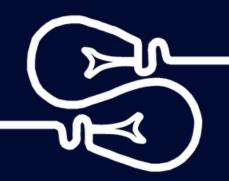
## BOLETIM DA INOVAÇÃO



Edição 78 Julho 2022



# STARUPS STARUPS

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.



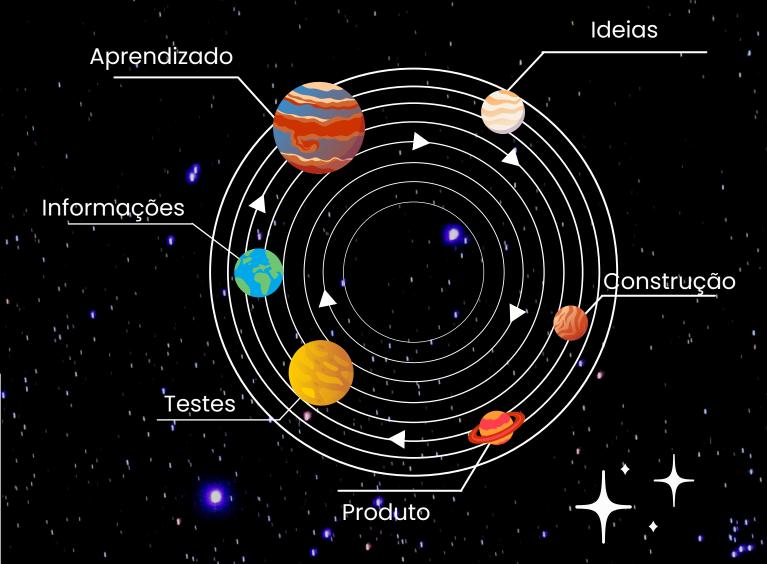
Essa metodologia pode ajudar muito o empreendedor a desenvolver e lançar novos produtos no mercado. De acordo com Steve Blank, professor associado da Stanford University, neste artigo, o método Lean Startup está apoiado em três importantes pilares:

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 montra 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"



# MA PRATICA...

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. <u>Empreendedores estão por toda a parte;</u>
- 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.









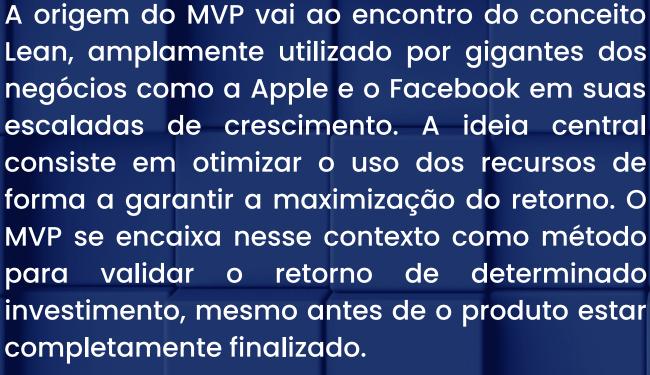


Em negócios, MVP é a sigla em inglês para Minimum Viable Product – ou Produto Mínimo Viável. Significa construir a versão mais simples e enxuta de um produto, empregando o mínimo possível de recursos para entregar a principal proposta de valor da ideia. Assim, é possível validar o produto antes de seu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

consiste basicamente tática em 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.









#### 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 Gerente Unitec José da Silva Nogueir Reil Perê Hevie Braga Vilas Boas



(Eliana Maria de Oliveira Sá)