de contas criadas	54 contas
Número de mensagens enviadas	2 mensagens
Compras realizadas	0 compras
Comissões cobradas	0 cobranças
Comissões pagas	0 pagamentos

Principal insight:

- Maior engajamento, baixa intenção de compra.
- O Facebook encontra as pessoas certas, mas que **não estão no processo de compra.**

Etapa 2 - validação do cliente

7. LANÇAR E TESTAR VENDAS – 3ª Iteração

Publicidade na busca do Google

ibanez 350


Web Imagens Vídeos Shopping Mapas Mais Ferramentas de pesquisa

Aproximadamente 849.000 resultados (0,43 segundos)

Aqui tem Ibanez RG 350 - MusicJungle.com.br
Anúncio www.musicjungle.com.br/
Compra e venda de instrumentos. Compre com confiança!

Ibanez 350 - MercadoLivre.com.br
Anúncio www.mercadolivre.com.br/Musica/
As Melhores Marcas, Preços E Pagamento Parcelado em Até 18x.
MercadoLivre tem 30.975 seguidores no Google+
Lojas Oficiais - Guitarras - Acessórios - Peças

Imagens de ibanez 350 Denunciar imagens



Mais imagens para ibanez 350


Ibanez Rg 350 - Guitarras Ibanez - MercadoLivre Brasil
lista.mercadolivre.com.br > ... > Guitarras > Guitarras > Ibanez
Ofertas incríveis de Ibanez Rg 350 - Guitarras Ibanez. Mais de 39 produtos com ótimos preços no MercadoLivre Brasil: [ibanez rg 350 dx](#), [dxz](#), [mz](#), [370](#) o ...

music JUNGLE

Você está em: Anúncios >> Guitarras >> Soloist

Ibanez RG 350 DX White

Status: ATIVO Editar | Voltar



RS 1.200,00
✓ Depósito bancário

Comprar

Ano: 2012 Condição: **Muito bom**

Frete
Pelo comprador

[Deixe uma mensagem para nós!](#)

Etapa 2 - validação do cliente

7. LANÇAR E TESTAR VENDAS – 3ª Iteração



Número de visitas no site vindas das publicações nos canais

57 visitas

Número de cadastros de email

6 emails

Número de contas criadas

5 contas

Número de mensagens enviadas

5 mensagens

Compras realizadas

2 compras

Comissões cobradas

2 cobranças

Comissões pagas

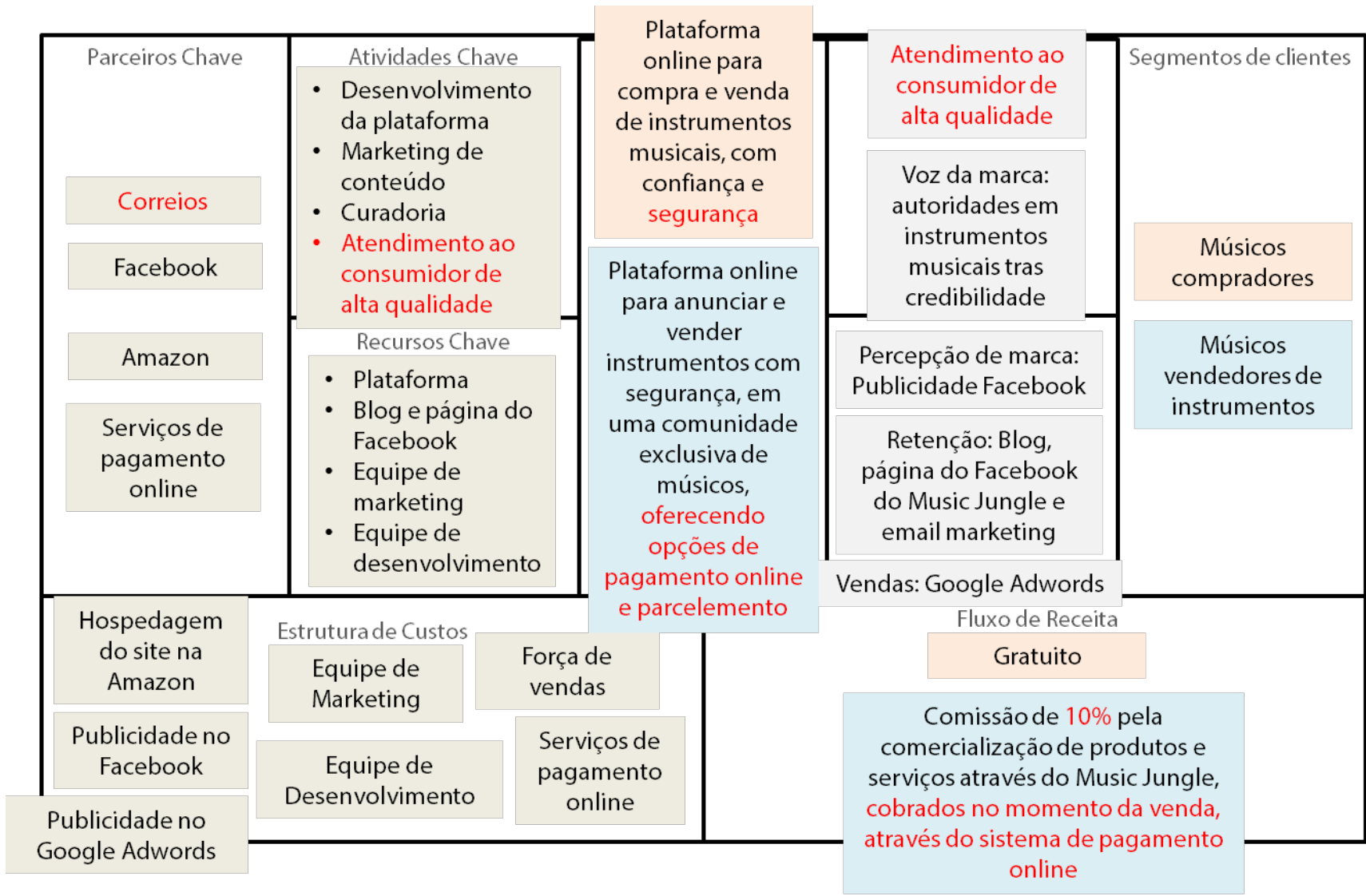
1 pagamentos

Principal insight:

- O Google adwords é um canal que encontra clientes com real intenção de compra.

Interesse dos compradores validado.





Etapa 2 - validação do cliente

9. APROVAR OU PIVOTAR?



Modelo Validado.



Principais resultados:

- Entendimento do **processo de compra.**
- Entendimento dos **problemas na compra de um instrumento.**
- 38** produtos anunciados.
- 2** vendas realizadas.

Product-Market Fit!



GARAGE SALE
KIKO LOUREIRO

Garage Sale: Kiko Loureiro Oficial

★★★★★ 2 avaliações

📍 São Paulo - SP

No Music Jungle desde 28/11/2016

Garage Sale: todos nós amamos instrumentos, mas às vezes eles precisam de novos lares para que vivam o Rock'N Roll mais uma vez.



Entre

Cadastre-se

Faça a música acontecer

O Music Jungle é a maior plataforma de ensino musical do país.

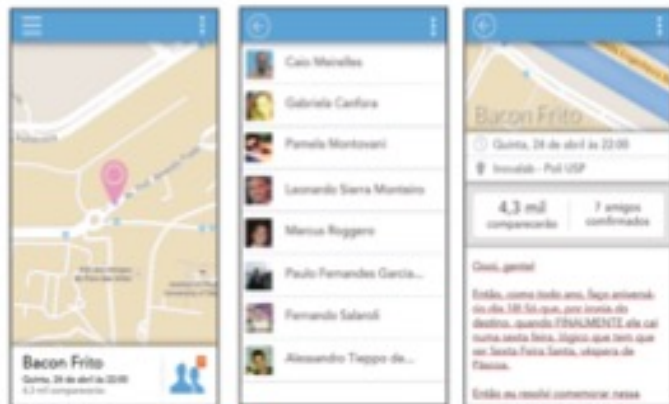
Junte-se a uma comunidade de mais de 50 mil músicos e às principais instituições de ensino musical do Brasil.

Entre e acesse os seus cursos:

Entre

Cadastre-se





MVP



3 Pesquisas

924 respostas, 29 entrevistadores, 2 dias

300 respostas, 7 entrevistadores, 2 dias

1432 respostas, 18 entrevistadores, 3 dias

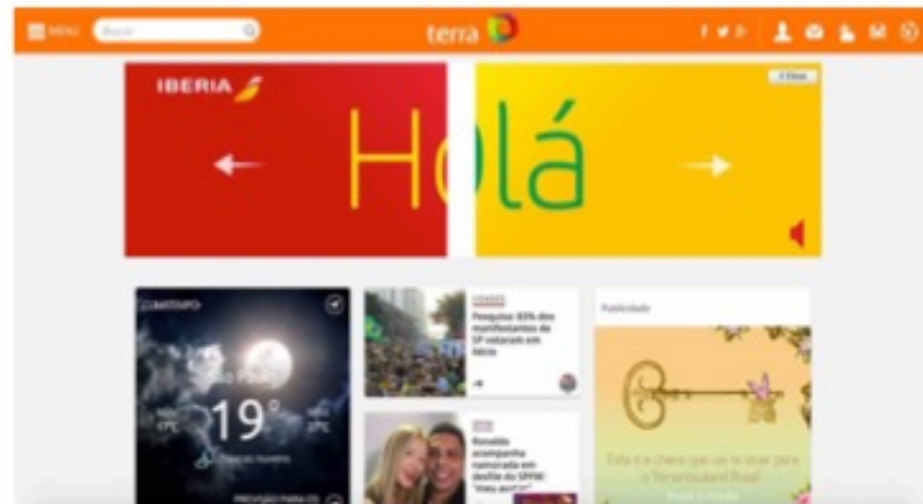
Benchmark:

Pesquisa Eleitoral - SP-01912/2012

1204 respostas, 5 dias
R\$58.394,00

Enquete Eleitora

1204 respostas, 5 dias
Pesquisa Eleitoral - SP-01912/2012





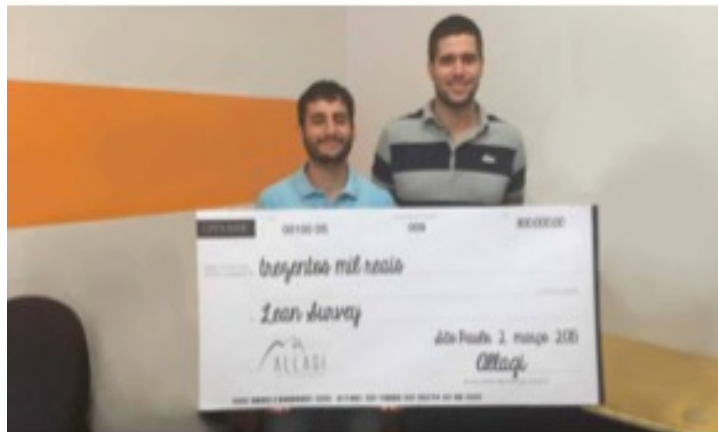
Lean Survey

INÍCIO EMPRESAS PERFIL

GANHE DINHEIRO ENTREVISTANDO PESSOAS

A Lean Survey é o aplicativo de celular que te ajuda a **ganhar dinheiro** fazendo algo tão simples como entrevistar pessoas.

CADASTRE-SE



ambev




veja

TVEJA Política O trajeto da tocha Últ

Menos de 50% dos manifestantes pró-impeachment são otimistas ou esperançosos com governo Temer

Pesquisa foi realizada pela Lean Survey em São Paulo neste domingo

Por Da Redação
12/04/2016, 09:42 | Tecnologia

FERNANDO VELLOSO

Programação e operações

Eng. Mecatrônica USP

Estágio em programação na ABBUS (Alemanha)



FERNANDO LOPES

Eletrônica e financeiro

Eng. Mecatrônica USP

Estágio H3EC

Curso de Inovação para novos negócios (Itália)



HENRIQUE OLIVEIRA

Mecânica e manutenção

Eng. Mecânica USP

Projeto de secador para grãos de café



MARINA MENDONÇA

Comercial e marketing

Administração FGV

Prêmio Marketing J&J Consultora Sênior FGV Junior



MEMÓRIA DE DESENVOLVIMENTO DE TEMA OCULTADO DA

Ter uma equipe de máquina de seleção de mudas nacionais, em especial para selecionar mudas de tubetes plásticas (sistema de produção das mudas atuais), nos seria de grande utilidade. Além disso, seria a máquina proposta seja desenvolvida com foco, principalmente, para atender comercialmente o produtor.



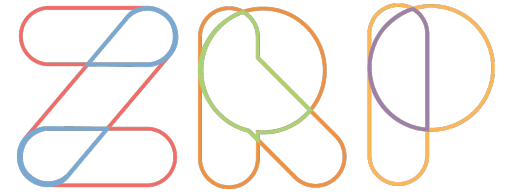
saudosa

cuidando de quem cuida

de idosos com alzheimer •



REVELO



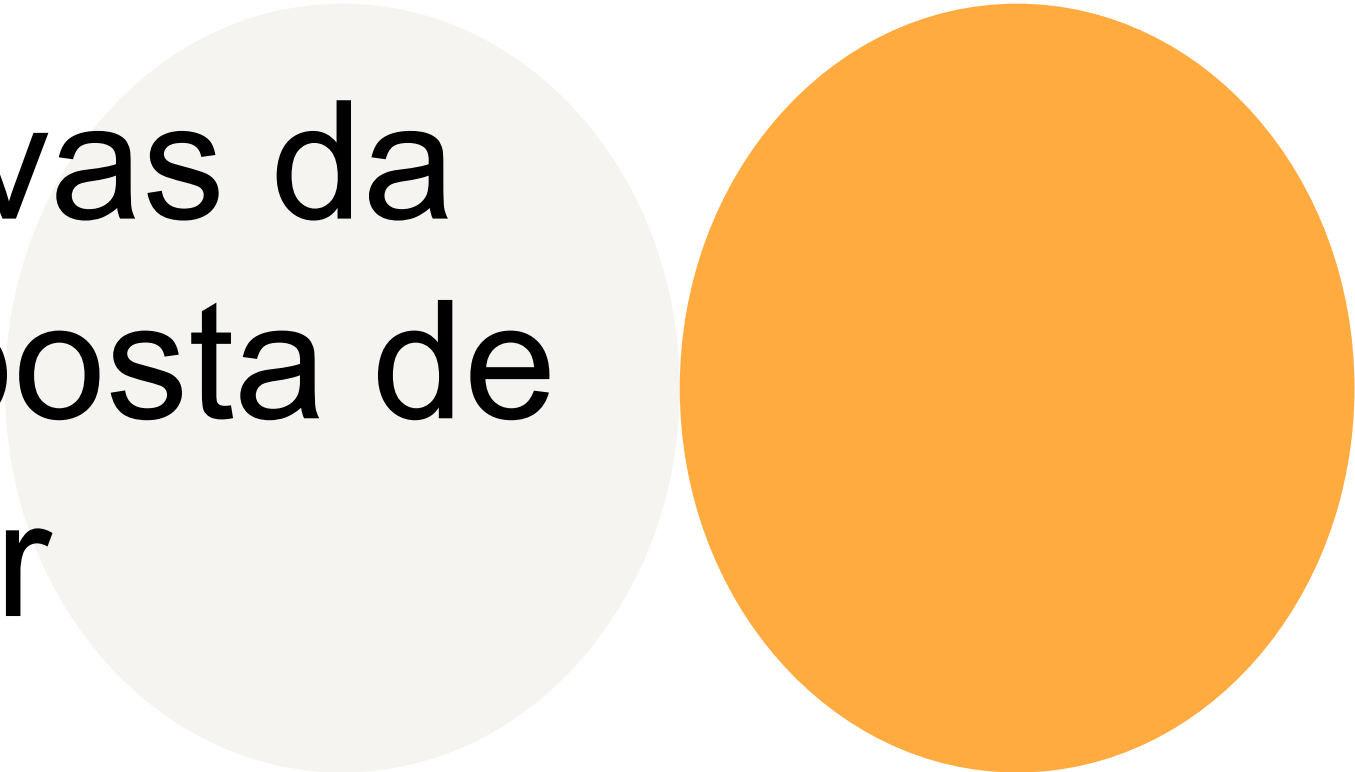
liv
up

ibest
berry

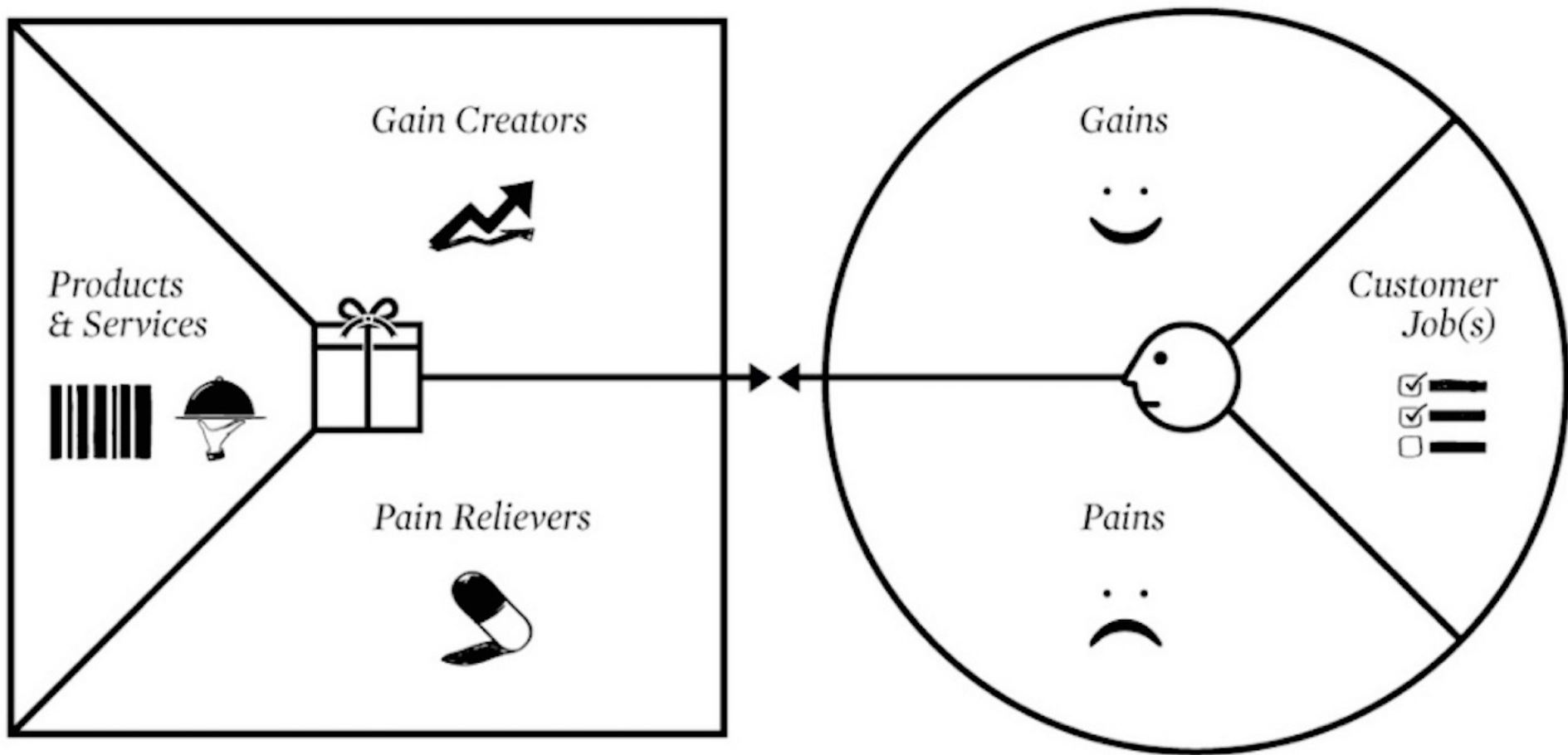


COBLI

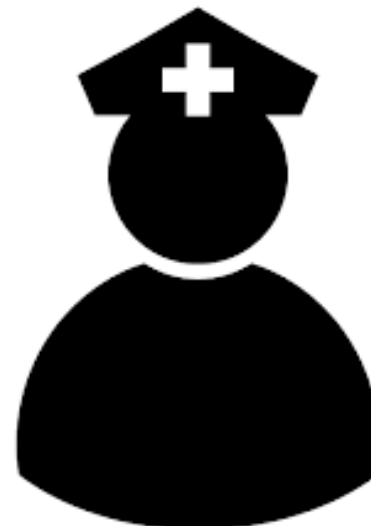
Canvas da Proposta de Valor



Canvas da Proposta de Valor



Na saúde



As tarefas das personas e seus ganhos

- Realizar a cirurgia para recuperar o paciente
- Laudar o exame para encaminhar o tratamento
- Atender o paciente no pós operatório
- Ministras as medicações para evitar complicações



... e suas dores quando algo não vai bem

- paciente entrar em coma inesperado
- encaminhar um laudo incorreto
- paciente se machuca durante uma crise
- ministra os medicamentos equivocados



Canvas da Proposta de Valor – lado direito

recuperar o paciente

encaminhar o tratamento

garantir o pós operatório

evitar complicações



Realizar a cirurgia

Laudar o exame

Atender o paciente

Ministrar as
medicações

paciente entrar em coma inesperado

encaminhar um laudo incorreto

paciente se machuca durante uma crise

ministra os medicamentos equivocados

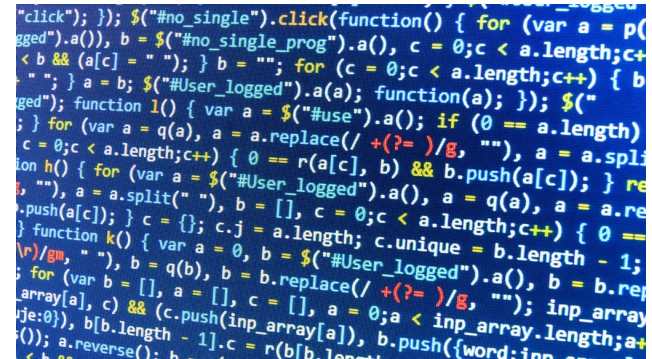
Tecnologias

Sistema robótico

Algoritmo de IA

Wearable

App de gestão de medicação



Tecnologias e suas propostas de valor

- Aumentar a precisão da intervenção
- Aumentar a precisão do laudo
- Monitorar o paciente remotamente
- Gerenciar as medicações ministradas



Tecnologias e suas propostas de valor

Sistema robótico

Algoritmo de IA

Wearable

App de gestão de medicação



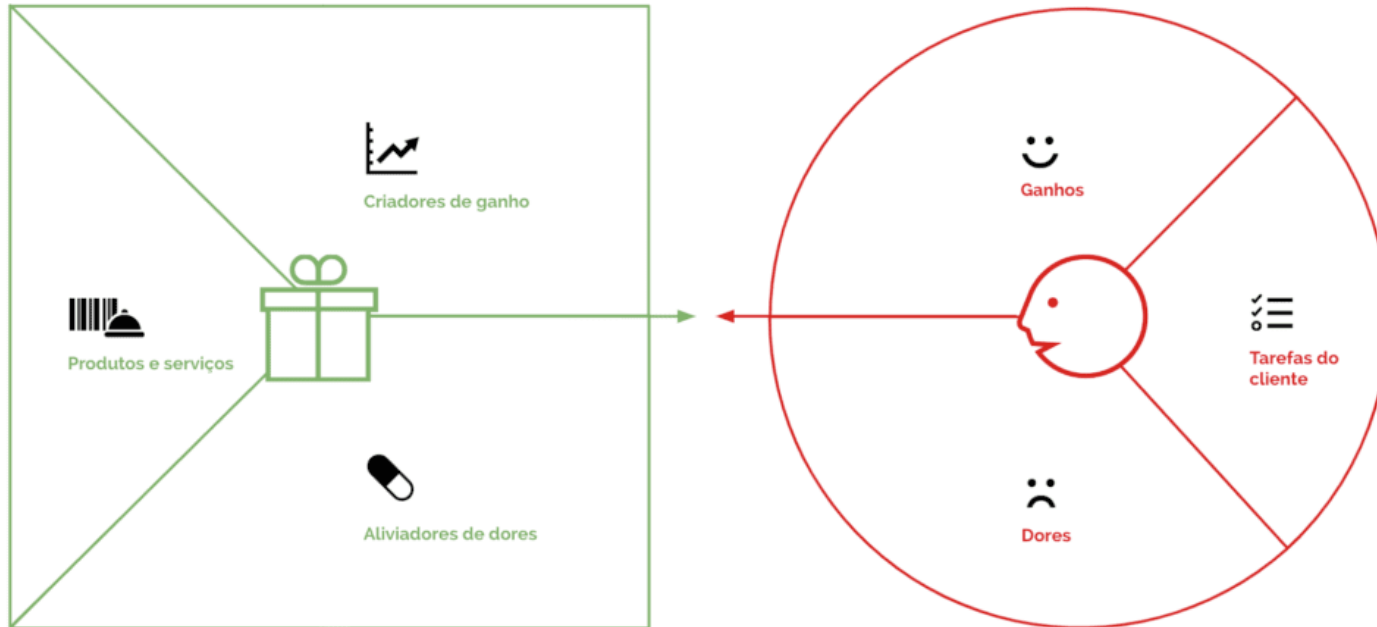
Aumentar a precisão da intervenção

Aumentar a precisão do laudo

Monitorar o paciente remotamente

Gerenciar as medicações ministradas

Hipóteses Fundamentais



Aliviador de dor

Sistema robótico

Algoritmo de IA

Wearable

App de gestão de medicação

aumenta a precisão da intervenção

aumenta a precisão do laudo

monitora o paciente remotamente

gerencia as medicações ministradas

Alivia a dor

paciente entrar em coma inesperado

encaminhar um laudo incorreto

paciente se machucar durante uma crise

ministrar os medicamentos equivocados

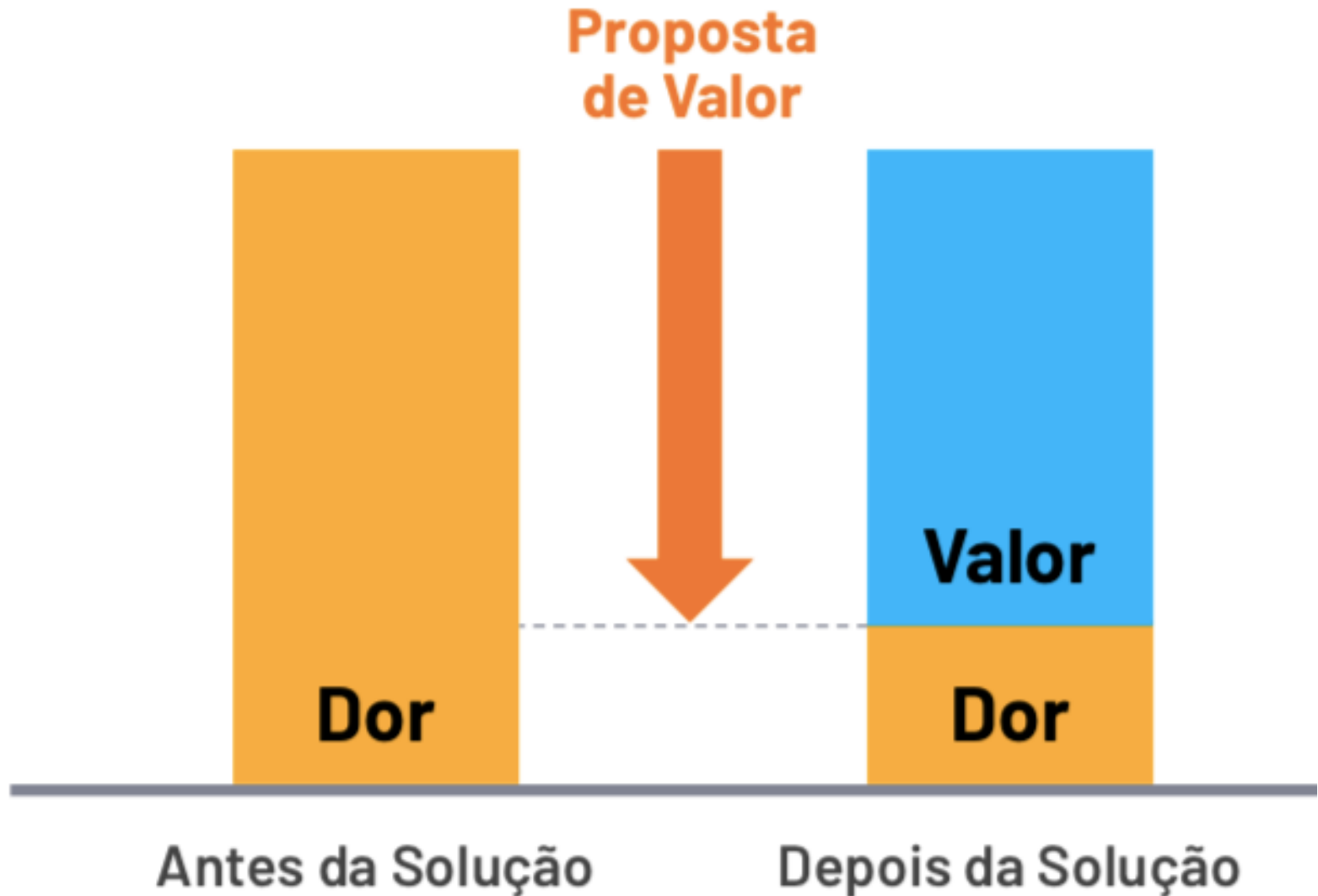
realizar a cirurgia

laudar o exame

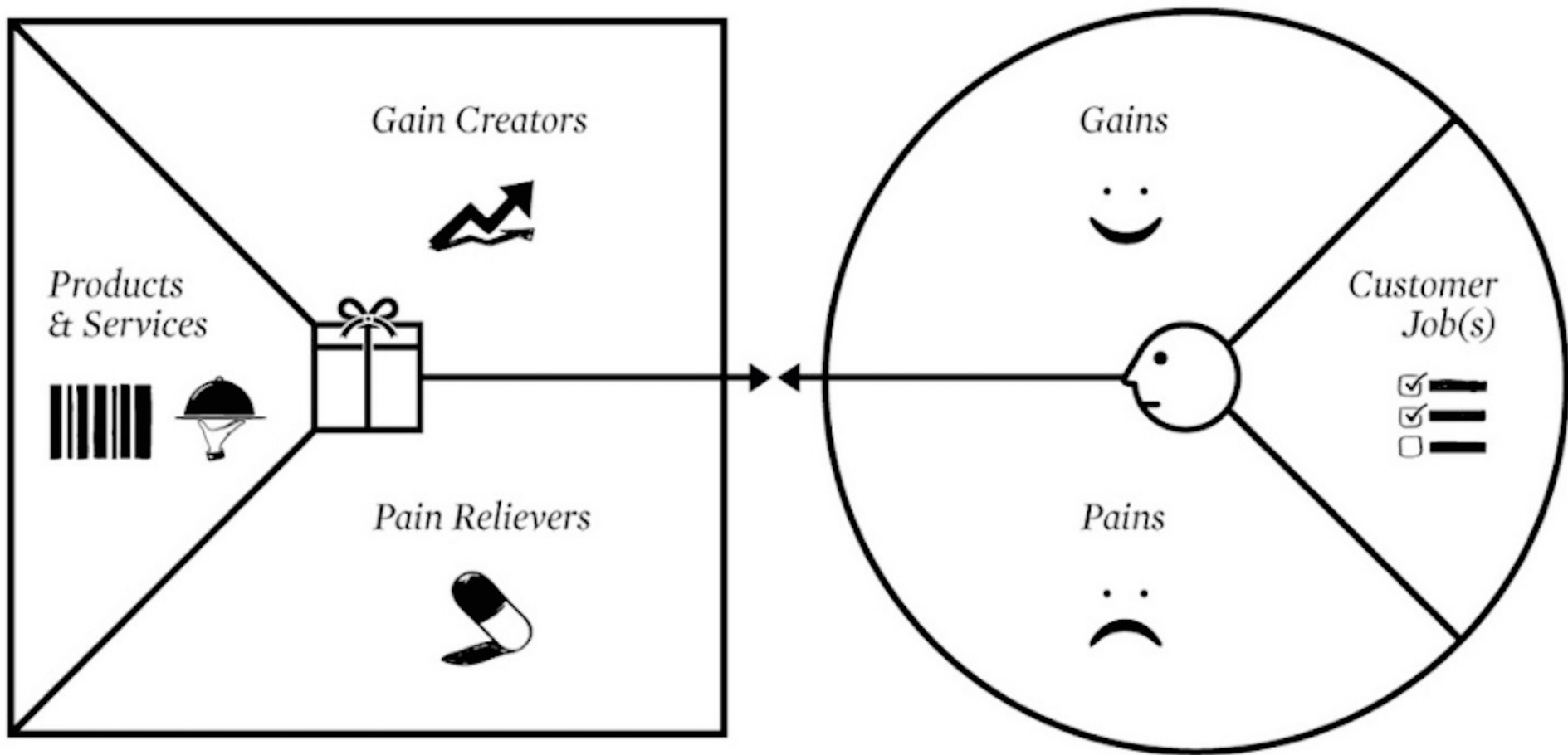
atender o paciente

Ministrar as medicações

Hipóteses Fundamentais



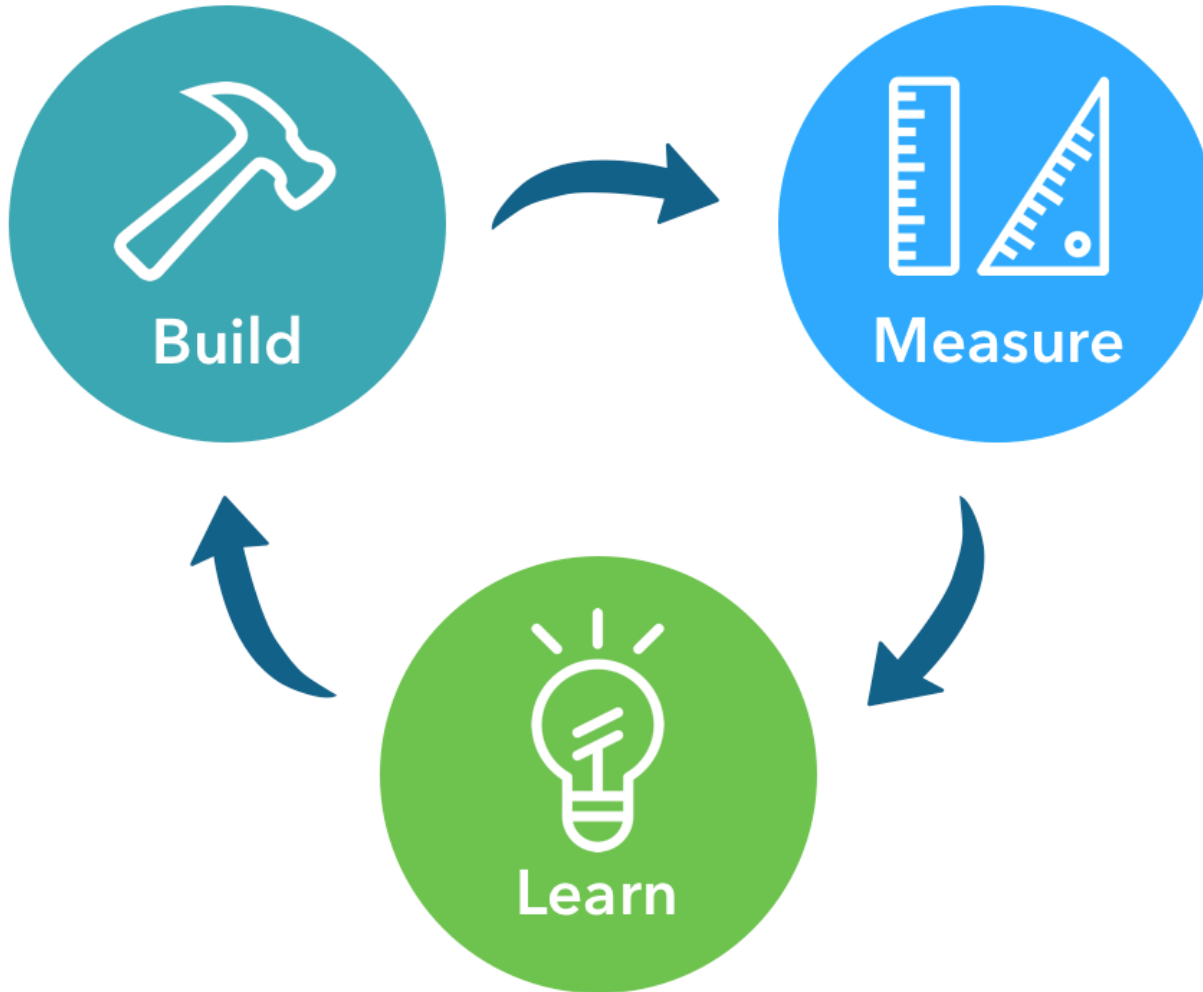
Atividade: Canvas da Proposta de Valor





Minimum Viable Products

Lean Startup



Produto Mínimo Viável

- Versão mais simples de um produto que pode ser lançada com uma quantidade mínima de esforço e desenvolvimento.
- Viabiliza a realização de um conjunto de testes primários feitos para validar a viabilidade do negócio.
- Estabelece experimentações práticas que serão desenvolvidas levando o produto a um seletivo grupo de clientes
- Prova a visão inicial da startup, revelando se a ideia inicial efetivamente corresponde a um produto de grande potencial



Produto Mínimo Viável



Hipóteses

O que quero validar?

Ex:

Minha solução resolve um problema relevante para restaurantes



Métricas

Como vou medir se validei?

Ex:

Restaurantes demonstrarem interesse na minha solução se cadastrando em um formulário



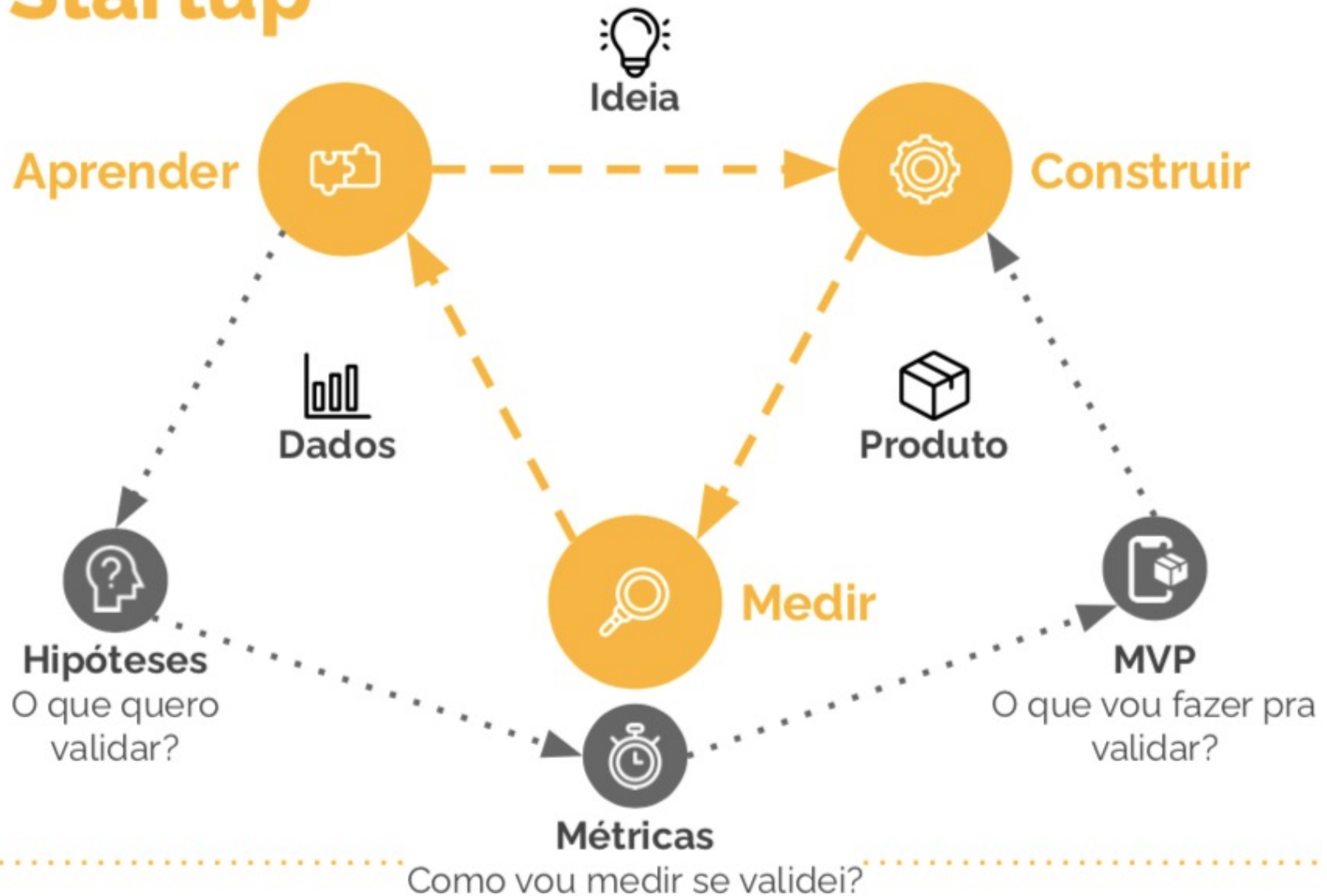
MVP

O que vou fazer pra validar?

Ex:

Rodar uma campanha paga no instagram apresentando minha solução com link para cadastro

Lean Startup



Resultados Possíveis do teste do MVP

1. Seu MVP pode **resolver a dor** do usuário para o caso de uso desejado
2. Seu MVP pode **revelar o que falta** para resolver a dor do usuário
3. Seu MVP pode **revelar um novo caso de uso**, melhor e mais promissor que o primeiro
4. Seu MVP pode **mostrar que seu produto é irrelevante** para o usuário, mas revelar o porquê (o que é bom).



Tipos de MVP

Produto Mínimo

Sem Produto

Piloto	Testar a solução em escala menor.	-
Judô	Testar utilizando serviços ou tecnologias que já existem.	Grin e Singu
Mockup	Protótipo físico ou virtual.	Picpay, Fazenda Futuro e Lime
Mágico de Oz	Frontend perfeito! Backend falso, manual.	Easytaxi, iFood e Amazon
Concierge	Conduzir todas as atividades de um serviço manualmente.	5º Andar e Uber
Pré-lançamento	Crowdfunding / Reserve-já	Oculus (Realidade Virtual)
Teste de Fumaça	Campanha de Marketing (Rede social, Vídeo, E-mail, Landing Page...)	Airbnb e Dropbox

MVP - Teste de Fumaça



Função: Validar o público-alvo/persona, dores e proposta de valor.

Campanha de Marketing

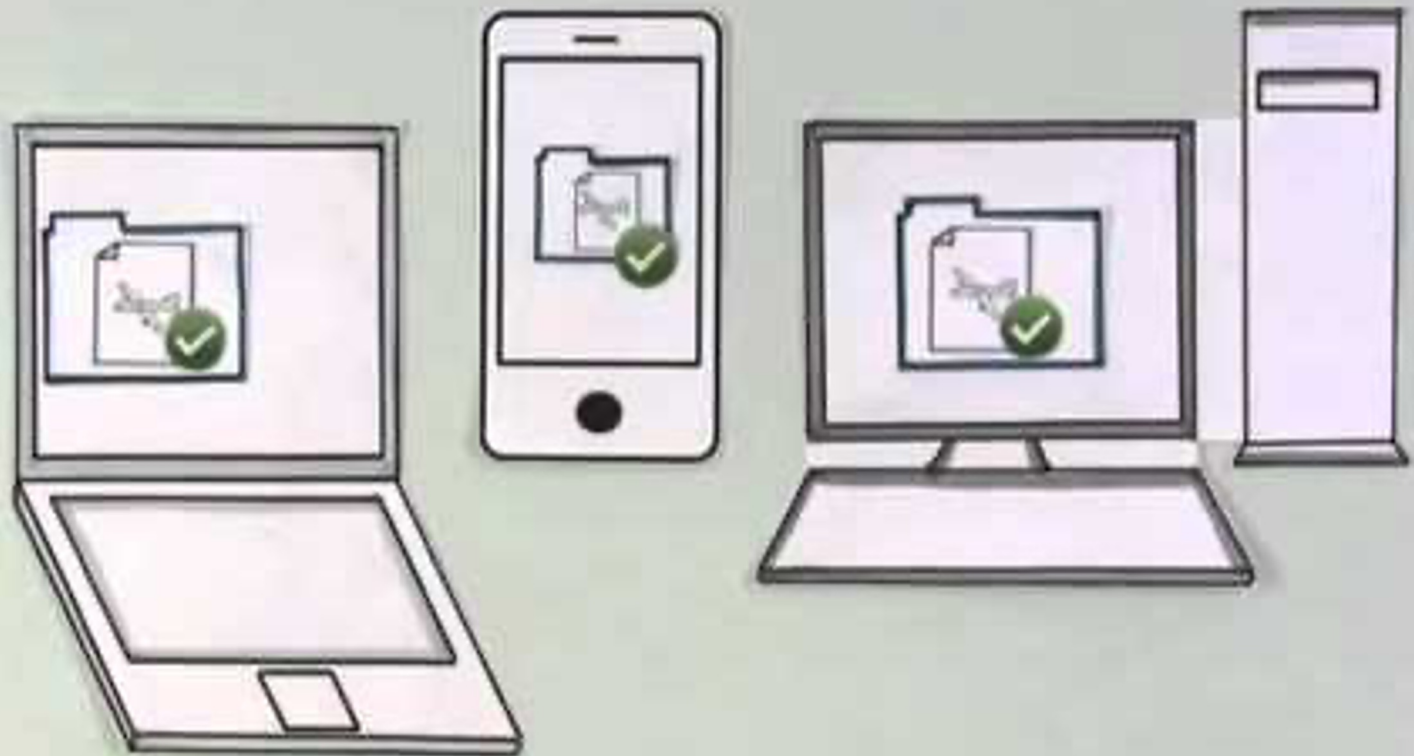
Vídeo Promocional
E-mail Marketing
Online Ads (Facebook & Google)
Offline Ads (Panfletagem)

Página Institucional

Site / Landing Page
Redes Sociais
(Instagram/Facebook/Tiktok)
Formulário

Conteúdo

Blog / Página de Venda
Redes Sociais
(Instagram/Youtube/Tiktok)
Eventos (Hotmar/Sympia)



Ocean Beginner

Quer aprender como desenvolver soluções de base tecnológica e criar um negócio do zero como startups bem sucedidas fizeram? Conheça o Ocean Beginner! O programa vai de 15 a 31 de Março, com conteúdo exclusivo da USP, Unicamp e UEA e direcionado para quem quer saber mais sobre o potencial de novas tecnologias emergentes e como startups utilizam isso para desenvolver grandes negócios. Essa é a primeira fase da Jornada Ocean Startups! Uma degustação com casos reais e práticos para você entender o crescimento exponencial das empresas de tecnologia. Vamos nessa?



[Inscreva-se](#)

Pebble: E-Paper Watch for iPhone and Android

by Pebble Technology

Home Updates **53** Backers **68,929** Comments **15,613**

Palo Alto, CA Product Design

Funded! This project was successfully funded on May 18, 2012.



68,929

backers

\$10,266,845

pledged of \$100,000 goal

0

seconds to go



Project by

**Pebble
Technology**

Palo Alto, CA



Form 2

The most advanced desktop 3D printer ever created.

[Order Now](#)

[See the video](#) →

[Request a Free Sample](#)

[Contact Sales](#)

MVP - Concierge



Função: Validar a entrega de valor da solução.

Consultoria

Entregar de forma manual,
individual e personalizada
algum tipo de serviço

Infoproduto

Escola-Aulas
Cursos
Mentoria

Corretagem

Mediar de forma manual
algum tipo de transação

AirBed & Breakfast™

Forget hotels.

[Sign Up / Sign In](#) | [Post a Room](#)

san francisco

Check in
08/18/2008









Check out
08/20/2008

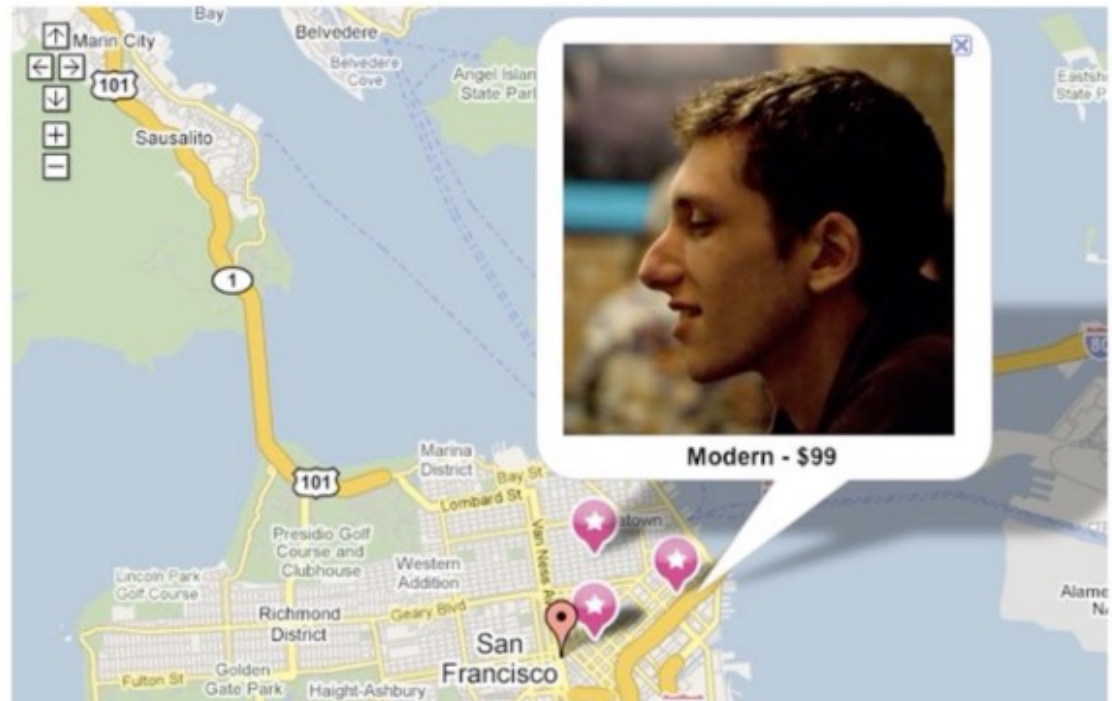
Guests
1

Search

[Sorting Options](#)

1–10 out of 16 listings.

	"tikitastic"	\$10
	"Cute!"	\$25
	"Simple"	\$50
	"AwesomeRoom"	\$50
	"happy"	\$50
	"Victorian"	\$50
	"Get Fit!"	\$80
	"Sunny"	\$85



Zappos.com

the world's largest shoe store!

free shipping
& no sales tax.



- customer service
- shopping bag
- account & register

women's

men's

dress

casual

athletic

dress

casual

athletic

kids

Pick a category
to shop from:

Category

Register now &
Save Money

registered customers

username

password

login



Measure Your Foot

The world's largest shoe store!

WHAT WE'RE HEARING!

Welcome to Zappos.com - the shoe store! We have a selection of over 100 brands to shop from! We offer **FREE SHIPPING** (U.S. orders only) and **NO SALES TAX**.

Live Customer Service!
Mon. - Fri. 10am-6pm PST
Sat. 10am-5pm PST
[Click here!](#)

Free Shoes!

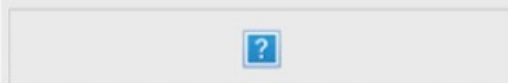
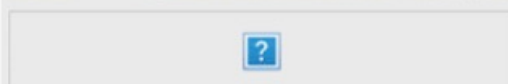
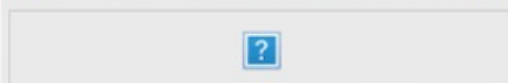


**Congratulations to the November 24 winner,
Adriana Rodriguez of Oakland, CA**

We will be giving away a **FREE PAIR OF SHOES** (up to \$150 in store credit) every Wednesday until the year 2000!

To enter become a registered user or send an email to freeshoes@zappos.com with your name and email address. A winner will be notified by email every Wednesday!

featured brands.



Zappos Special:

**Free Shipping &
No Sales Tax**

[home](#)

[women's dress](#)

[women's casual](#)

[women's athletic](#)

[men's dress](#)

[men's casual](#)

[men's athletic](#)

[kids](#)



MVP - Mockup

Função: Validar a praticabilidade e usabilidade da solução.

Protótipo Físico

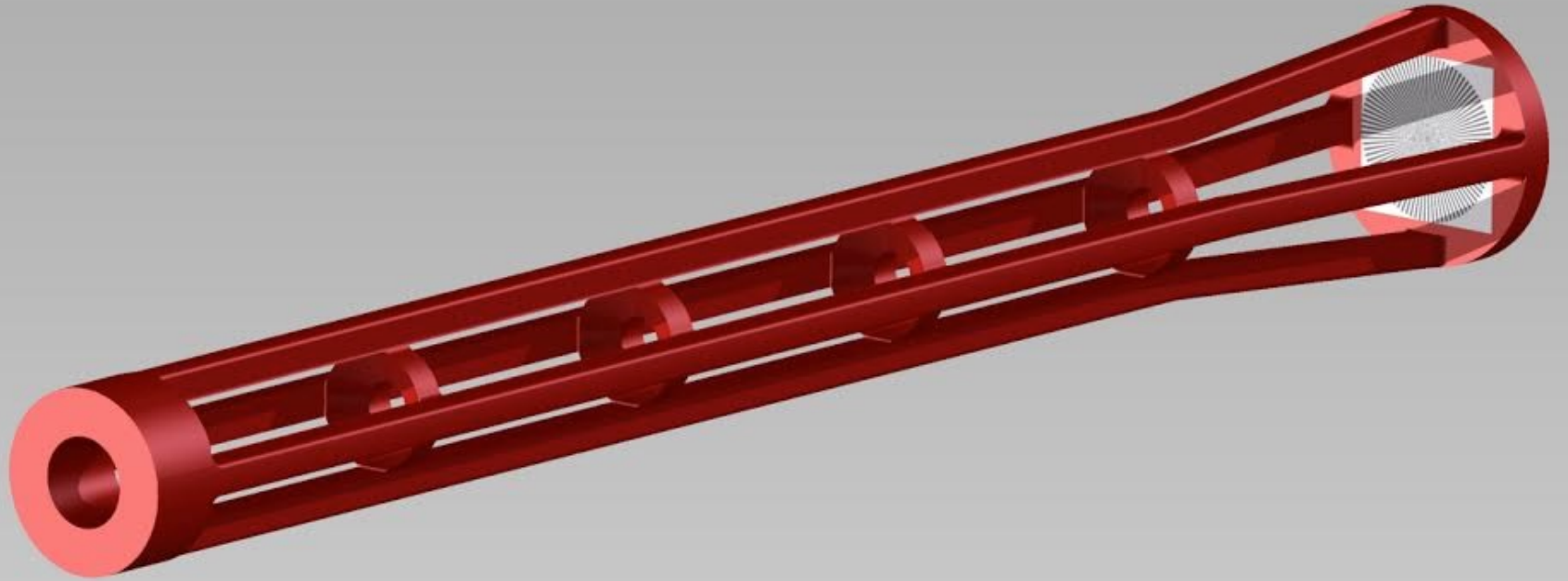
Se a solução envolver algo físico fazer uma versão mais simples com os materiais que você a disposição

Telas

Telas da plataforma/site
Telas do app
Telas console/dispositivo

Backend

Construir a lógica da sua solução em ferramentas que você têm a disposição





MVP - Judô

Função: Validar a entrega de valor, praticabilidade e da solução.

Soluções de Prateleira

Ferramentas de Construção
Ferramentas Open
Ferramentas White Label

Market Place

Vender sua solução em
plataformas já estabelecidas
e com clientela garantida



ANTISSÉPTICO
INOVADOR

VEGANO!

COM
IMPACTO
SOCIAL!



Bioest

Cosmética

Sua proteção protege os outros.

[Seguir](#)



[Visualizar 1 funcionário](#)

Sobre nós

Oferecemos soluções de higiene de baixo custo e alta qualidade. Nossa missão é sermos reconhecidos pela eficiência, pela preocupação ambiental e impacto social. A cada unidade comprada, uma unidade será doada a famílias em situação de vulnerabilidade social.

Site

<http://www.bioest.com.br> ↗

Setores

Cosmética

Test Card

Test Name	Deadline
Assigned to	Duration

STEP 1: HYPOTHESIS

We believe that

Critical:



STEP 2: TEST

To verify that, we will

Test Cost:



Data Reliability:



STEP 3: METRIC

And measure

Time Required:



STEP 4: CRITERIA

We are right if

Learning Card

Insight Name	Date of Learning
Person Responsible	

STEP 1: HYPOTHESIS

We believed that

STEP 2: OBSERVATION

We observed

Data Reliability:



STEP 3: LEARNINGS AND INSIGHTS

From that we learned that

Action Required:



STEP 4: DECISIONS AND ACTIONS

Therefore, we will

G.O.O.B.

DESIGN THINKING

Obrigado!