

 07

MVP - Sabe o que é?

Aprendemos que o MVP é algo simples, que cresce. Cresce na medida em que aprendemos mais sobre nosso público, suas dores e aquilo que buscam como solução.

O MVP nasce com o esforço de validação: saber que um cliente tem uma dor já é seu MVP. O que você vai fazer em seguida é transformar este conhecimento em ainda mais conhecimento por meio de novas validações. Afinal, que solução nosso cliente poderia comprar?

Assim, em ondas, seu conhecimento vai se tornando cada vez mais tangível - até o ponto em que você tem um produto vendável.

Selecione abaixo a questão que representa a melhor evolução de um EVP considerando Lean para Startups:

Selecionar uma alternativa

A "Depois de trabalhar anos com consultoria, numa empresa grande, já conhecendo o público daquela empresa, resolvi lançar meu próprio produto. Criei tudo que podia - templates, material de consultoria e publicidade. Fui para o mercado com força total!"

B "Encomendei uma pesquisa de mercado: eu queria saber qual era o curso online mais vendido no Brasil. Descobri que cursos de inglês são os mais vendidos. Depois de descobrir isso, resolvi criar meu próprio curso com professores contratados. Criamos o curso e colocamos ele no mercado, mas as vendas não foram como eu esperava, ninguém paga o preço que pedimos!"

C "Começamos com uma hipótese: as pessoas queriam emagrecer, mas não tinham tempo ou motivação para ir num nutricionista. Criamos uma pesquisa e descobrimos que era mais uma questão de não ter indicação de bons profissionais e o tempo também pesava. Validamos isso criando uma página com um campo de pesquisa sem banco de dados, onde as pessoas podiam fazer uma pesquisa que retornava uma mensagem de agradecimento. A partir disso, lançamos uma oferta de venda para quem fez a pesquisa sobre consultas online com nutricionistas. 60% compraram a solução - então criamos o serviço de fato!"