

Benefícios

Transcrição

[00:00] Agora que já falamos um pouco mais sobre o que é um early adopter, um MVP, validação, o que vamos conseguir com a startup enxuta, que é economizar mais tempo, vamos falar sobre benefícios. Quero que você saiba por que vale a pena empreender utilizando a startup enxuta. E já que falei agora em economia de tempo, vamos começar a falar sobre benefícios do lean para startups.

[00:30] Lean para startups vai te ajudar a economizar tempo. Falamos antes do exemplo clássico do Google Wave, de como uma grande empresa falhou em utilizar um conjunto de técnicas para validar o cliente, o público alvo, o interesse das pessoas no determinado serviço ou solução. Você vai economizar tempo. Um ano perdido no Google poderia ter outro serviço bacana no ar, ao invés desse fracasso.

[01:00] Imagine perder tempo trabalhando numa solução que ninguém vai comprar. Você não pode se permitir fazer isso. É por isso que vai utilizar lean para startups e o conjunto de técnicas que vamos ver. Começamos vendo o MVP, a validação e o early adopter. Vou ainda avançar para te mostrar como funciona a validação a partir da perspectiva do MVP, e quais são os estágios do MVP que você vai explorar. Mas isso nas próximas aulas. Agora temos que falar dos benefícios do lean.

[01:28] O primeiro deles é economia de tempo. Mas não só isso. Validando você vai conseguir fazer muito mais, empreender mais, e a habilidade de empreender está relacionada justamente com o fato de que você vai conseguir criar produtos que tenham mercado. Não adianta criar um produto que você diz que vem de dentro, que é feeling. Você não pode se jogar no seu instinto. Você tem que trabalhar com data, informação, você tem que era um data freak, alguém obcecado com informações.

[02:06] Claro que o feeling é importante para começar, mas só aí. Depois você tem que buscar se modelar a partir do mercado. Eu me lembro que entrevistei uma vez o Tales Gomes, fundador do Easy Taxi. Um dos valores da empresa é ser data freak. É muito interessante perceber que ele também começou trabalhando com lean para startup. Começou no startup week, junto com parceiros, e hoje temos o Easy Taxi, um produto que atende uma solução, que é procurar um taxi pelo celular. Na entrevista, ele falava que começaram com a ideia de rastreamento de ônibus, mas que perceberam que as pessoas não estavam interessadas em pagar por isso. Elas queriam outras soluções. Eles trabalharam com validações até chegar no modelo do Easy Taxi.

[03:04] Ele se baseou nas técnicas de lean startup. Mais uma vez, seja um data freak. Informações, dados, não se baseie tanto no seu instinto. Ele é bom para começar.

[03:20] Essa capacidade de empreender está super relacionada com lean para startups. Você vai construir produtos que tenham mercado. Se você trabalha numa grande empresa, tenha em mente que lean não é só para o pequeno empreendedor. Esse ciclo de validação eu repito sempre nos novos trabalhos nos quais trabalho dentro da empresa onde atuo, principalmente em produtos que são para o mercado, não para clientes já existentes, porque existe uma diferença em trabalhar em uma startup e em um novo negócio sob demanda. Quando estamos trabalhando sob demanda, uma empresa nos procura para construir algo que eles têm necessidade. Quando criamos algo para lançar no mercado, temos que ter certeza que o mercado como um todo tem aquela necessidade.

[04:10] Tem aí uma grande diferença, assim como tem uma diferença entre uma startup e uma spin off. Se você está trabalhando com um novo negócio, que tem escala, então você tem uma startup. Você tá trabalhando, por exemplo, com o custo unitário de software, de TI. Você constrói um software para vender para os seus clientes. Isso é ganhar em escala. Como uma videoaula. A gente constrói uma videoaula e vende para n clientes.

[04:36] Perceba que não é só um negócio de técnica, puramente falando. Você pode trabalhar com educação e ter uma startup de educação.

[04:43] Vamos pensar em uma spin off. É uma empresa que diferente da startup nasceu dentro de outra empresa, nasceu numa grande organização, e dela sai, mas se alimenta dos recursos da softplan, diferente da sua startup, que vai se alimentar dos seus recursos, sócios, talvez até de investidores.

[05:03] Aí vamos começar a falar sobre mitos, relacionados a startups e também a leans. Não é porque é lean que tem investimentos. Muitas pessoas acreditam que por ser lean tem investimentos relacionados a esse novo negócio. Eu já comecei uma startup, sistema de marketing digital, que não tem nenhum tipo de investimento. Começamos trabalhando a partir de um feeling. A gente acreditava em um negócio, validou a hipótese, viu que tinha mercado e começou a desenvolver a solução. Não é porque você tem uma startup que você vai ter financiamento. Você pode começar a trabalhar com lean sem um real no bolso, só seu conhecimento. Isso vale muito.

[05:44] Outra coisa importante é que lean te oferece respostas rápidas. Quando você faz uma validação e percebe que está errado você já tem uma resposta. Por isso é muito importante que você aja rapidamente. Você começa, valida, observa as informações e tem sua resposta imediatamente. Para onde eu vou sabendo que meu produto não deu certo? É por isso que você tem que ter confiança em si mesmo.

[06:17] O feeling é importante para começar e recomeçar. Depois é data freak. Você tem que ser ligado nos números, informações, dados.

[06:30] Nunca pare de fazer. Você tem que absorver as respostas que recebe, colocar na prática rapidamente e repetir o ciclo, sempre buscando mais. No fim, você vai ter um produto vendável, uma demanda. Aquele produto por alguns instantes vai entrar no ciclo de vida de produto normal, que você estuda em marketing. Vai ter um início, momento de maturidade, crescimento, declínio. Quando você estiver atingindo esse momento de maturidade, pode aplicar de novo o lean para startups, mas aí você vai ter que começar a montar sua operação de negócio.

[07:10] Lean para startups vai te levar ao produto vendável, esse produto vai entrar em um ciclo de vida, e a partir desse momento você pode voltar a aplicar o lean para startups, para criar novos produtos e aumentar a longevidade dos seus produtos.