



# LEAN STARTUPS

No universo da administração, os empreendedores aprendem que, para começar um negócio, devem fazer um plano de negócios. Isso é: um longo texto descrevendo a oportunidade, o problema que o negócio resolverá e a solução proposta pela empresa que nascerá. O plano também precisa ter projeções de receita, lucro e fluxo de caixa para os cinco anos seguintes. O movimento Lean startup chegou para colocar tudo isso em cheque.

Em geral, o empreendedor que tem uma ideia de negócio, depois de fazer o seu plano de negócios, apresenta a ideia a investidores, capta recursos, monta sua equipe e parte para a produção para, em seguida, lançar o produto no mercado. O problema é que é muito comum isso não dar certo e o resultado ser muito esforço e dinheiro jogado no lixo. Mais uma vez, o movimento Lean Startup vai na contra mão do que é ensinado.

Essa metodologia pode ajudar muito o empreendedor a desenvolver e lançar novos produtos no mercado. De acordo com Steve Blank, professor associado da Stanford University, neste artigo, o método Lean Startup está apoiado em três importantes pilares:

Em primeiro lugar, o empreendedor deve estar ciente de que antes de lançar seu produto – mesmo que tenha feito muita pesquisa – não tem nada além de hipóteses que precisa comprovar. Então, em vez de consolidar um longo relatório – o Plano de Negócios – a metodologia propõe que o empreendedor use uma ferramenta chamada Canvas para montar o seu modelo de negócio. Basicamente, o Canvas é um diagrama que mostra como a empresa cria valor para si e para os clientes. neste link do movimento Empreenda, você baixa um exemplo de Canvas.

Em segundo lugar, o empreendedor deve testar as suas hipóteses com a abordagem chamada de “desenvolvimento com clientes”, ou customer development. Isso significa que a empresa conversará com potenciais usuários, compradores e parceiros para pegar sua opinião sobre todo e qualquer elemento do modelo de negócios, incluindo características do produto, preços, canais de distribuição e estratégias econômicas de aquisição de clientes. Para fazer isso, o empreendedor deve mostrar um MVP (passaremos por isso mais adiante).

Por fim, a startup enxuta adota o chamado “desenvolvimento ágil”, que anda de mãos dadas com o desenvolvimento com o cliente. No desenvolvimento ágil, não há perda de tempo ou de recursos, pois o produto é desenvolvido de forma iterativa e incremental.

## "CICLO LEAN"



## NA PRÁTICA...

É importante destacar que o conceito Lean é orientado ao cliente. Produtos e serviços são entregues nas quantias exatas, nos lugares certos, nas situações adequadas e nas condições justas. O motivo é simples de entender: para que ideias sejam tiradas do papel, é preciso aplicá-las com agilidade, criatividade e eficiência.

Assim, a metodologia visa avaliar se uma solução é útil para o público-alvo e se é viável executá-la. Imagine dedicar esforços para um grande projeto e, depois de disponibilizá-lo ao mercado, perceber que ele não é útil. Frustrante, não é mesmo?! Por isso, contar com um conceito que evita esse processo é tão importante. Na prática, o conceito Lean Startup é composto por cinco princípios:

1. **Empreendedores estão por toda a parte;**
2. **Empreendedorismo é gestão;**
3. **Valide o aprendizado;**
4. **Contabilidade para inovação;**
5. **Construir, medir e aprender.**

**Enfim, tudo gira em torno de interação com o cliente, testes para validar hipóteses e melhorias ao longo do processo – tudo isso antes de lançar definitivamente seu produto.**



Não sabe onde encontrar informações?

A FIEA tem diversas publicações,  
confira gratuitamente!



Referências



Lean startup: o que é e como aplicar  
O Lean Startup está transformando a forma como as empresas pensam sua estratégia para novos produtos. Entenda como aplicar a técnica da lean.



article  
Quem trabalha com marketing digital ou quem está investindo nessa estratégia para vender mais sabe que os resultados nem sempre aparecem do dia para...



# MVP (*minimum viable product*)

## O que é MVP?

Em negócios, MVP é a sigla em inglês para Minimum Viable Product – ou Produto Mínimo Viável. Significa construir a versão mais simples e enxuta de um produto, empregando o mínimo possível de recursos para entregar a principal proposta de valor da ideia. Assim, é possível validar o produto antes de seu lançamento.

Um MVP é uma versão mínima do produto, apenas com as funcionalidades necessárias para que ele cumpra a função para a qual foi planejado. A partir do MVP testa-se a eficiência do produto, sua usabilidade, aceitação no mercado, comparação com a concorrência. O conceito de minimum viable product é muito utilizado por empresas da área da inovação e por startups, principalmente as ligadas à tecnologia da informação.

A origem do MVP vai ao encontro do conceito Lean, amplamente utilizado por gigantes dos negócios como a Apple e o Facebook em suas escaladas de crescimento. A ideia central consiste em otimizar o uso dos recursos de forma a garantir a maximização do retorno. O MVP se encaixa nesse contexto como método para validar o retorno de determinado investimento, mesmo antes de o produto estar completamente finalizado.

A tática consiste em basicamente usar criatividade e raciocínio para criar uma versão simplificada do que você pretende comercializar. Dessa forma, pode testar a receptividade do seu produto no mercado. A partir do feedback recebido, você deve desenvolver as suas hipóteses sobre como a sua ideia atende aquela demanda.

O Growth Hacking é uma metodologia que se apoia muito nesse conceito. Os experimentos equivalem aos MVPs e são implementados (onde ocorre o real investimento) somente quando sabemos que o resultado é positivo. Muitas vezes até testamos diversas versões do MVP antes de adotar a real solução.



Referências



MVP: como usar esse conceito para validar uma ideia e crescer com o feedback do...  
O raciocínio é simples: testar a potencialidade de um produto antes de investir muito dinheiro nele.

Elaboração:  
Núcleo de Inovação e Pesquisa IEL/AL

Coordenadora  
Eliana Maria de Oliveira Sá

Consultora GI  
Morgana Maria Machado Moura

Estagiários  
Alexandre Freire Albuquerque  
Caio Túlio Roberto de Melo Cavalcante  
Pedro Monteiro de Oliveira  
Juliana Alves de Melo

Instituto Euvaldo Lodi - IEL

Diretor Regional  
José Carlos Lyra de Andrade

Superintendente  
Helvio Braga Vilas Boas

Coordenadora de Inovação e Pesquisa  
Eliana Maria de Oliveira Sá

Federação das Indústrias do Estado de Alagoas

Presidente  
José Carlos Lyra de Andrade

Diretor Executivo  
Walter Luiz Juca Sá

1º Vice Presidente  
José da Silva Nogueira Filho

Gerente Unitec  
Helvio Braga Vilas Boas



Entre em contato conosco!  
2121 - 3085  
(Eliana Maria de Oliveira Sá)