

Early Adopters

Capítulo 2 - Early Adopters, Validação e MVP

Todo material que veremos no decorrer do curso foi inspirado no livro **The Lean Startup** de Eric Ries e é baseado em exemplos práticos, para facilitar nosso entendimento por trás da Startup Enxuta.

O primeiro exemplo prático que iremos apresentar aqui é o do *Google Wave*. Ele vem ao caso porque a Startup Enxuta tem por objetivo a redução do tempo que gastaríamos criando um novo negócio, até chegarmos a um produto inovador e que atenda as necessidades de um público alvo.



De nada adianta criarmos um produto incrível, com diversas features bem modeladas se ele não atende os clientes, se não encontra um público. As nossas soluções para o mercado devem ser vendáveis. O Google Wave foi uma iniciativa lançada pelo Google em 2009, a ideia da empresa era de reinventar o e-mail. Acontece que o e-mail foi criado a mais de 40 anos e já atende uma série de necessidades, ou seja, as pessoas não queriam que esta ferramenta fosse reinventada.

Houve uma grande promoção de lançamento do BETA desse produto. Ele permitia o envio de e-mails, havia a possibilidade de tradução simultânea dos mesmos em diversas línguas, permitia a visualização da evolução de uma conversa. Eram features até que interessantes, mas o burburinho foi morrendo, pois a Google *achou* que estava criando algo que todos queriam, ele não tinha essa certeza.

Early Adopters

E aqui entra a ideia de *Lean Startup*. O primeiro conceito que veremos é o de **Early Adopters**, ou primeiros usuários. A Google lançou um produto de massa, achando que todos iriam querer essa nova ferramenta, quando, na verdade, ele tinha mais a ver com o meio corporativo. A empresa deveria ter buscado feedback com os primeiros usuários, antes de fazer um lançamento em larga escala. No começo houve 100 mil acessos, para depois ninguém mais acessá-lo e por fim ser descontinuado em 2010.

Se encontramos nossos primeiros usuários, poderemos modelar a solução que estamos desenvolvendo. Inclusive descobrindo se tais usuários têm interesse em pagar pela solução. O Google Wave foi um produto de massa, a qual não aderiu a ele. Talvez se o foco fosse outro, corporativo, o Google Wave ainda estaria no ar.

Antes de lançar o produto, os primeiros usuários acessariam a solução e a testariam. A partir desse teste, elas poderiam direcionar o desenvolvimento e até mesmo a abordagem comercial.

Vamos usar outro exemplo para falarmos mais sobre os Early Adopters. Imaginemos que estamos desenvolvendo um software que ajuda as pessoas a perderem peso, ligando personal trainers aos alunos de academia por um preço menor do que aquele previsto numa consulta presencial. Uma mulher que está acima do peso já foi a academias, já tomou milkshakes de emagrecimento e tentou diversas dietas, porém ainda não conseguiu emagrecer. Navegando pela internet atrás de uma solução para seu problema, ela encontra o nosso produto, o qual acabou de ser lançado e está incompleto. Ela é nossa primeira usuária, é nossa Early Adopter. A partir da utilização do sistema, é essa usuária que dirá quanto pagará por ele.

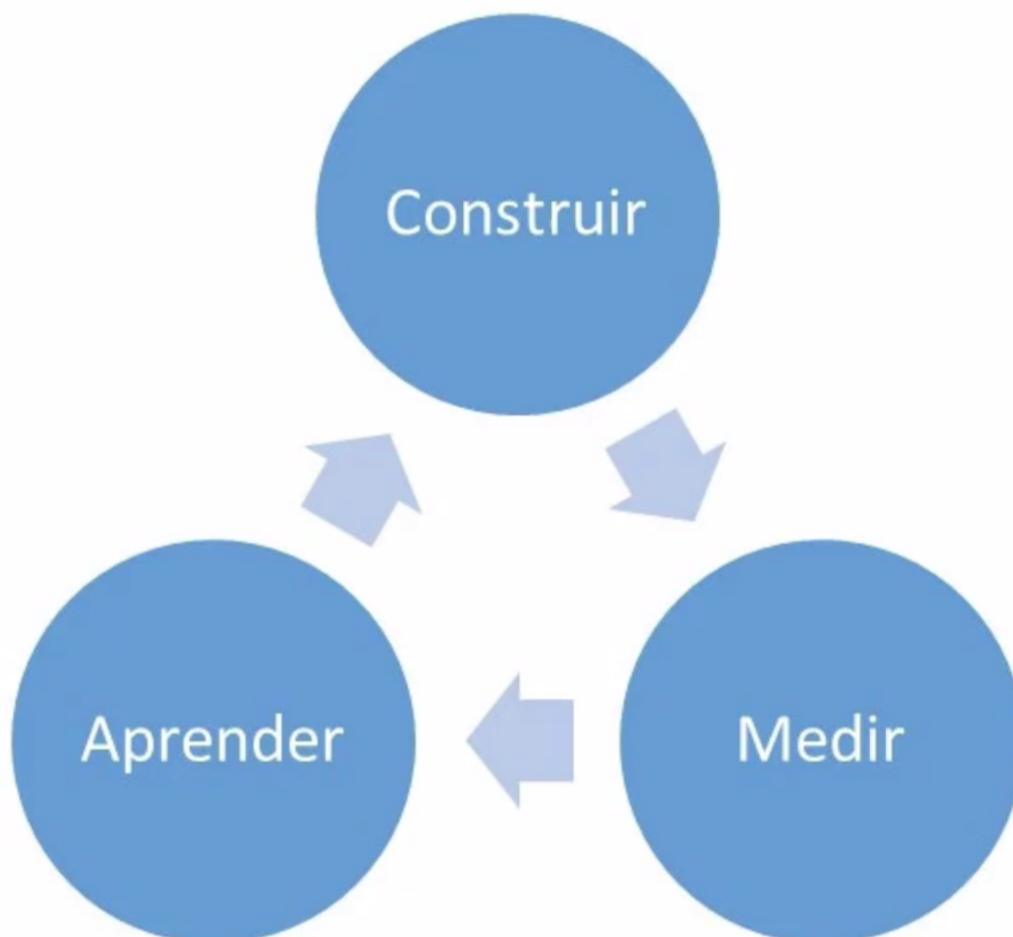
Para explorarmos o nosso primeiro usuário, e as possibilidades que nos oferece, existe uma série de técnicas. Nós podemos não apenas modelar o produto e suas soluções, mas também descobrir o interesse dele em pagar pela solução. Tudo isso antes de tudo virar um fracasso, como foi o caso do Google Wave.

Validação

Tudo isso para chegarmos na ideia de **Validação**. É extremamente necessário que validemos nosso produto, nossas hipóteses criadas para o produto. A Startup Enxuta é um processo de validação de hipóteses.

Se encontramos nosso Early Adopter, precisamos validar se ele tem interesse, por exemplo, em pagar pela solução. Trabalhamos isso construindo uma hipótese como um preço, digamos R\$100,00. Com cinco Early Adopters, oferecemos o produto a esse valor e medimos suas respostas. Dos cinco, apenas dois aceitaram. Esse feedback só poderá ser medido se estivermos trabalhando com métricas. Se a hipótese inicial era que pelo menos quatro aceitassem pagar, a resposta não é muito boa, o preço deve ser modificado. Nós aprendemos com esse processo: construímos o produto e as hipóteses para ele, medimos as respostas tendo primeiramente uma métrica estabelecida e aprendemos com os feedbacks. A partir daí reconstruímos o negócio.

Validação é a solução!



Este é o *Ciclo de Validação* na Startup Enxuta.

O MVP

Ao produto que é extraído do processo de validação damos o nome de **Minimum Viable Product**, ou **MVP**. É o Produto Mínimo Viável. Ele é o conhecimento sobre o público, é o mínimo que nossos usuários com certeza querem para o produto. Ele é vendável depois desse ciclo de validação, encontramos uma solução precificada.

Nas próximas aulas veremos outras técnicas de Startups Enxutas que são aplicáveis a partir do que já vimos.