

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**

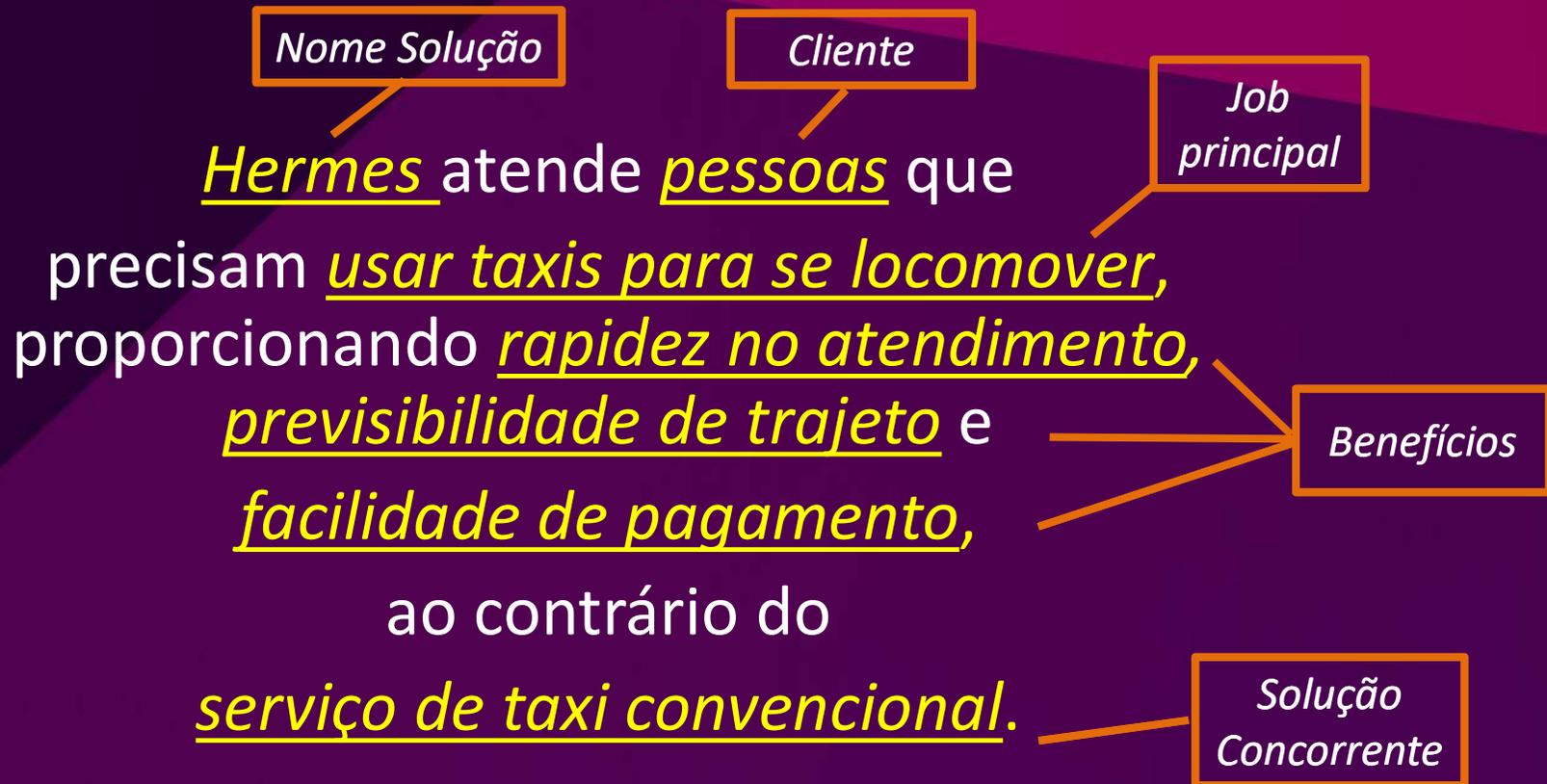
**LANÇAMENTO
DA VERSÃO V0.1**

Como entender o cliente?

~~Atitudes físicas
Interesse 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)

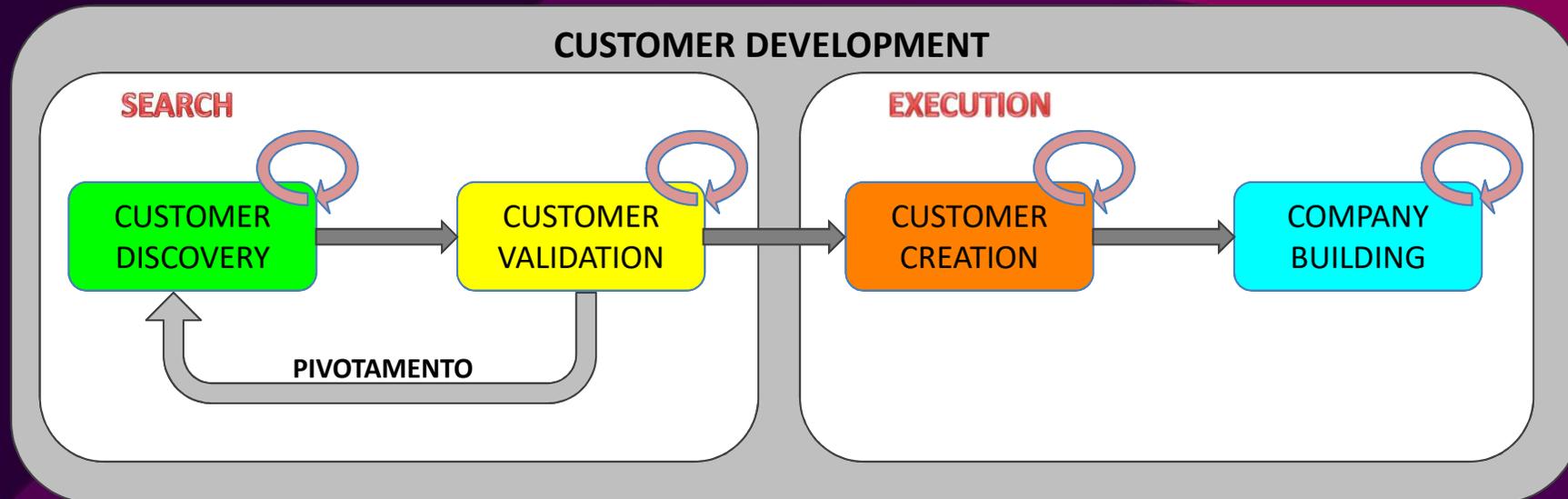
que precisam (job principal),

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.)

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