



Marcus Linhares

C.H.O.Q.U.E.

TRATAMENTO PARA O
SURTO EMPREENDEDOR

Benvirá

LEAN STARTUP

Não se pode solucionar
problemas com o mesmo
tipo de **pensamento** que
os criou!

Erick Ries (Lean Startup)



INOVAÇÃO EM TECNOLOGIA

INOVAÇÃO EM PROCESSOS

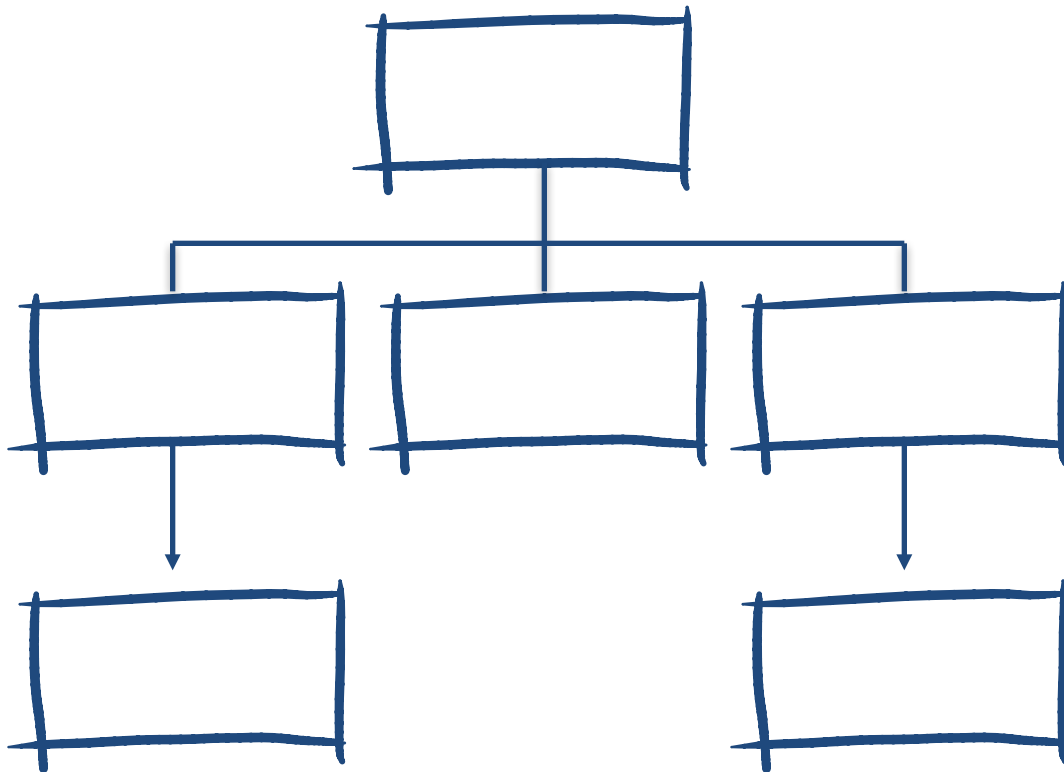
**INOVAÇÃO EM PRODUTOS /
SERVIÇOS**

**INOVAÇÃO EM MODELO DE
NEGÓCIOS**



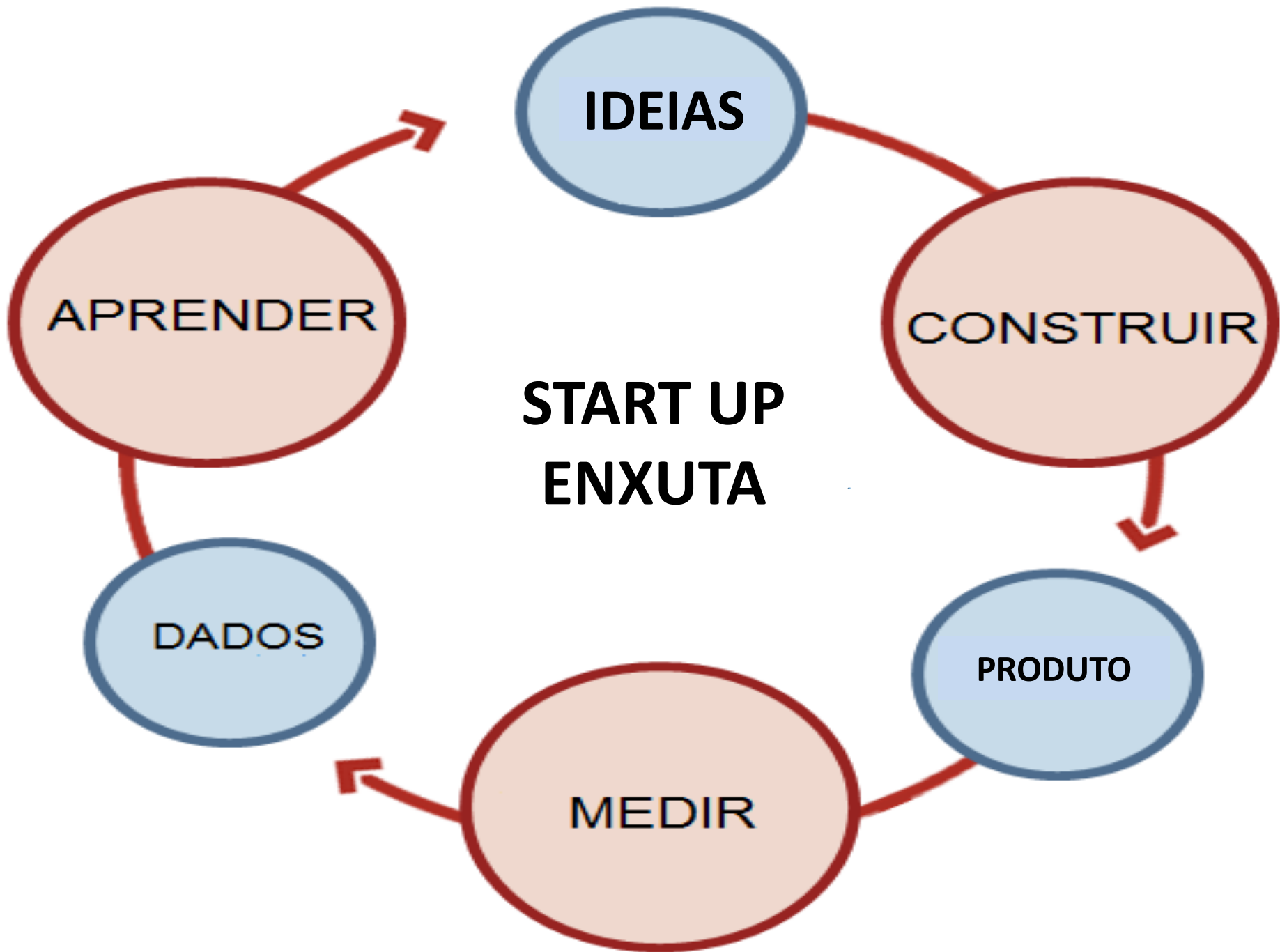
**FIM DAS ATIVIDADES QUE NÃO
GERAM RESULTADOS!**

**A maior parte das atividades
que fazemos é desperdício!**





ENVOLVIMENTO NO CICLO DE MELHORIAS





VALOR ESTRATÉGICO





Suficientemente BOM!

MVP



MODELO DE NEGÓCIOS



Como a empresa
Cria, Entrega e Captura
Valor?

FÁCIL DE SER ENCONTRADO?

SIMPLES DE SER USADO?

ÁGIL?

FLEXÍVEL?

EFICAZ?

CONFIÁVEL?

MÓVEL?

ÚTIL?

AUTÊNTICO?

CRIA VALOR?





Identificação de **RISCO**



Mecanismos de **CRESCIMENTO**



O resultado **VISÍVEL** ocorre
quando o Empreendedor
percebe que está **ganhando**
mais que pagando!



TÉCNICAS DE MARKETING

TÉCNICAS DE REDAÇÃO (conteúdo)

TÉCNICAS

Assessoria
de
Imprensa

Criação
de
Conteúdo

ADS

No Mínimo
duas



LEAN STARTUP

Estratégia

Horizonte 1

É sobre expansão e melhoria da operação atual. Fazer melhor e diferente o que fazemos hoje.

Horizonte 2

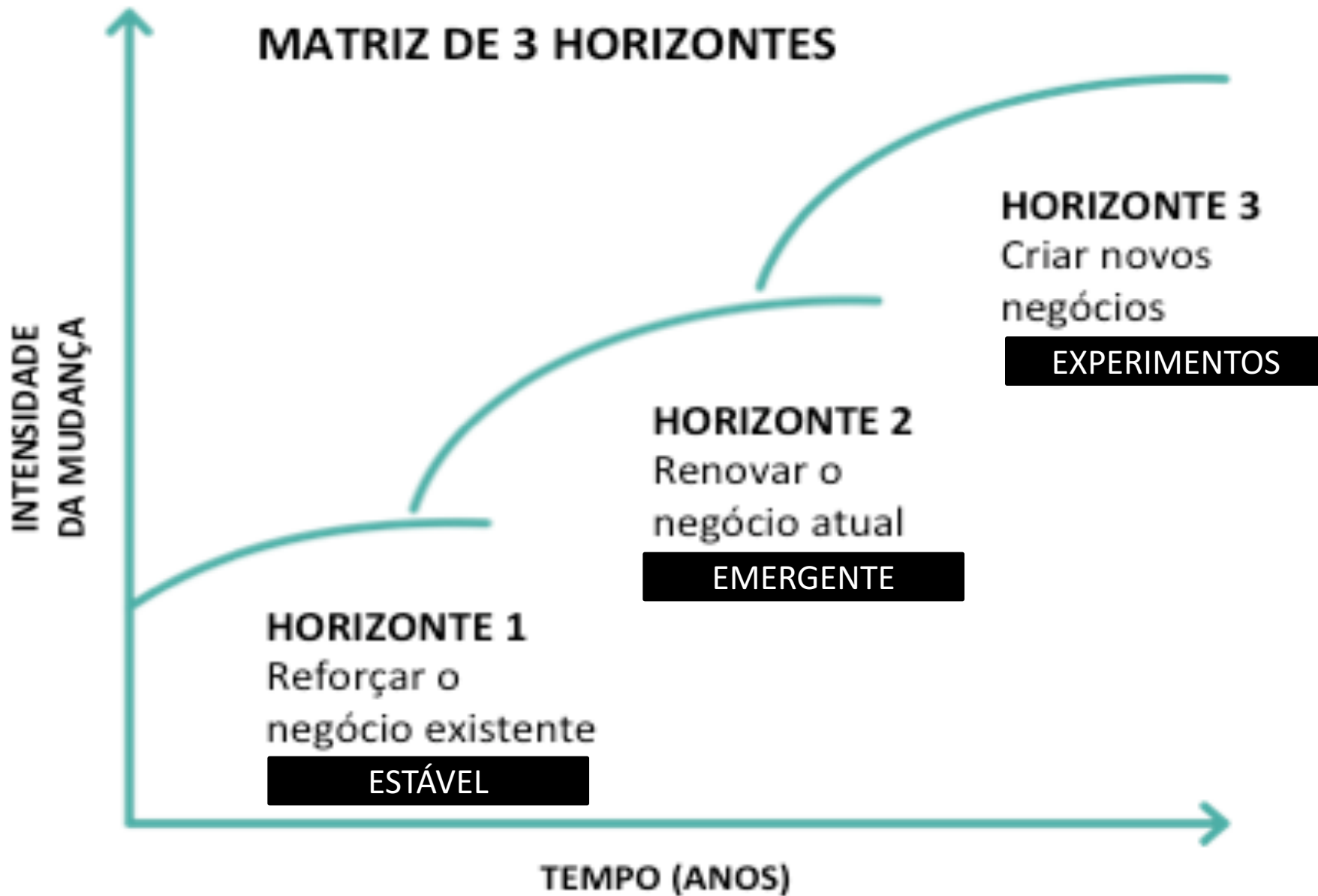
É sobre novas oportunidades para ampliar o H1. Novas ideias de para migrar seletivamente o eixo central do negocio para novas oportunidades.

Horizonte 3

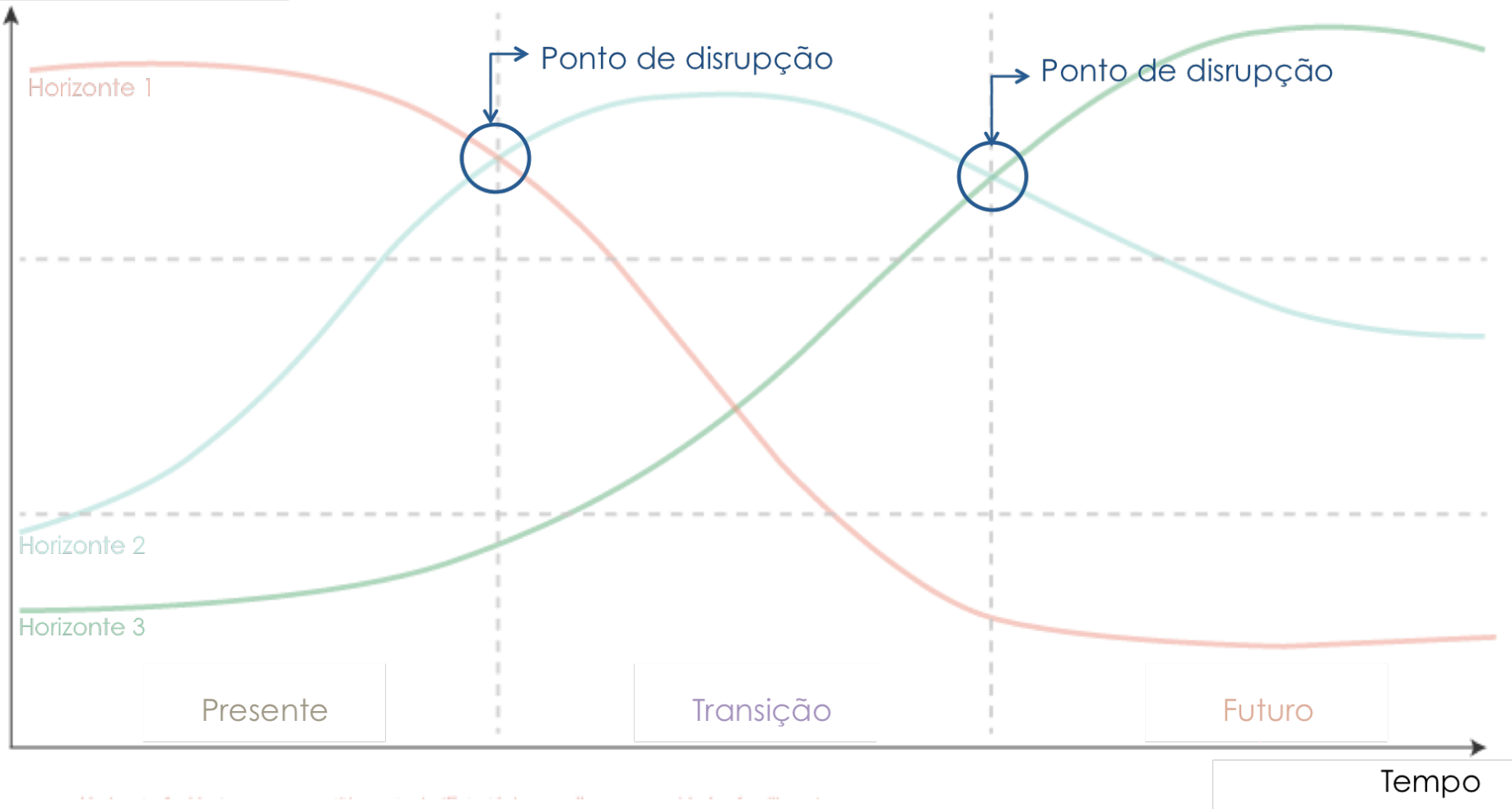
É sobre o futuro que precisa ser imaginado. Trata da criação de novos negócios para ampliar, reinventar e recriar o negocio atual



MATRIZ DE 3 HORIZONTES



Valor



Horizonte 1

Ponto de ruptura

Ponto de ruptura

Horizonte 2

Horizonte 3

Presente

Transição

Futuro

Tempo

facebook

10 YEAR ROADMAP

10

Connectivity

- Drones
- Satellites
- Lasers
- Terrestrial Solutions
- Telco Infra
- Free Basics



AI



- Vision
- Language
- Reasoning
- Planning



VR / AR

- Mobile VR
- Rift
- Touch
- Social VR
- AR Tech


5

Video  Messenger 

Search  WhatsApp 

Groups  Instagram 

3

Facebook 

ECOSYSTEMS

PRODUCTS

TECHNOLOGIES



facebook

10 YEAR ROADMAP



ATIVIDADE:

TECNOLOGIAS DISRUPTIVAS

DIAGNÓSTICO:

IDEIAS E FORMAÇÃO DE EQUIPE

BANCO DE IDEIAS:

1. Brainstorming:

- Quais suas ideias de negócios?
- Quais problemas do cotidiano vocês acham que podem ser resolvidos por ideias inovadoras (Saúde, educação, mobilidade urbana, problemas domésticos, etc.)?
- Quais problemas vocês acham que empresas conservadoras precisam resolver com ideias de negócios inovadores?
- Quais novas tecnologias vocês conhecem: quadro de Horizontes (1, 2 e 3)

perfil da equipe:

Montar a equipe por habilidades dos participantes, ou por necessidade de que existam esses perfis

CARGO	NÍVEL	TAREFAS
CEO	Estratégico	Negócios / Prospecção de investimentos / Gestor / Burocracia / Liderança / Planejamento / SIG / Técnicas de Networking / Visão de Futuro / KPI's / Métricas / Teste e Validação
Insider	Tático	Vícios de Mercado / Detalhes do Mercado / Análise da Experiência do Cliente ou Usuário / Teste e Validação
MKT e Vendas	Tático	Gestor: Técnicas de Negociação / Contato com o mercado (Clientes e Usuários) / Coleta de informações / MKT direto / Teste e Validação
Tech	Tático	Análise de Tendências / Busca de Tecnologias / Criação e desenvolvimento

DIAGNÓSTICO:

IDEIAS E FORMAÇÃO DE EQUIPE

- Geração de Hipóteses
- Geração de Identidades
- Primeira Validação

ATIVIDADE

COMPOSIÇÃO DA HIPÓTESE

Passo 1

Responda as seguintes provocações:

1. Por que seu negócio resolve algum problema?
2. De quem é o problema?
3. Por que seu negócio é inovador o suficiente?
4. Por que seu negócio é uma oportunidade de negócio?
5. Seu negócio apresenta os benefícios de forma clara? Como?
6. Como fatura?

Passo 2

Converse com pessoas, de preferência que não sejam suas amigas e familiares, que são potenciais usuárias ou clientes de sua startup e peça que respondam as seguintes provocações:

1. Como você resolve esse problema? (Problema que sua startup está disposta a resolver.)
2. Como você gostaria de resolver esse problema?
3. Você acha inovador resolver o problema da seguinte forma? (Fale da sua ideia de solução – sua ideia de startup.)
4. Que vantagens você consegue enxergar nessa solução?
5. Como seria a melhor forma de ter acesso a esta solução?
6. Apresente as soluções ou funcionalidades e peça: enumere, por ordem de importância, quais as soluções ou funcionalidades que melhor resolvem o problema.
7. Você pagaria por isso? Se sim, como é a melhor forma de pagar?

ATIVIDADE

Passo 1

Para dar início à composição de identidade, preencha o quadro respondendo às seguintes perguntas:

1. Quais problemas seu negócio está disposto a resolver?
2. Como o mercado ou outras empresas usualmente resolvem esses problemas?
3. Como seu negócio resolve os referidos problemas de forma inovadora o suficiente para gerar identidade e empatia com seu público?

	Problemas	Solução usual	Solução inovadora
1			
2			
3			
4			

Passo 2

Crie um texto que defina em poucas palavras o seu negócio. Isso pode ajudar na composição de uma apresentação, na criação de uma campanha de marketing ou até mesmo na conversa com um investidor.

Veja exemplos de definição sobre a percepção da identidade de empresas inovadoras:



"Uma startup que dá poder ao cliente."



"Conectar as pessoas a uma vida com mais estilo e simplicidade a partir de uma experiência de compra *on-line*."



"Plataforma de tecnologia que oferece uma experiência segura de ligar pessoas que querem se deslocar na cidade e pessoas disponíveis para levá-las aonde querem ir."



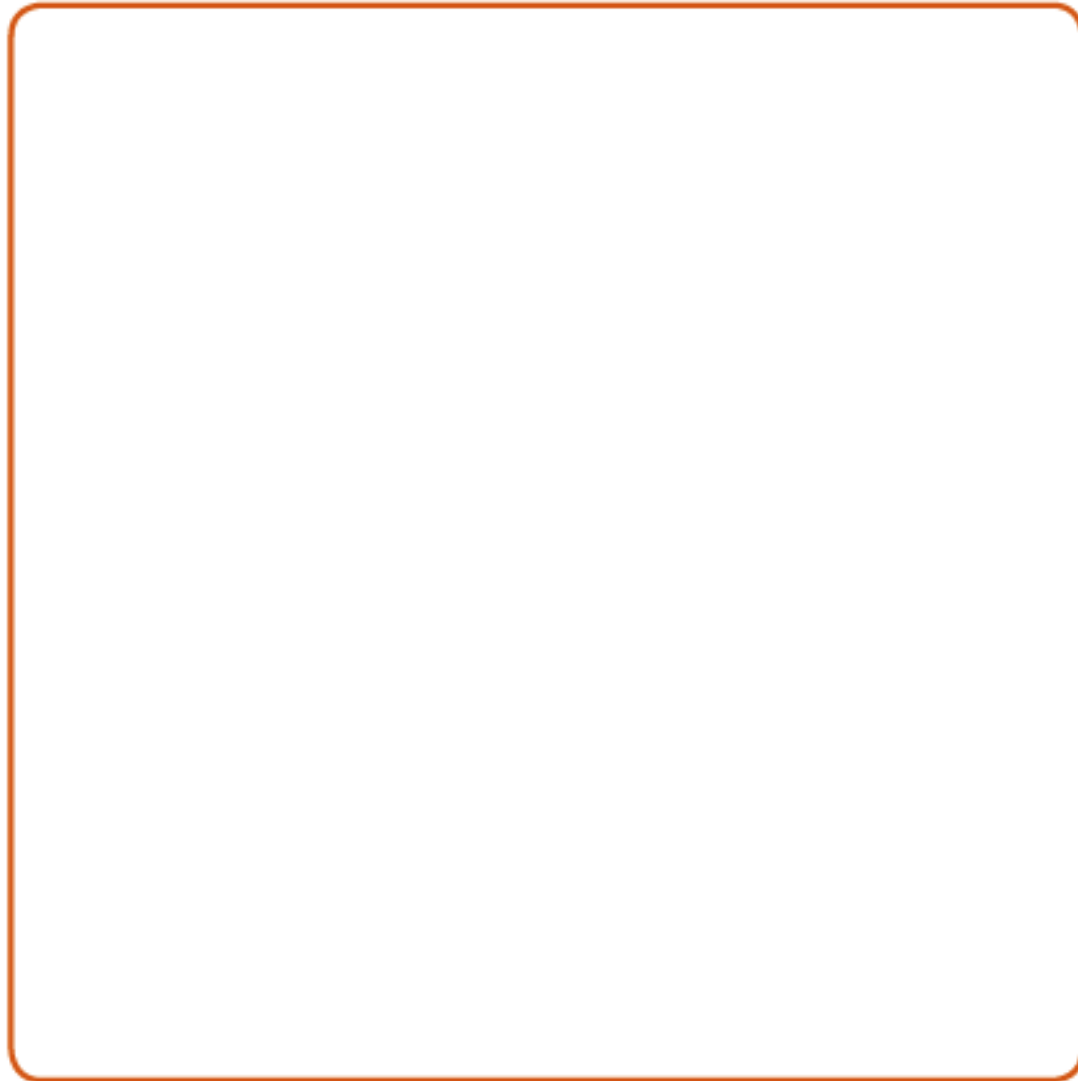
"Uma startup que oferece a experiência de perceber que a vida vale a pena ao viver e celebrar o consumo diferenciado de vinho."

Agora, se possível, mostre o texto para outras pessoas até que consiga vender a ideia de forma que seu público se identifique e crie empatia com a descrição.



DESAFIO

Finalizada a composição de hipóteses e de identidade, como seu negócio vai criar, entregar ou capturar valor?



ATIVIDADE

LEAN STARTUP

Experimente descrever sua ideia de negócio num documento que resuma os princípios do Lean Startup, criando para ela uma identidade enxuta.

Nome da startup: _____

Qual o problema central a ser resolvido por sua startup?

Qual a solução central a ser entregue por sua startup?

Qual ou quais os tipos de inovação da sua startup?

- Tecnológica
- Processos
- Produtos/serviços
- Modelo de negócios

ATIVIDADE

DESIGN THINKING


Experimente descrever sua ideia de negócio num documento que resuma os princípios do Design Thinking, criando para ela uma identidade que esteja integrada às necessidades do seu mercado-alvo:

Inspiração: Mapa da Empatia

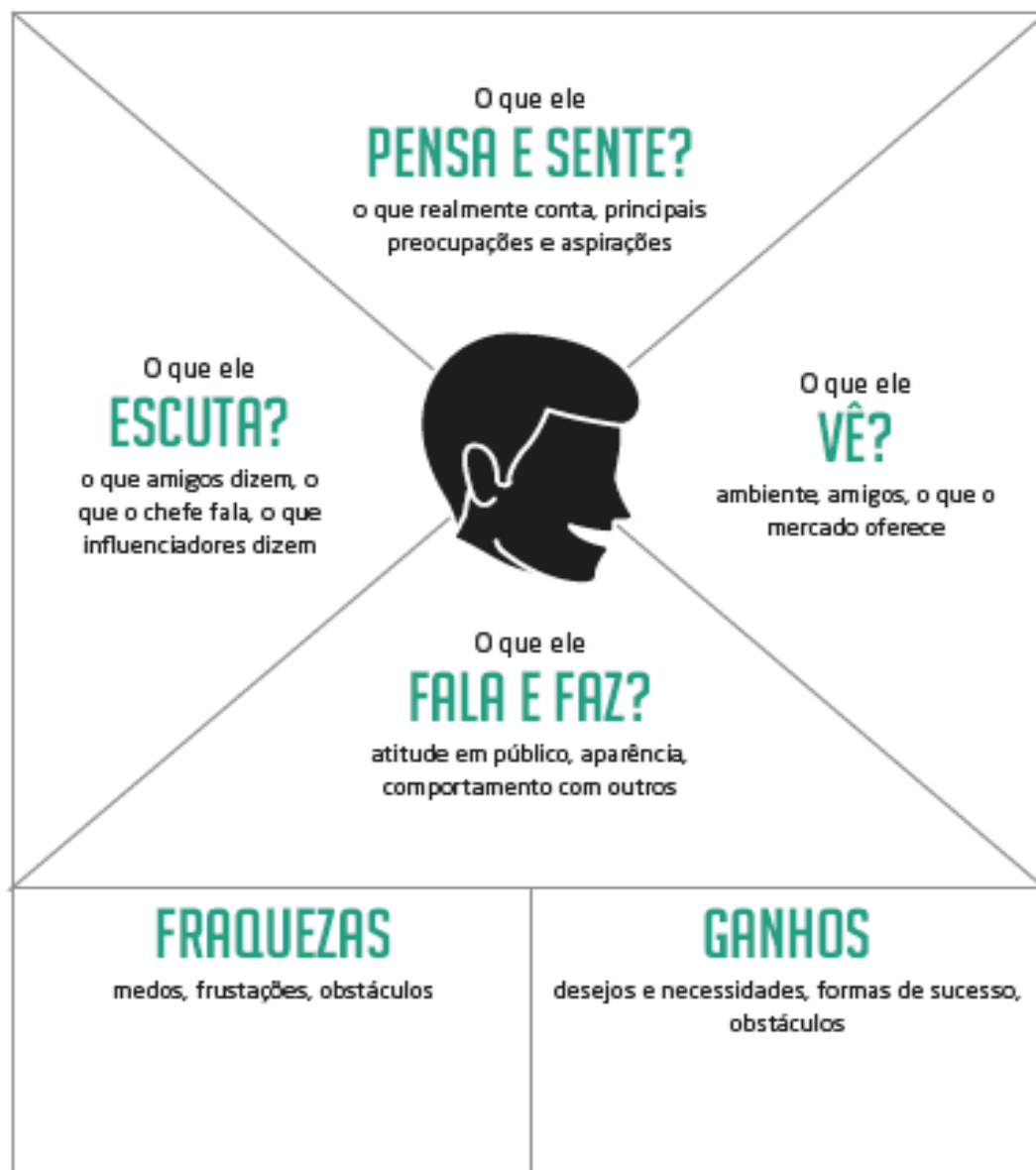
Como seus consumidores percebem os problemas?

A large, empty rounded rectangular box with a green border, intended for users to write their observations on how consumers perceive problems.

Como geralmente são as experiências deles ao consumir seus serviços?

A large, empty rounded rectangular box with a green border, intended for users to write their observations on the general experiences of consumers when using services.

Utilize etiquetas adesivas para preencher o Mapa da Empatia, que corresponde a um instrumento que resume os sentimentos dos seus consumidores potenciais.



Fonte: adaptado de Osterwalder & Pigneur, 2011.

Passo 2

Converse com pessoas, de preferência que não sejam suas amigas e familiares, que são potenciais usuárias ou clientes de sua startup e peça que respondam as seguintes provocações:

1. Como você resolve esse problema? (Problema que sua startup está disposta a resolver.)
2. Como você gostaria de resolver esse problema?
3. Você acha inovador resolver o problema da seguinte forma? (Fale da sua ideia de solução – sua ideia de startup.)
4. Que vantagens você consegue enxergar nessa solução?
5. Como seria a melhor forma de ter acesso a esta solução?
6. Apresente as soluções ou funcionalidades e peça: enumere, por ordem de importância, quais as soluções ou funcionalidades que melhor resolvem o problema.
7. Você pagaria por isso? Se sim, como é a melhor forma de pagar?