



QUAL O PROBLEMA E DE QUEM É O PROBLEMA?

Clientes não se importam com a sua solução.

Clientes se importam com os próprios problemas.





PARTIE I



SOBRE O LEAN CANVAS

1

OS CONCEITOS DO RUNNING LEAN



SOBRE O LEAN CANVAS

2

O LEAN CANVAS E OS SEUS COMPONENTES



SOBRE O LEAN CANVAS

3

AS 10 MAIORES ARMADILHAS DE MODELOS DE NEGÓCIOS

MAS PORQUE TANTOS

EMPREENDEDORES

RESOLVERAM INVESTIR SEU

TEMPO, SUOR E

RECURSOS

NA CRIAÇÃO DE UMA STARTUP?

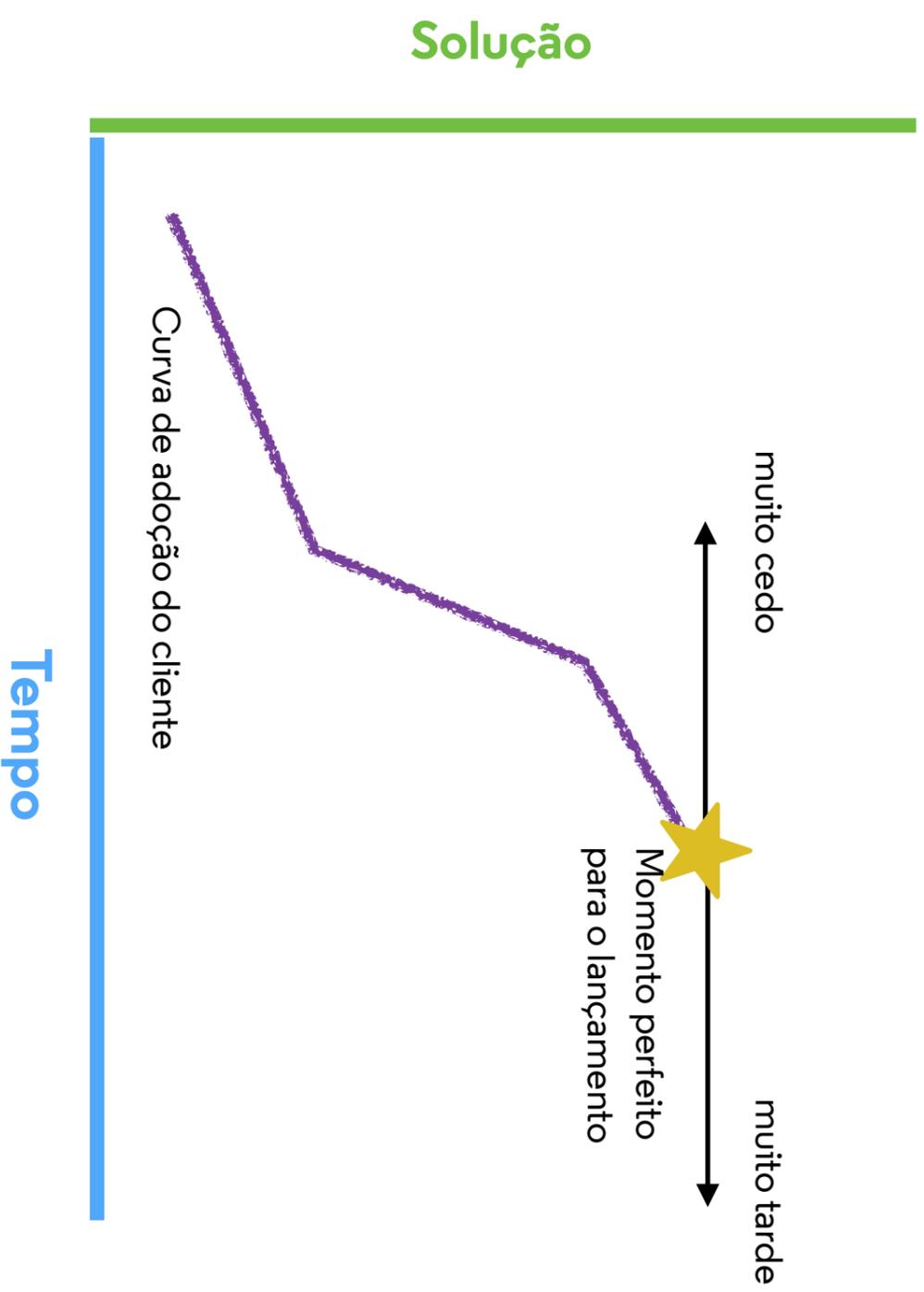


3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP

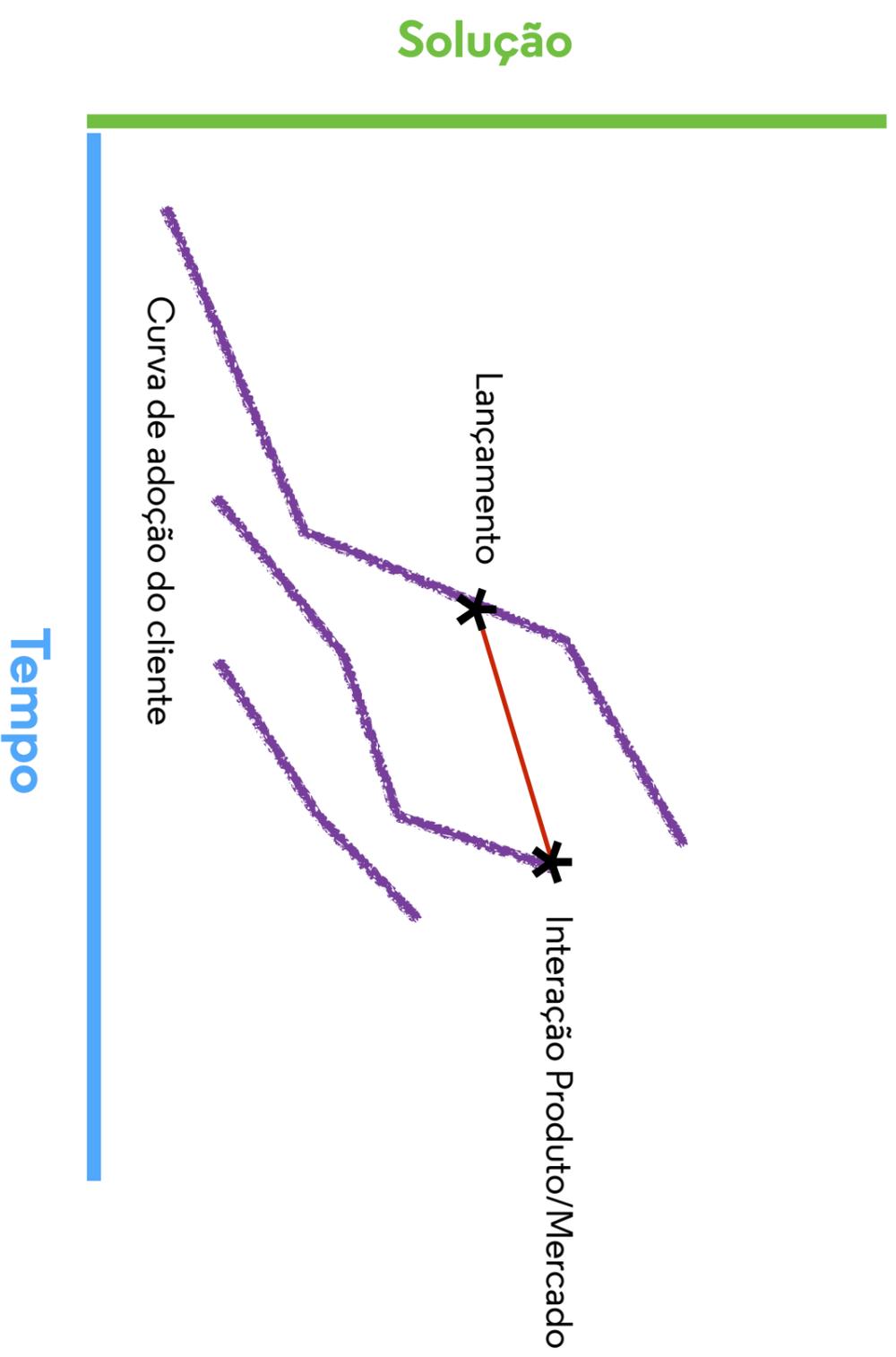
1

**O MITO DO
EMPREENDEDOR
VISIONÁRIO**

3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP



3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP





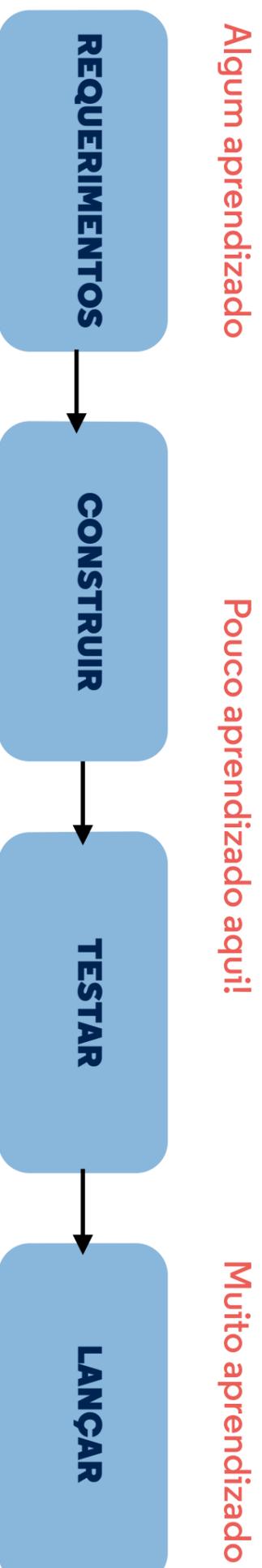
3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP

2

**O PROCESSO DE
DESENVOLVIMENTO DO
PRODUTO**

3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP

CICLO DE DESENVOLVIMENTO DO PRODUTO



**"O MAIOR RISCO NÃO ESTÁ NO
DESENVOLVIMENTO DE UM NOVO
PRODUTO, MAS NO DESENVOLVIMENTO
DE CLIENTES E MERCADOS."**

STEVE BLANK



3 DESAFIOS DA CRIAÇÃO DA STARTUP

3

SABER COMO OUVIR O CLIENTE



**“SE EU TIVESSE PERGUNTADO AOS MEUS
CLIENTES O QUE QUERIAM, TERIAM DITO
UM CAVVALO MAIS RÁPIDO”**

HENRY FORD



**“IT’S NOT YOUR CUSTOMER’S JOB TO
KNOW WHAT THEY WANT”**

STEVE JOBS



QUAIS SÃO AS “DORES” E OS “PROBLEMAS” DO SEU CLIENTE?



O QUE É O RUNNING LEAN?

CUSTOMER DEVELOPMENT

+

LEAN STARTUP

+

BOOTSTRAPPING

=

RUNNING LEAN



O QUE É O RUNNING LEAN?

1

CUSTOMER DEVELOPMENT



“SAI DO PRÉDIO”

STEVE BLANK



O QUE É O RUNNING LEAN?

2

LEAN STARTUP

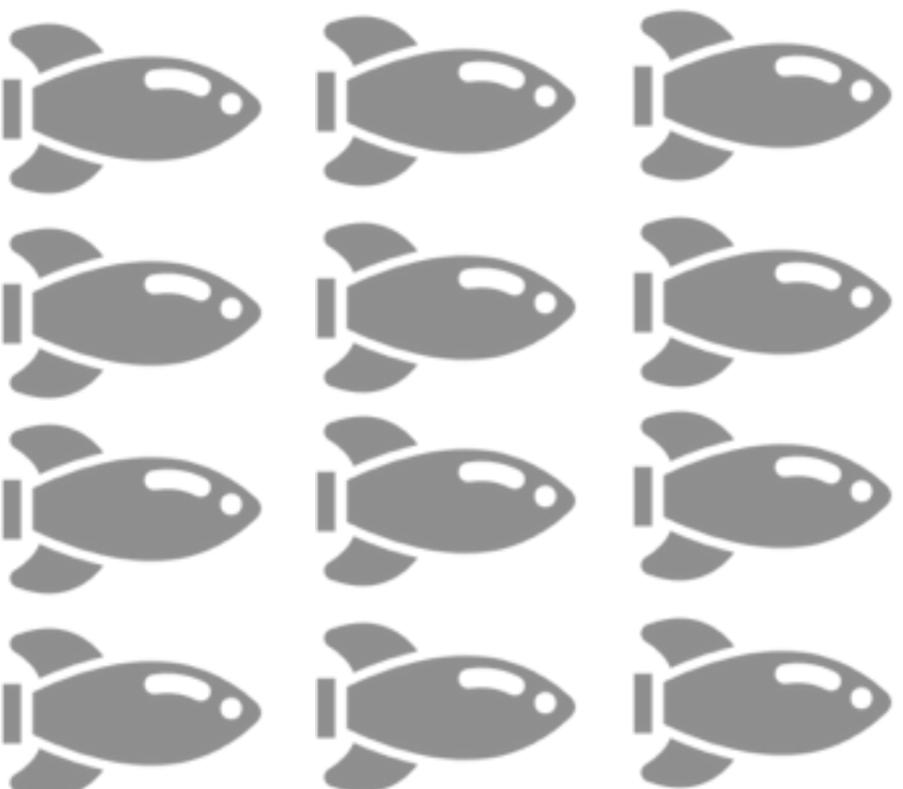


**“STARTUPS BEM-SUCEDIDAS SÃO
AQUELAS QUE CONSEGUEM INTERAGIR
MUITAS VEZES ANTES DE FICAREM SEM
RECURSOS”**

ERIC REIS

NÃO LEAN

LEAN





O QUE É O RUNNING LEAN?

3

BOOTSTRAPPING



“AGIR CERTO, NO MOMENTO CERTO”

BIJOY GOSWAMI



PRIORITIZE O QUE É IMPORTANTE PARA O CLIENTE.