

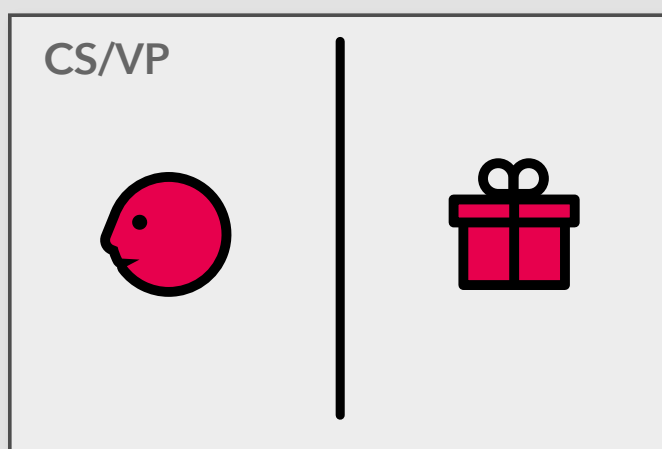


## 9. EXTRA

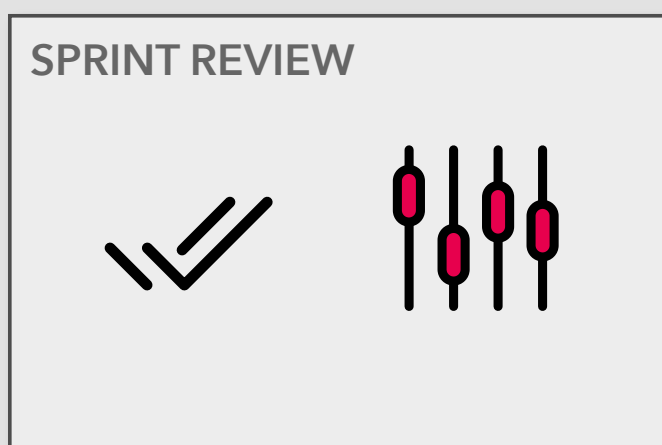
Nesse material extra, aprofundaremos a estrutura dos Decks e Records de cada fase para quem se interessar nos detalhes das ferramentas e estruturas do método apresentado.

# DEEP INTO

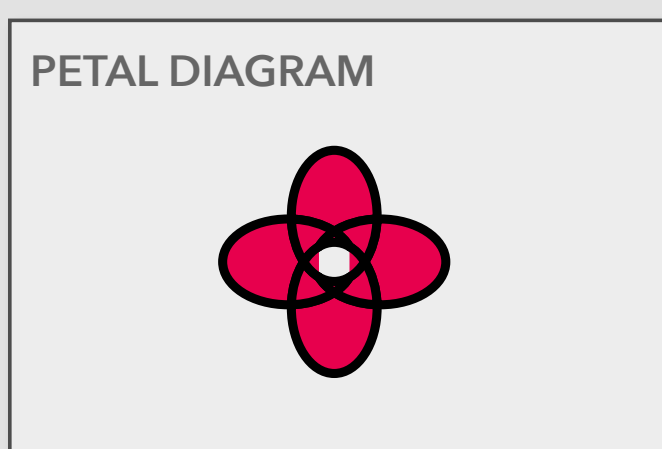
VAMOS FAZER!



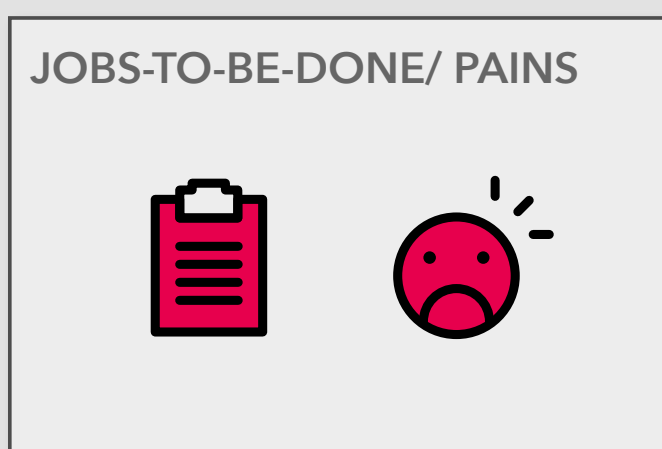
**(i) Customer Segment x Value Proposition Canvas:** Framework composto de duas colunas, uma para Value Proposition e outra para Customer Segment. A ideia é que os fundadores consigam relacionar, acrescentar e retirar elementos de ambas as colunas. O quanto mais específico e enxuto eles conseguirem ser, melhor será a validação e o foco no Beachead Market. É importante que as informações de Customer Segment em uma coluna sejam relacionadas em ordem com as da coluna de Value Proposition.



**(ii) Sprint Review:** Dedicado à compilação de atividades e aprendizados mais importantes do último Sprint.



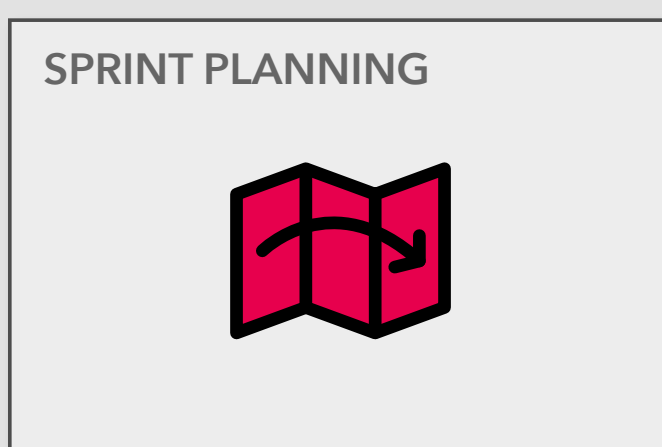
**(iii) Petal Diagram:** Diagrama multidimensional de análise de mercados concorrentes.



**(iv) Jobs-to-be-done framework:** Um framework de análise das principais dores e tarefas a serem realizados para cada segmento de clientes identificado. Sua função principal é analisar de maneira não superficial as dores reais do segmento de clientes e validar em cada entrevista.



**(v) Matriz CD:** Matriz de duas colunas, uma para as Certezas e outra para Dúvidas. Essa Matriz é central para a análise científica do processo. O fluxo de entrevistas deve ajudar a transformar dúvidas em certezas. Cada entrevista gera também novas dúvidas. Esse fluxo vai construindo a convergência do Beachead Market.



**(vi) Sprint Planning:** Espaço dedicado à proposição das atividades a serem realizadas no próximo Sprint.



**DECKS**



**SPRINTS**



**RECORDS**

# P TESTE DO PROBLEMA

**(i) Protocolo de Entrevistas:** Estrutura mínima contendo hipóteses a serem testadas e dúvidas a serem respondidas relacionadas com uma estrutura primária das perguntas que devem ser feitas em uma entrevista padrão com um segmento de clientes específico.

PROTOCOLO DE ENTREVISTAS



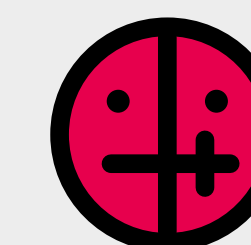
**(ii) Canvas de Registro de entrevistas:** Cada entrevista deve ser registrada com informações mínimas e registrando insights e aprendizados extraídos a partir de cada conversa.

CANVAS DE REGISTRO DE ENTREVISTAS

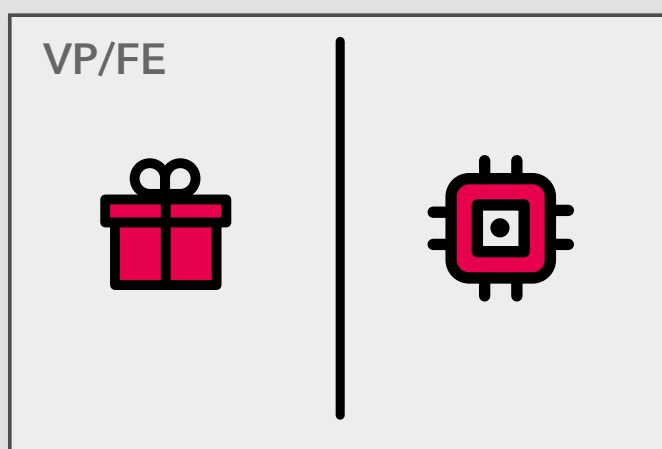


**(iii) Arquétipos:** A cada ciclo e Sprint, os Arquétipos, que são representações idealizadas dos clientes, devem ser atualizados. O Arquétipo final deve representar o cliente "hair on fire".

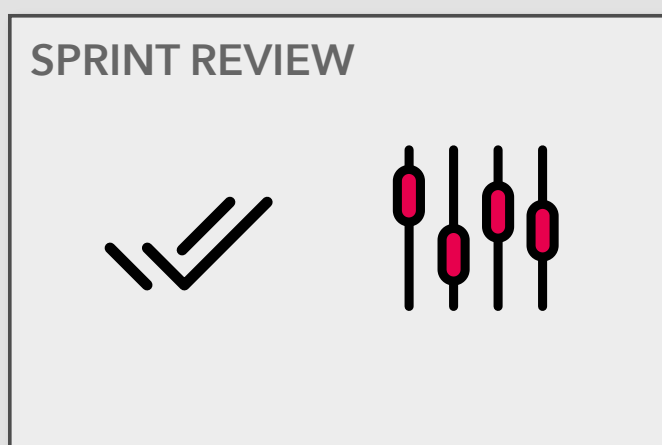
ARQUÉTIPOS



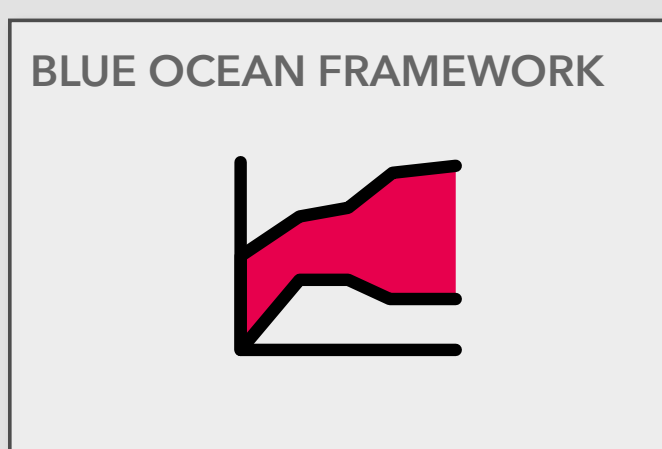




**(i) Value Proposition x Function & Engineering Canvas:** Framework composto de duas colunas, uma para Value Proposition e outra para Function & Engineering. A ideia é que os fundadores consigam relacionar, acrescentar e retirar elementos de ambas as colunas. O quanto mais específico e enxuto eles conseguirem ser, melhores serão os experimentos e mais rapidamente haverá a convergência para um Protótipo de Função Crítica. As informações de Value Proposition em uma coluna se relacionam em ordem com as da coluna de F&E.



**(ii) Sprint Review:** Dedicado à compilação de atividades e aprendizados mais importantes do último Sprint.



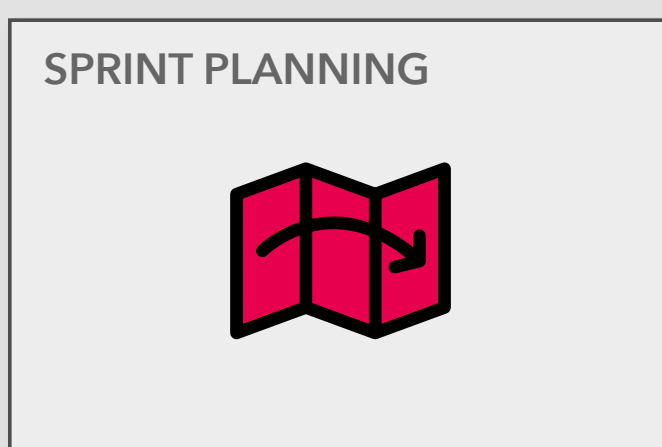
**(iii) Blue Ocean Framework:** Quadro comparativo das propostas de valor/features dos concorrentes. O objetivo da análise é encontrar uma oportunidade na maximização de poucas propostas de valor/features onde os concorrentes não exploram ou exploram mal.



**(iv) Representações/Projetos de Funcionalidades & Engenharia:** Espaço de representação técnica de materialização dos protótipos que relaciona com as propostas de valor. Aqui também são apresentadas escolhas técnicas e imagens dos projetos de engenharia.



**(v) Matriz de Amarração:** Matriz que amarra hipóteses a experimentos e métricas de validação. Os fundadores devem utilizá-la para manter o foco do empreendedorismo científico, organizando as hipóteses e elaborando os experimentos que têm como objetivo validá-las ou desvalidá-las.



**(vi) Sprint Planning:** Espaço dedicado à proposição das atividades a serem realizadas no próximo Sprint.



DECKS



SPRINTS



RECORDS



## TESTE DA SOLUÇÃO

### (i) Protocolo e registro de Experimentos:

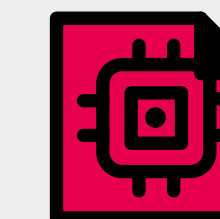
Ferramentas que suportam o planejamento e o registro do experimento em sintonia com a matriz de amarração. Sugestões de “ask/try/do” fazem parte do framework.

### PROTOCOLO E REGISTRO DE EXPERIMENTOS



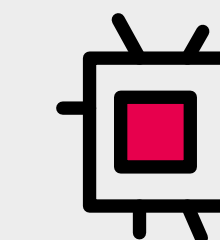
**(ii) Solução de Guardanapo:** Conjunto de fluxos e desenhos técnicos de soluções simples e não escaláveis. Essa solução é simples o suficiente para que sua execução não ultrapasse 24 horas.

### PROTÓTIPO DE GUARDANAPO



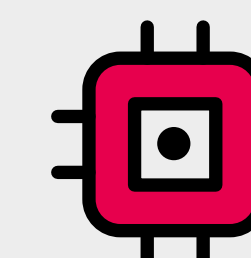
**(iii) Solução de Baixa Fidelidade:** Conjunto de fluxos e desenhos técnicos de soluções primárias. Essas soluções permitem pequenas construções utilizando técnicas de prototipagem rápida para validação de aspectos relacionais da solução com o usuário. Pode incluir evidências da evolução do protótipo, como fotos e informações.

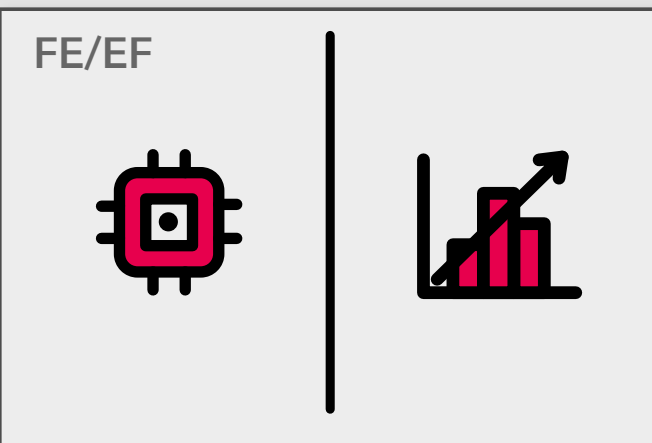
### PROTÓTIPO DE BAIXA FIDELIDADE



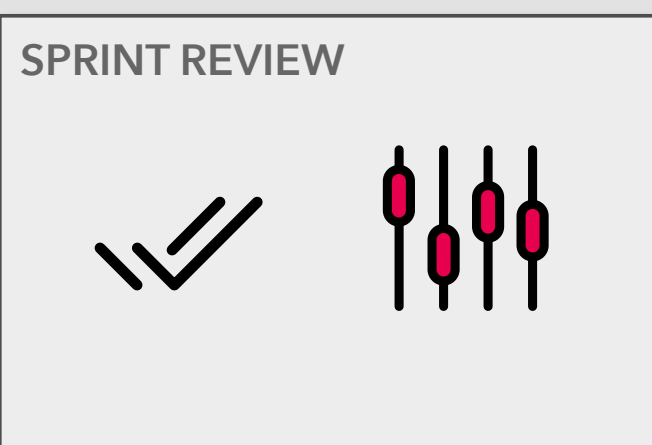
**(iv) Solução de Função Crítica:** Conjunto de fluxos e desenhos técnicos da solução que representa a primeira versão do produto. Não significa uma solução “acabada”, mas uma solução com um conjunto mínimo de features que o cliente já está disposto a pagar. Esse records deve apresentar os desenhos técnicos com componentes e projetos de engenharia devidamente organizados para entregar o(s) valor(es) validados nas fases anteriores. Pode incluir evidências da evolução do protótipo, como fotos e informações.

### PROTÓTIPO DE FUNÇÃO CRÍTICA

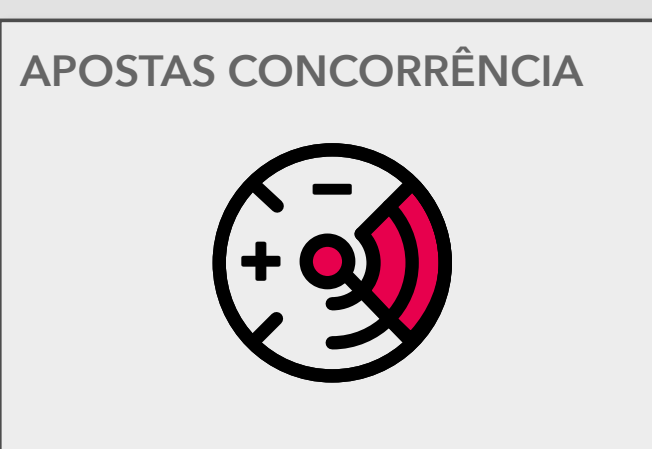




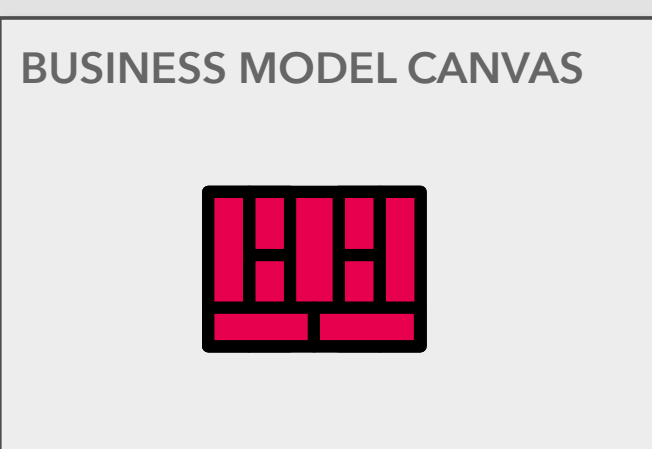
**(i) Features & Engineering x Operations & Economics Canvas:** Framework composto de duas colunas, uma para Function & Engineering e outra para Operations & Economics. A ideia é que os fundadores consigam relacionar, acrescentar e retirar elementos de ambas as colunas. O quanto mais específico e enxuto eles conseguirem ser, mais simples será o modelo de negócios e menor será a incerteza global do projeto.



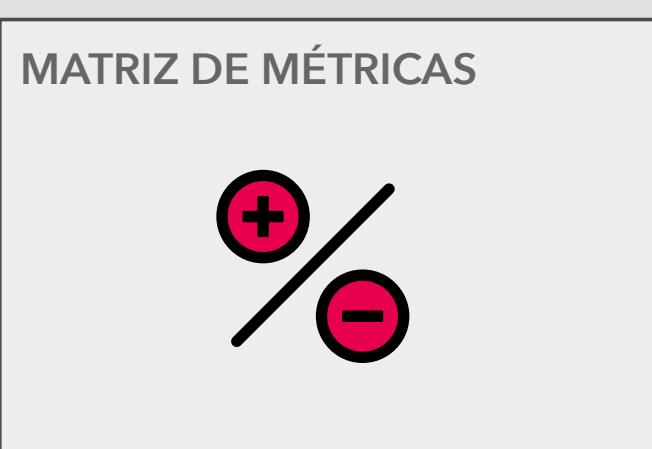
**(ii) Sprint Review:** Dedicado à compilação de atividades e aprendizados mais importantes do último Sprint.



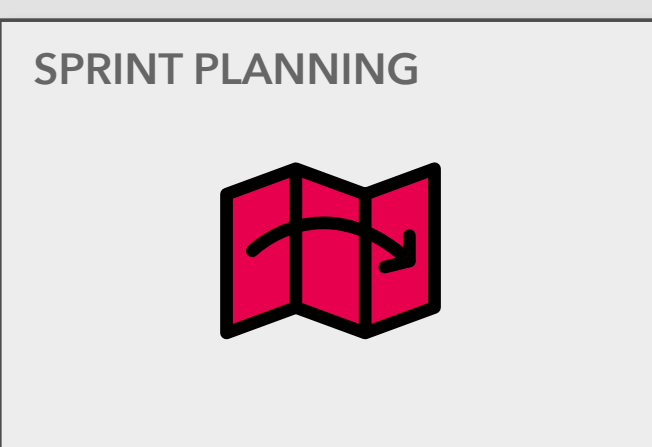
**(iii) Apostas concorrência:** Matriz de análise de apostas de mercado onde cada concorrente é analisado por uma boa escolha e uma escolha errada.



**(iv) BMC:** Uma versão simplificada do Business Model Canvas, mas que já expande as relações para canais e operação de entrega de valor.



**(v) Matriz de Métricas:** Mapeamento de experimentos para validação de métricas quantitativas financeiras como Preço, Custo, TAM.



**(vi) Sprint Planning:** Espaço dedicado à proposição das atividades a serem realizadas no próximo Sprint.



DECKS



SPRINTS



RECORDS

## B TESTE DO BUSINESS MODEL

**(i) Cálculo de Tamanho de Mercado:** Planilha que apresenta hipóteses e estimativas que representam o tamanho do mercado atacado. Cálculo de TAM/SAM e Target.

TAMANHO DE MERCADO



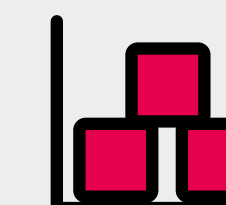
**(ii) Um estudo básico de precificação:** Uma relação comparativa entre o que as pessoas já pagam, o tamanho do bolso dos segmentos de clientes e testes de precificação já realizados pelos fundadores.

PRECIFICAÇÃO



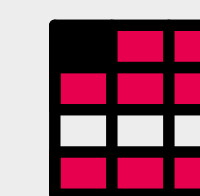
**(iii) Uma estrutura de custos iniciais:** Relação de custos fixos e variáveis ao longo dos primeiros meses da startup. Importante incluir tudo que é extremamente necessário para a startup levantar, cortando toda e qualquer gordura.

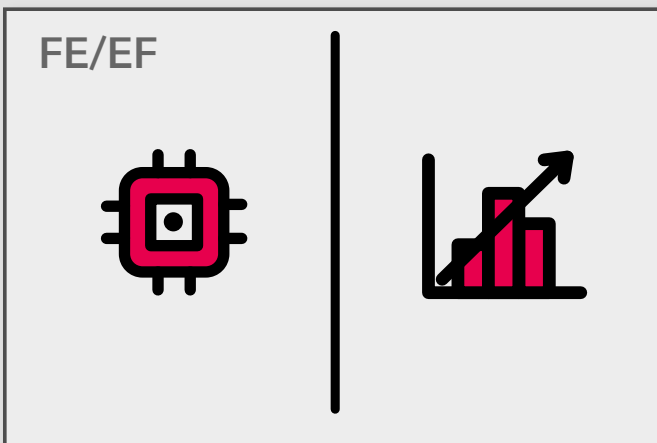
CUSTOS INICIAIS



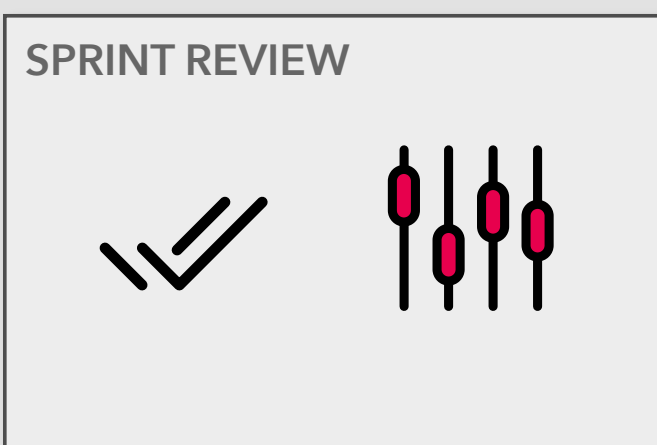
**(iii) DRE inicial:** Consolidação dos primeiros 6 meses de operação, incluindo estimativas de vendas e operação de custo mínimo. Entendimento da necessidade ou não de busca por investimento.

DRE INICIAL

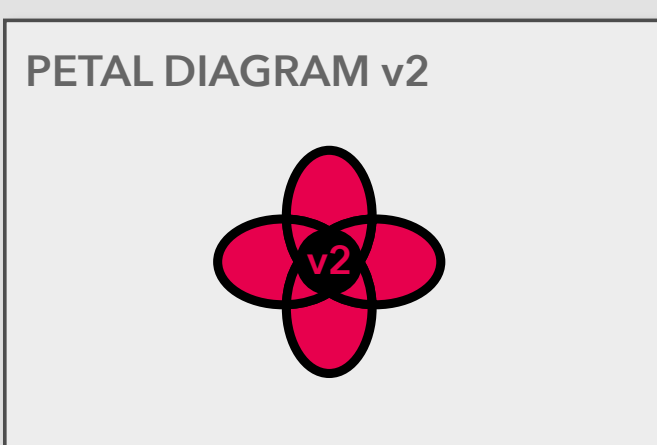




**(i) Operations & Economics x Customer Segment Canvas:** Framework composto de duas colunas, uma para Function & Engineering e outra para Operations & Economics. A ideia é que os fundadores consigam relacionar, acrescentar e retirar elementos de ambas as colunas. O quanto mais específico e enxuto eles conseguirem ser mais simples será o modelo de negócios e menor será a incerteza global do projeto.



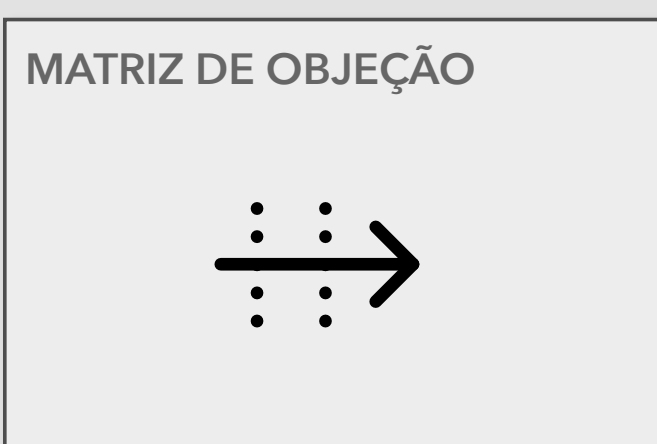
**(ii) Sprint Review:** Dedicado à compilação de atividades e aprendizados mais importantes do último Sprint.



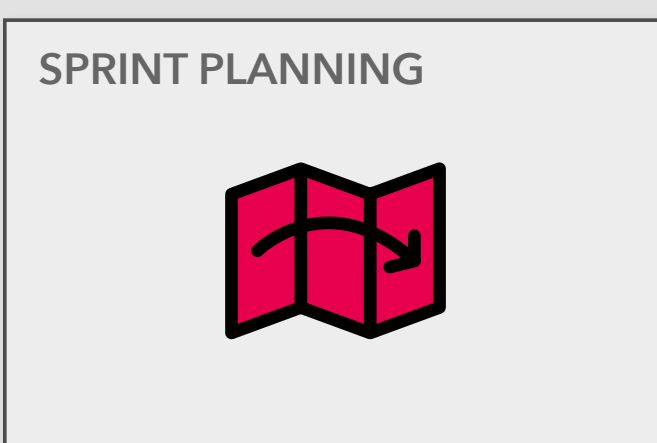
**(iii) Petal Diagram v2:** O mesmo diagrama utilizado no ciclo 1, porém o foco das dimensões estão relacionados aos concorrentes como soluções adjacentes onde é possível trazer clientes para sua solução. Encontrar os clientes dessas soluções adjacentes significa encontrar potenciais clientes para a sua solução.



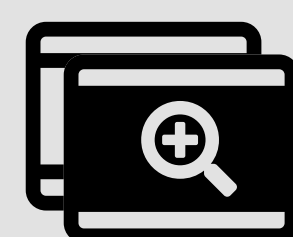
**(iv) Funil de Vendas:** Quadro mínimo com 3 fases de Prospecção, Qualificação e Fechamento. Acompanhamento das evoluções e conversões do funil.



**(v) Matriz de Objeção:** Levantamento de hipóteses, confirmação e estratégias para contornar objeções durante a venda.



**(vi) Sprint Planning:** Espaço dedicado à proposição das atividades a serem realizadas no próximo Sprint.



DECKS



SPRINTS



RECORDS

M

## TESTE DE MERCADO

**(i) Memorando de Entendimentos (MoU):**

Estrutura mínima para a apresentação de um documento que mostra real intenção dentro de um prazo determinado de aquisição do serviço/ produto. É possível realizar um MoU para execução de um PoC.

MoU



**(ii) Proof of Concept Proposal (PoC):** Contrato de realização de um projeto inicial que prove credibilidade na entrega da proposta de valor prometida. Valor baixo que sustente os custos iniciais.

CONTRATO PoC



**(iii) Proposta Comercial:** Proposta de um projeto piloto, incluindo cronograma e métricas de sucesso. É importante eventualmente ter um desconto claro na proposta já pré-alinhando o valor real da solução logo após o piloto.

PROPOSTA COMERCIAL





