

EP 3

Vamos
lá?

Jornada do *empreendedor*

Definindo o **Produto Mínimo Viável** da sua startup





Querido(a) empreendedor(a), chegamos ao terceiro episódio da sua jornada. Até aqui, você aprendeu a formular uma ideia inovadora e tirar sua startup do papel e compreendeu a importância de ter o seu modelo de negócio definido, o que vai além daquelas nomenclaturas, como o Thiago bem pontuou no 2º episódio.

Mas se você está chegando por aqui agora, antes de prosseguir com seu aprendizado, volte duas casas e confira os primeiros episódios da série no Space, nossa comunidade exclusiva.

- Ep. 1: Tenho uma ideia inovadora. E agora?
- Ep. 2: Ter um modelo de negócio bem-definido é mais importante do que você imagina

Neste terceiro episódio da Jornada do Empreendedor, eu, Julia, vou tentar falar tudo o que você precisa saber sobre MVP (produto mínimo viável). O lema deste episódio é: **“testa rápido, erra rápido, ajusta rápido e cresce rápido”**.

Vamos lá?



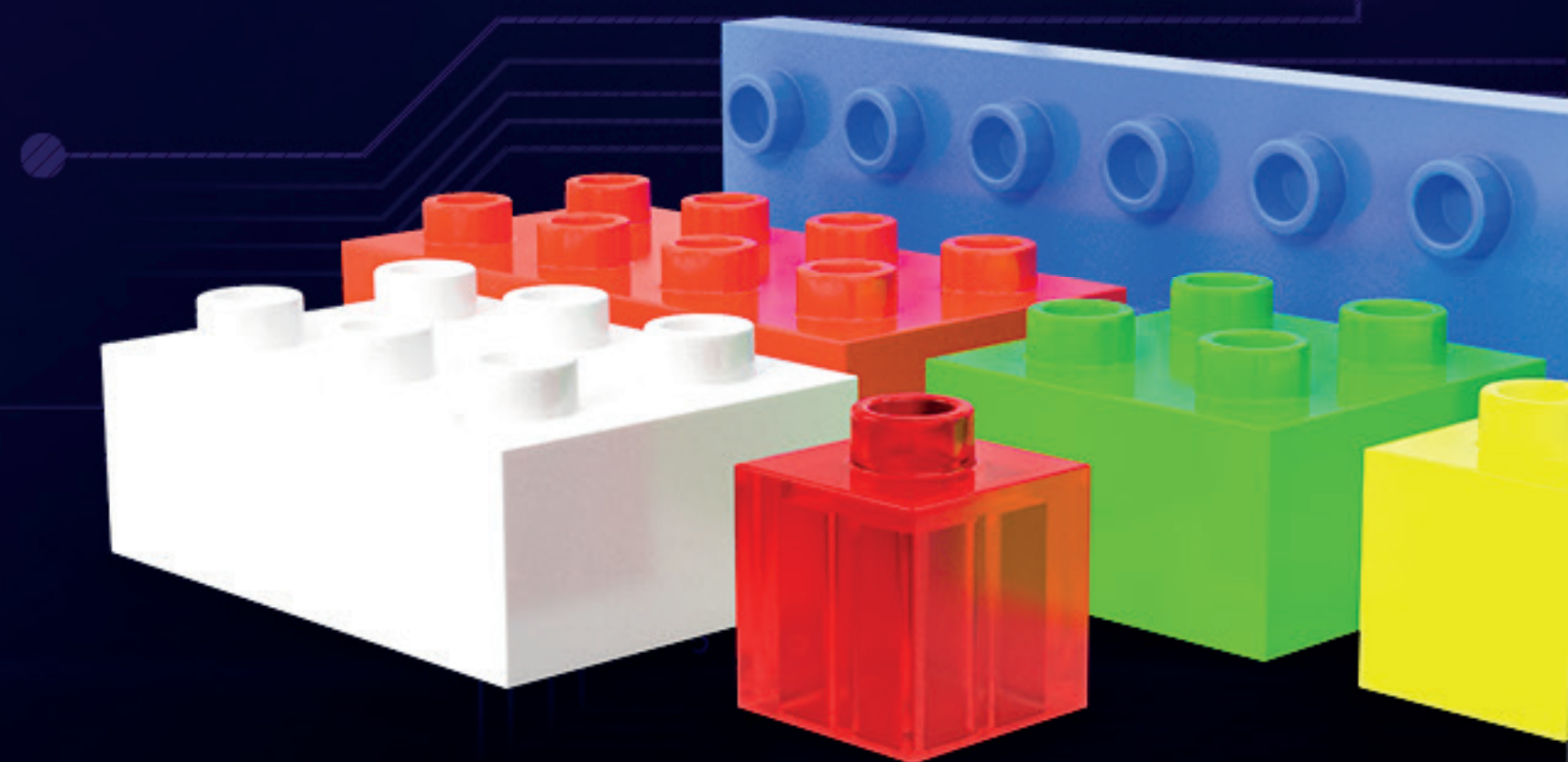
O tão famoso MVP

Com certeza, você já ouviu falar sobre o MVP, **minimum viable product**, em inglês. Esse produto mínimo viável, como é chamado em português, é, basicamente, as primeiras engrenagens do seu negócio. É a base do seu produto/serviço. É onde a magia começa, na prática.

Mas você sabe por que o MVP é tão importante? Justamente porque ele leva a sua solução ao mercado — que é elaborada de forma bem simples e objetiva nesse primeiro momento — e capta informações relevantes sobre clientes, o mercado e a sua própria solução. Dessa forma, você consegue estudar, com base em dados reais, **o que sua startup está fazendo certo e o que precisa ser melhorado**. Isso tudo com um esforço mínimo do time.

Mais do que isso, um bom MVP consegue gerar uma base de dados que sua empresa pode utilizar para melhorar ou reformular a solução, para entender melhor o perfil de consumo dos clientes em potencial e até para compreender os passos da concorrência.

No fim das contas, o **MVP é a chave para tornar seus clientes mais felizes!** (Afinal de contas, sua startup terá em mãos todas as informações necessárias para criar um produto final que vai realmente atender às dores dos consumidores.)



Mas por que uma startup precisa de MVP

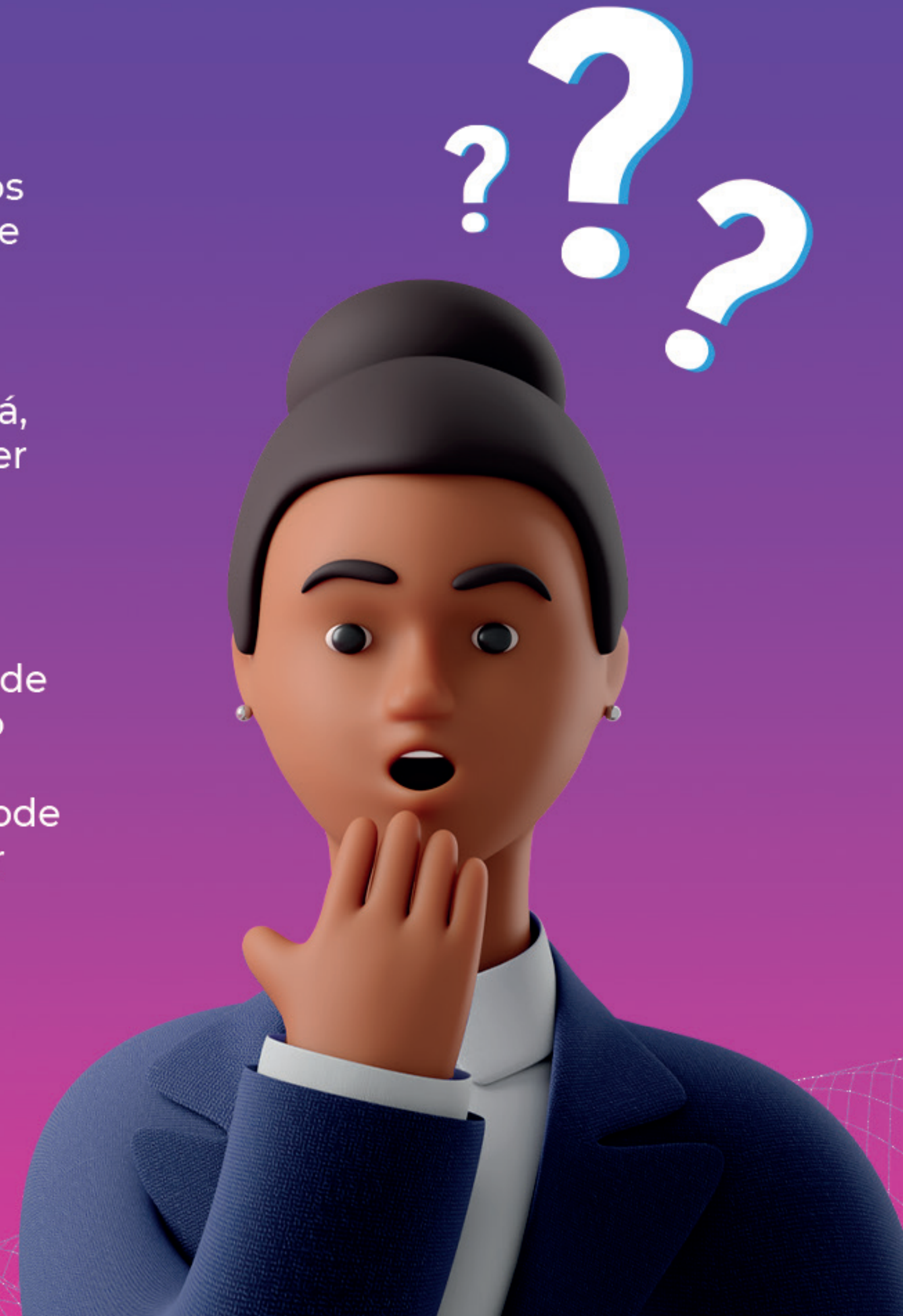
O MVP nada mais é do que uma metodologia de desenvolvimento de novos produtos ou serviços que faz parte do método Lean Startup, que estabelece uma abordagem científica para a criação e gerenciamento de startups, de modo que o produto desenvolvido chegue ao consumidor o mais rápido possível.

Com uma ideia sólida de qual problema de mercado a sua startup resolverá, é hora de criar um produto mínimo viável para que você comece a aprender sobre o universo da sua startup e, mais do que isso, valide o retorno dos investimentos já feitos no seu negócio antes mesmo de o produto estar completamente finalizado.

E foi justamente por isso que eu disse que o lema desse episódio é “testa rápido, erra rápido, ajusta rápido e cresce rápido”. Seguindo uma proposta de valor central e tendo um protótipo daquilo que virá a se tornar seu produto final, sua startup conseguirá coletar feedbacks reais bem valiosos.

Com isso, caso o MVP não tenha alcançado resultados satisfatórios, você pode ajustar as engrenagens do seu negócio, mas se a aceitação do mercado for boa e se a demanda for validada, sua startup poderá continuar em frente.

O MVP garantirá, sobretudo, que sua startup não dê passos muito largos e acabe não dando conta daquilo que foi projetado. Em outras palavras, um produto mínimo viável permitirá que seu negócio caminhe de forma sustentável, diminuindo expressivamente as possibilidades da startup falir num futuro próximo.



Você, provavelmente, não vai acertar de primeira

Empreendedores de primeira viagem costumam pensar que o MVP vai ser o maior sucesso de primeira. E eu falo isso por experiência própria. Eu lembro de ter quebrado muito a cabeça para chegar a uma ideia inovadora — eu falei no primeiro episódio sobre isso — e quando precisei criar o MVP do meu negócio eu só pensava em duas coisas:

- » meu MVP vai precisar atingir o máximo de pessoas possível; e
- » o protótipo tem que ser o mais perfeito possível.

Bom, essas afirmações são, na verdade, dois dos principais erros de quem está criando um MVP. Isso porque **1) seu produto não é para todo mundo** — se pensar ao contrário, suas chances de sucesso serão reduzidas quase a zero — e **2) o perfeito é inimigo do bom** — ou seja, a vaidade estará à frente da funcionalidade e objetividade necessárias para seu protótipo.

Sabe aquele sentimento de que seu protótipo precisa ter um logotipo bonito, um design atrativo, uma padronização de cores e uma navegação perfeita? É melhor você esquecer tudo isso e voltar ao básico.

O que sua startup quer validar? A aceitação do mercado em relação à sua solução, certo? Então, use a criatividade. Você não precisa de super apps. Use landing pages, Google Forms, plugins gratuitos... Seja qual for a ideia central da sua startup, use da criatividade para testá-la no mercado e lembre-se de que o importante é **RECOLHER FEEDBACKS**.

No fim das contas, o maior conselho que posso te dar sobre MVPs é: **foque na criação de um MVP**, e não num produto final. Grandes ideias surgem por meio de processos simples, objetivos e validados.

Definindo um produto mínimo viável

Um MVP pode ser um aplicativo, pode ser uma landing page, um vídeo, um formulário do Google, uma conversa com potenciais clientes... Não existe uma receita pronta de como criar um produto mínimo viável, já que isso depende do mercado em que sua startup está inserida, da dor que ela busca solucionar e das pessoas que ela quer atingir.

A partir disso, você deve buscar uma forma de criar um protótipo daquilo que seria o seu produto final. Para isso, você e seu time — ou seus parceiros — precisam entender o que é esse produto, o que ele faz, para que faz, como faz e no que ele se diferencia da concorrência (quando houver).

Após a criação desse protótipo, será necessário **lançá-lo no mercado para avaliar a resposta do público**. O que pode ser feito, geralmente, de duas formas: um lançamento controlado, apenas para determinado público, ou um lançamento para o público geral. Para isso, é necessário entender o nível de receptividade do público para a solução que sua startup está



O lançamento do MVP mostrará à startup, por meio dos feedbacks recebidos, o que precisa ser feito para melhorar o produto ou até mesmo se o negócio pode continuar avançando para a formulação do produto final. De toda forma, avalie os feedbacks e tenha certeza de que seu projeto não precisa de outros MVPs ou validações, para alinhar sua proposta de valor com as reais necessidades do mercado.

Resumindo...

O MVP é, na maioria das vezes, um produto ou serviço que sua startup colocará no mercado. Embora seja uma versão beta do produto final, o MVP não deve ter falhas nem ser inacabado. O “mínimo” tem a ver com entregar um produto real com as funcionalidades básicas para o seu funcionamento. O objetivo do MVP sempre será testar a sua solução antes de investir muito tempo e dinheiro na ideia — e acabar se decepcionando com o resultado.



E qual a melhor avaliação para a sua startup senão os próprios clientes?

Por isso, lembre-se dos principais pontos sobre um MVP:

- um MVP não é um produto inacabado;
- conte com um time plural ou uma organização especializada para criar o seu MVP;
- um produto mínimo viável ajuda sua startup a crescer com pé no chão;
- esse é a oportunidade da startup entender o cliente e o mercado;
- elimine todos os excessos que seu MVP pode ter;
- aprenda a medir os resultados obtidos pelo MVP;
- utilize os feedbacks para sempre melhorar a sua solução;
- teste o seu MVP em um ambiente real de mercado;
- um MVP com bons resultados ajuda a startup a economizar recursos e a ficar longe da falha.

Espero ter ajudado você com mais um episódio da Jornada do Empreendedor. Lembrando que este é mais um canal para compartilharmos nossas experiências e fazer com que a sua startup cresça sem precisar cometer todos os erros que as nossas cometeram!

Segundo



CORPORATE VENTURE SUMMIT

No dia 26 de novembro, a FCJ Venture Builder realizará a segunda edição do maior evento sobre inovação corporativa do Brasil. O **2º Corporate Venture Summit** está totalmente focado em Inovação Corporativa e traz conteúdos exclusivos para empresas atentas às demandas do futuro – que na verdade – é AGORA. Será o maior evento presencial do segmento em 2021 e nosso propósito é promover um ambiente de imersão e troca com empreendedores, investidores e executivos, em uma **programação com mais de 9 horas**.

FAÇA SUA INSCRIÇÃO PARA O EVENTO ONLINE





Gostou do terceiro episódio?

Quais foram os **principais insights** para você?