

# AS053 – Tópicos Especiais Inovação de Impacto Ambiental

AULA 7 – Gerando Valor para o Cliente

Baita Aceleradora  
Agosto/2019

Baita Oficinas Ago/2019

# Tópicos

1. Breve revisão
2. Validação da proposição de valor
3. *MVP – Miminum Viable Product*

Mais startups falham pela falta de clientes do que por falhas no desenvolvimento do produto.

*Steve Blank*

**Como as startups mitigam esse problema?**

# Alinhar Solução e Cliente!

PASSOS:

1. **Conhecer** os clientes
2. **Identificar** objetivos, dores e expectativas relevantes
3. **Construir e validar** a solução **com os clientes**, passo a passo

Quem são eles?  
Em que contexto atuam?  
O que eles precisam realizar?  
Quais suas dores e expectativas?

Solução que atende os objetivos,  
dores e expectativas relevantes  
identificados nos clientes.

# Como abordar e conhecer o Cliente?

**ENTREVISTAS /  
OBSERVAÇÃO DE  
CLIENTES POTENCIAIS**

**ENQUETES /  
QUESTIONÁRIOS**

**CRIAÇÃO /  
PARTICIPAÇÃO EM  
COMUNIDADES**

**CONVERSAS COM  
ESPECIALISTAS**

**“PESQUISAS DE  
MERCADO”**

**TESTES COM  
PROTÓTIPOS**

**SIMULAÇÃO DA  
SOLUÇÃO**

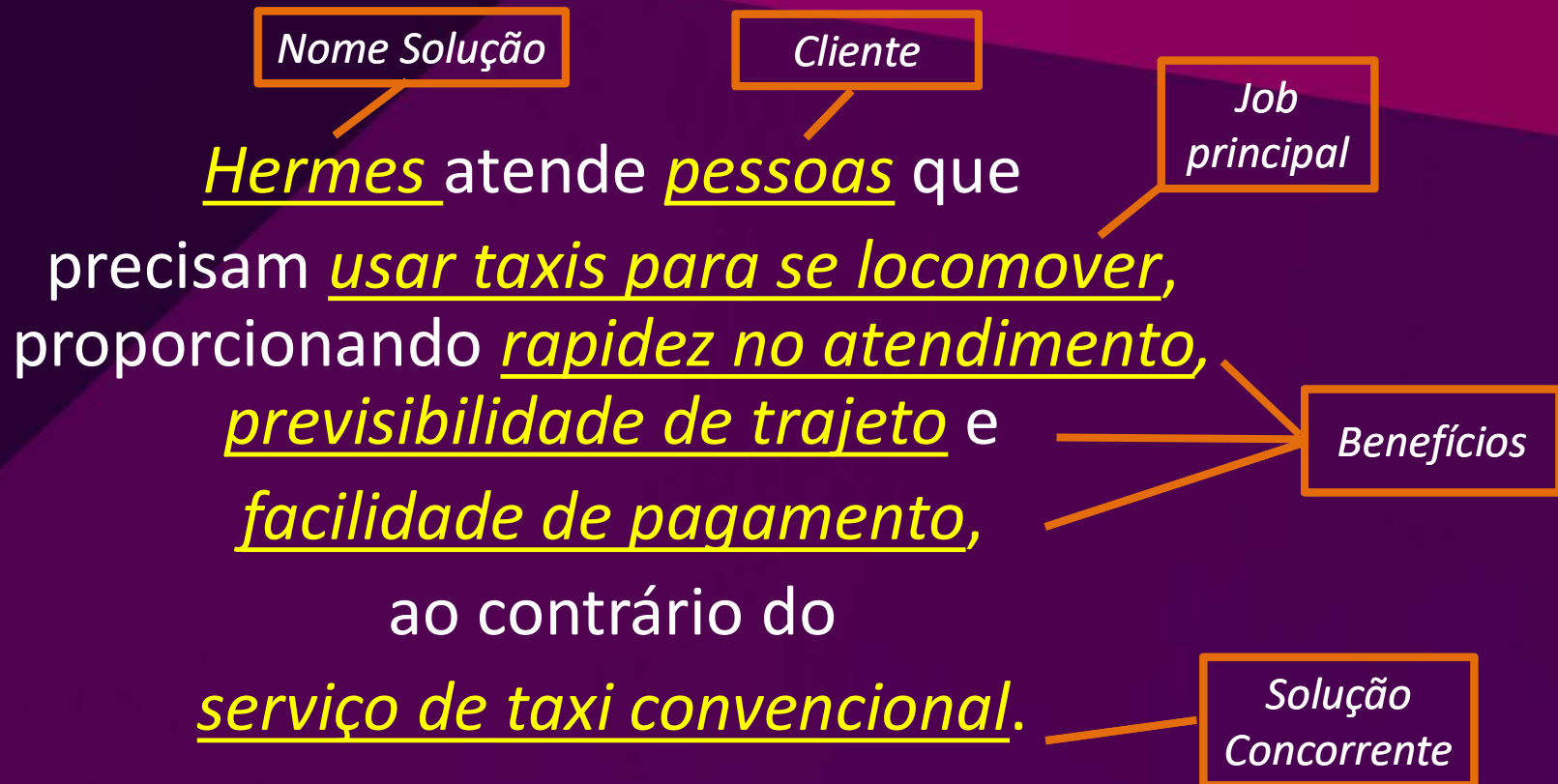
**LANÇAMENTO  
DA VERSÃO V0.1**

# Como entender o cliente?

~~Atitudes físicas  
Interesses e estilo  
Comportamento  
Formação e educação~~

Objetivos  
Dificuldades  
Expectativas  
Necessidades

# Proposição de Valor (possível)



# Proposição de Valor – Estrutura típica

(nome da solução)

atende (segmento de clientes)

que precisam (job principal),

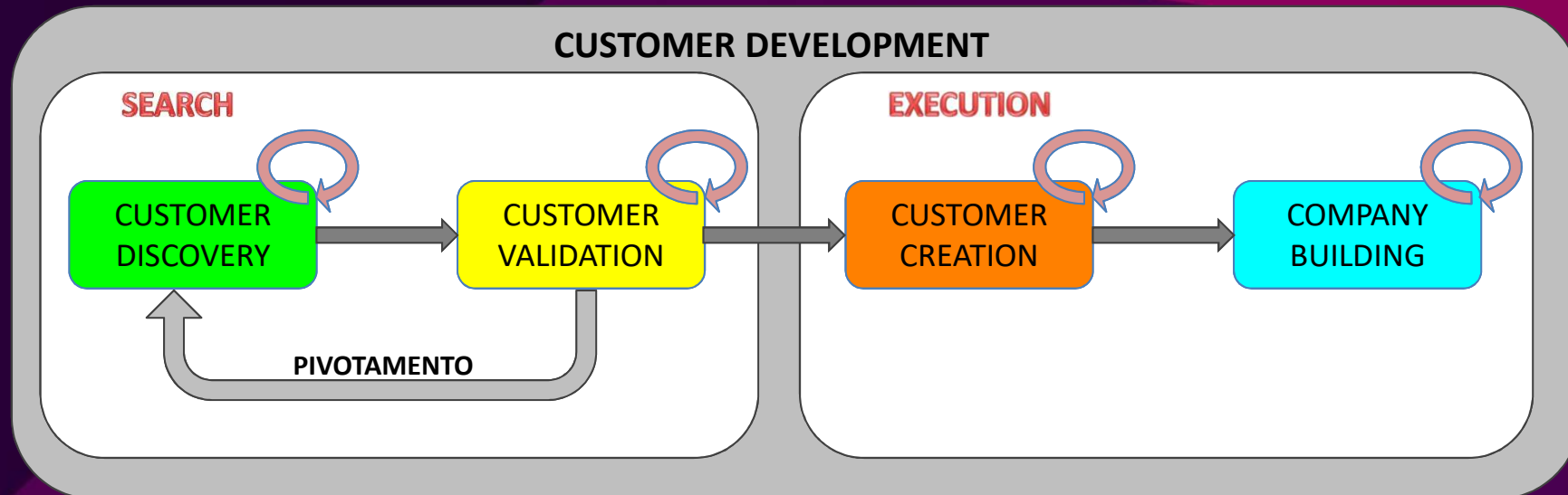
proporcionando (benefício 1)

e (benefício 2) [e (benefício 3)]

[ao contrário da (solução concorrente)]



# Fases do *Customer Development*



# From Discovery to Validation

**CUSTOMER  
DISCOVERY**

Entrevistas +  
Observações +  
VPC/BMC



Cliente & Problema  
Jobs, Pains, Gains  
Proposição de Valor  
(inicial)

**CUSTOMER  
VALIDATION**

Entrevistas +  
Experimentos +  
MVP



Mercado & Solução  
Teste de Hipóteses  
Proposição de Valor  
Validada

# Discovery and Validation Interviews

***Problem  
Interviews***  
(Customer  
Discovery)

versus

***Solution  
Interviews***  
(Customer  
Validation)

# *Roteiro para validação da VP*

# Como validar a Proposição de Valor – 1

## 1. Para **cada componente essencial** da VP:

- *Use o VPC, para definir uma funcionalidade, um Pain Reliever ou um Gain Creator, capaz de gerar o componente da VP escolhido.*
- *Prepare um experimento/entrevista com clientes para testar se a funcionalidade, Pain Reliever ou Gain Creator é aceita.*
- *Para cada teste validado, incorpore a funcionalidade, Pain Reliever ou Gain Creator ao protótipo.*

# Como validar a Proposição de Valor – 2

2. Quando todos os componentes essenciais da VP tiverem sido validados, teremos o primeiro protótipo do produto.

E, quando tudo é feito com o apoio dos futuros clientes, temos as primeiras ordens de compra!

# Dicas para Validação

- Inclua entrevistados com o mesmo perfil que se mostrou mais receptivo na fase de anterior.
- Inclua alguns entrevistados com perfis diferentes.
- Mostre o MVP e fale o mínimo possível.
- Observe e registre reações e comentários.

*MVP – Minimum Viable Product*  
(Produto Mínimo Viável)



# MVP – Finalidade

Para provocar a interação do entrevistado podemos usar artefatos que mostrem aspectos específicos do produto.

Exemplos:

- *Imagens de telas navegáveis*
- *Modelos e/ou telas navegáveis*
- *Protótipos com funções para teste*

# MVP – Definição

Um conjunto mínimo de *features* necessárias para aprender com usuários *early adopters*.

- *Evite contruir produtos que ninguém quer!*
- *Maximize a aprendizagem por R\$ gasto!*
- *Obtenha evidências antes que seja tarde demais!*

Eric Ries

# MVP

- A ideia de Minimum Viable Product (MVP) é frequentemente confundida com a de protótipo.
- Mas MVP é qualquer objeto que permita aprender sobre o comportamento do cliente ao resolver o seu problema.
- Na forma mais avançada, MVP se aproxima da definição de protótipo.
- Na forma mais simples e tosca pode ser um Pretotype. (Visite [pretotype.org](http://pretotype.org).)

# Perguntas?

# Referências

1. <http://businessmodelalchemist.com/blog/2012/08/achieve-product-market-fit-with-our-brand-new-value-proposition-designer.html>
2. <https://strategyzer.com/books/value-proposition-design>
3. <http://blog.strategyzer.com/posts/2017/3/26/the-high-value-customer-jobs-you-need-to-focus-on>
4. <https://www.slideshare.net/esaife/value-proposition-canvas-101>

Obrigado!

# Validação da Proposição de Valor (Passo 3)

Experimentos possíveis:

1. Interfaces para chamada e alocação do motorista
2. Valores e modelo da tarifa variável
3. Sistema de pagamento online
4. Visualização de trajeto e previsão de chegada