

## Mudanças e pivôs

### Capítulo 5 - Mudanças e Pivôs

Estamos chegando ao fim do curso de Lean para Startups. Nesta aula veremos, primeiramente o que são **Pivôs** neste contexto:

*Pivôs são mudanças na essência da solução que impactam o modelo de negócios.*

Se decidirmos vender um produto e percebermos que não é possível vendê-lo num preço elevado, mas sim abaixo da expectativa, isso significará que trabalhamos com volume e não com preço e precisaremos "pivotar" o modelo e a solução iniciando, assim, um novo ciclo iterativo. Resumindo: pivô é toda mudança que precisaremos fazer no nosso MVP. A partir do pivotamento, surge um novo MVP.

Vejamos alguns tipos de pivotagem:

- **Zoom-in e Zoom-out:** são pivotagens que comprimem (in) ou expandem (out) um negócio. Imaginemos um projeto de produto que apresente diversas features e seus desenvolvedores notam que será melhor focar em apenas uma delas. Eles fizeram um Zoom-in e transformaram tal feature no próprio produto. Um bom exemplo é o caso do *Flickr* que, de um jogo com uma feature de compartilhamento de imagens, se modificou para oferecer apenas esta feature. O Zoom-out é o inverso: percebemos que será necessário agregar mais features no produto, expandimos o negócio. Um exemplo de Zoom-out é o caso do *GetResponse*, que começou com um serviço de e-mails e hoje em dia tem muitas outras features.
- **Segmentação:** oferecemos o mesmo produto para todos os clientes, porém dando a eles opções. Um bom exemplo, que pode ser considerado o primeiro caso de pivotagem da história, é a opção de cores diferentes para carros oferecida pela Chevrolet.

### Geração de receita

Não podemos nos esquecer de que forma iremos cobrar nosso público-alvo. Precisamos garantir que quando nosso produto for para o mercado ele possui o canal adequado de cobrança de acordo com o modelo de negócio. Outro questionamento é se o produto é vendido caro para poucos ou barato para muitos. Se o *Google Wave* tivesse se focado em grandes corporações, talvez ele tivesse vingado. Precisamos saber qual o tamanho do nosso mercado e qual sua disposição para pagar pelo serviço.