

Qual o melhor pivô?

Agora que sabemos quais são os pivôs apresentados no Lean para Startups, que tal fazermos um exercício? Escolha o melhor pivô com base no cenário apresentado abaixo:

"Maria criou um curso online. Deu muito trabalho, MUITO mesmo! Ela decidiu cobrar o preço que ela julgava correto. Pediu R\$ 3.000,00 pelo curso. Vendeu pouco demais, só 2 pessoas compraram o curso. Seus concorrentes vendem o curso por R\$ 99,90. Mesmo que o dela seja melhor, MUITO melhor, ela não está tendo saída. Pior: piratearam o curso da maria. Ela tem um produto que tem uma escala enorme - curso online - e precisa tomar uma decisão quanto a forma de venda."

E agora, Maria?

Selecione uma alternativa

A Maria está cobrando alto por um curso que o mercado nem o público consomem pelo valor que ela pede. Contudo, se pivotar para volume ao invés de preço, vai oferecer muito mais do que a concorrência pelo mesmo preço.

B Maria está mirando em um público que não quer pagar pelo preço que ela pede, então deve mudar de público. Deve pivotar com base no cliente.

C Maria está trabalhando com um curso como se fosse um produto, ela deveria trabalhar com diversos cursos e montar sua própria plataforma. Deve pivotar de produto para plataforma.