



## 8 .PARA APROFUNDAR

### Glossário

#### **AGILE DEVELOPMENT**

É o conjunto de metodologias utilizadas no desenvolvimento de projetos de engenharia a partir de uma estrutura conceitual denominada desenvolvimento ágil. Um projeto ágil busca a capacidade de implantar uma nova versão da solução ao fim de cada iteração, ou Sprint, etapa a qual a equipe responsável reavalia as prioridades do projeto e planeja a próxima entrega. A ideia fundamental por trás é minimizar o risco pelo desenvolvimento.

#### **AGILE COACH**

Os Agile coaches ajudam a treinar equipes na metodologia ágil e supervisionam o desenvolvimento de equipes ágeis para garantir resultados eficazes. Eles são responsáveis por orientar as equipes durante o processo de implementação. O coach serve como uma parte objetiva para ajudar a navegar por bloqueios comuns e pontos problemáticos no processo de adoção.

#### **BEACHHEAD MARKET**

Em seu livro “Disciplined Entrepreneurship: 24 Steps to a Successful Startup”, Bill Aulet, Diretor Administrativo do Martin Trust Center for

MIT Entrepreneurship, introduz o conceito de Beachhead Market como central para estratégia de entrada do mercado – análogo à ponta de praia numa invasão militar. Para Aulet, o Beachhead Market é o lugar mais fácil para iniciar sua invasão do mercado, pois é lá onde os clientes pagantes são encontrados. Normalmente é caracterizado por um nicho, mas que representa a partir dali uma possível expansão, ou seja, uma entrada para outros mercados adjacentes.

#### **BLUE OCEAN FRAMEWORK**

O framework com curva de valor aparece em três artigos-chave da Harvard Business Review de W. Chan Kim e Renee Mauborgne, bem como o seu livro de 2005 - o Blue Ocean Strategy. A curva de valor é uma ferramenta para os executivos enxergarem visualmente como sua estratégia funciona em relação a concorrentes próximos.

#### **BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)**

O Business Model Canvas foi proposto por Alexander Osterwalder com base em seu primeiro livro: Business Model Ontology. Ele descreve nove segmentos que formam blocos de construção de um modelo de negócios em uma única página. É possível encontrar uma explicação detalhada no best-seller “Business Model Generation” do mesmo autor.

## 8 .PARA APROFUNDAR

### Glossário

#### **CUSTOMER SEGMENT**

Segmentos de clientes é a comunidade de clientes ou empresas com os quais se pretende vender produtos ou serviços. Os segmentos de clientes é um dos blocos de construção mais importantes do Business Model Canvas e normalmente é indicado como o primeiro bloco a ser identificado.

#### **CUSTOMER DEVELOPMENT**

Customer Development é uma metodologia conhecida por contribuir para o início do movimento denominado Lean Startup. O empreendedor e acadêmico americano Steve Blank é o principal responsável pelo desenvolvimento desta metodologia.

#### **FLIPPED CLASSROOM**

*Flipped Classroom* é um modelo pedagógico no qual o típico ensino com o professor em sala e os elementos da tarefa de casa são invertidos. Vídeos curtos sobre a aula são vistos em casa antes da aula presencial, enquanto que o tempo em sala de aula é dedicado para a realização de exercícios, projetos e discussões

#### **FUNIL DE VENDAS**

Funil de vendas é uma representação das etapas que um potencial cliente passa, desde o primeiro contato com a empresa até o

fechamento da venda. Normalmente um funil de vendas (ou pipeline) é dividido em 3 etapas: topo de funil, meio de funil e fundo de funil.

#### **JOBS-TO-BE-DONE**

A teoria do Jobs-to-be-done foi desenvolvida em parte como um complemento à teoria da inovação disruptiva desenvolvida por Clayton Christensen em seu famoso livro 'O dilema do inovador'. O Jobs-to-be-done é uma ferramenta para avaliar as circunstâncias que surgem durante a vida dos clientes e investigar os problemas que elas querem/precisam resolver.

#### **LEAN LAUNCHPAD**

O Lean LaunchPad é uma metodologia de empreendedorismo criada por Steve Blank para testar e desenvolver modelos de negócios baseados no contato intensivo com clientes. Baseia-se no método científico e combina a aprendizagem experiencial com os três blocos de construção do movimento Lean Startup: "Business Model Canvas" do Alexander Osterwalder, "Customer Development Model" do Steve Blank e o Agile Engineering.

## 8 .PARA APROFUNDAR

### Glossário

#### **MATRIZ DE OBJEÇÃO**

É uma ferramenta que mapeados todos os pontos fortes de objeção que podem surgir durante a negociação. A ideia é que os vendedores se preparem para contornar as objeções mapeadas quando estas surgirem na conversa.

#### **MINIMUM VIABLE PRODUCT (MVP)**

O MVP é aquela versão do produto que permite uma volta completa do ciclo construir-medir-aprender, com o mínimo de esforço e o menor tempo de desenvolvimento.

#### **PRODUCT-MARKET FIT**

*Product-market fit* nada mais é do que ter um produto que satisfaça a real necessidade do mercado em que você está inserido. O termo foi cunhado por Marc Andreessen, fundador de empresas como o Netscape e que atualmente trabalha como investidor no Vale do Silício.

#### **PROOF OF CONCEPT (POC)**

Uma prova de conceito, ou PoC (sigla do inglês, Proof of Concept) é um termo utilizado para denominar um modelo prático que possa provar o conceito (teórico) estabelecido por uma pesquisa ou artigo técnico. Pode ser considerado também uma implementação, em geral resumida ou incompleta, de um método ou de uma ideia, realizada com

o propósito de verificar que o conceito ou teoria em questão é suscetível de ser explorado de uma maneira útil.

#### **SPRINT**

Scrum é uma metodologia ágil para gestão e planejamento de projetos de software. No Scrum, os projetos são divididos em ciclos (tipicamente mensais) chamados de Sprints. O Sprint representa um Time Box dentro do qual um conjunto de atividades deve ser executado.

Metodologias ágeis de desenvolvimento de software são iterativas, ou seja, o trabalho é dividido em iterações, que são chamadas de Sprints no caso do Scrum.

#### **SPRINT PLANNING**

Sprint Planning é a reunião do Scrum, onde acontece o planejamento de um Sprint. O Sprint Planning normalmente é dividido em duas partes, onde na primeira parte é apresentado o que vai ser desenvolvido e na segunda parte é definido o como vai ser feito.

# 8 .PARA APROFUNDAR

## Glossário & Referências

### **SPRINT REVIEW**

Ao final de cada Sprint é feito um Sprint Review Meeting. Durante esta reunião, a equipe mostra o que foi alcançado durante o Sprint. Durante o Sprint Review, o projeto é avaliado em relação aos objetivos do Sprint, determinados durante o Sprint Planning Meeting. Idealmente, a equipe completou cada um dos itens do Product Backlog trazidos para fazer parte do Sprint, mas o importante mesmo é que a equipe atinja o objetivo geral do Sprint.

### **VALUE PROPOSITION**

Proposta de valor é um dos blocos principais do Business Model canvas, que representa o que a solução oferece ao mercado em termos de ganhos e benefícios aos clientes;

### **ZERO TO ONE**

No obra De Zero a Um, o autor Peter Thiel resume as lições de negócios herdadas das startups do Vale do Silício - maior pólo tecnológico dos Estados Unidos de onde saíram inúmeras empresas de sucesso. Segundo Thiel, o movimento mais difícil da criação de startups é o processo de sair de zero clientes para o cliente número um.

## Referências

Santaella, Lucia. O método anticartesiano de CS Peirce. UNESP, 2004.

Blank, Steve, and Bob Dorf. Startup: manual do empreendedor. Alta Books Editora, 2014.

Aulet, Bill. Disciplined entrepreneurship: 24 steps to a successful startup. John Wiley & Sons, 2013.

Coker, Mark. Venture Beat: Startup advice for entrepreneurs from Y Combinator, 2007. Disponível em: <https://venturebeat.com/2007/03/26/start-up-advice-for-entrepreneurs-from-y-combinator-startup-school/>. Acesso em: 14 de mar. de 2019.

Blank, Steve. What I learned by Flipping the MOOC, 2014. Disponível em: <https://steveblank.com/2014/02/11/what-i-learned-by-flipping-the-mooc/>. Acesso em: 14 de mar. de 2019.

Graham, Paul. How to Start a startup, 2005. Disponível em: <http://www.paulgraham.com/start.html>. Acesso em: 14 de mar. de 2019.

Kelly, Allan. The role of the agile coach, 2009. Disponível em: <https://www.agileconnection.com/article/role-agile-coach>. Acesso em: 14 de mar. de 2019.