

e-book

Validando ideias com MVP



SEBRAE

Sumário

O que é MVP?.....	04
Para que serve o MVP?	06
MVP é o mesmo que protótipo?.....	08
Por que testar antes de lançar?	10
10 passos para desenvolver e testar seu MVP	11

Para quem está pensando em lançar um novo negócio, produto ou projeto, o MVP é bastante útil.

Diante de mercados cada vez mais competitivos, toda empresa corre riscos ao lançar um novo produto, seja por fatores imprevisíveis como crises, concorrência acirrada e não aceitação do produto. Dessa forma, em vez de esperar um produto ficar totalmente pronto para então oferecê-lo ao público, pode-se testar uma versão mais simples, apenas com as funcionalidades básicas.

Veja neste e-book como utilizar o MVP no seu negócio.





O que é MVP?

MVP é a sigla em inglês para *Minimum Viable Product*, que em tradução livre quer dizer Produto Mínimo Viável. Este termo é muito utilizado no contexto de inovação e startups, mas veremos que ele pode ser aplicado a qualquer tipo de negócio, seja por quem está começando do zero, seja por empresas já consolidadas que pretendem lançar um novo produto no mercado.

O MVP pode ser definido como uma versão enxuta de um produto, que contém apenas as funcionalidades básicas. Nesta versão, o MVP deve permitir que um pequeno grupo de clientes o teste e opine sobre ele.

Caso o produto não tenha aceitação do público na fase de teste, é possível colher os *feedbacks* e utilizá-los para aprimorar uma nova versão, ou, em casos mais extremos, abandonar o projeto. O lançamento do produto só ocorrerá após o aprimoramento e validação da versão pós teste, com o objetivo de aumentar as chances de sucesso no mercado.





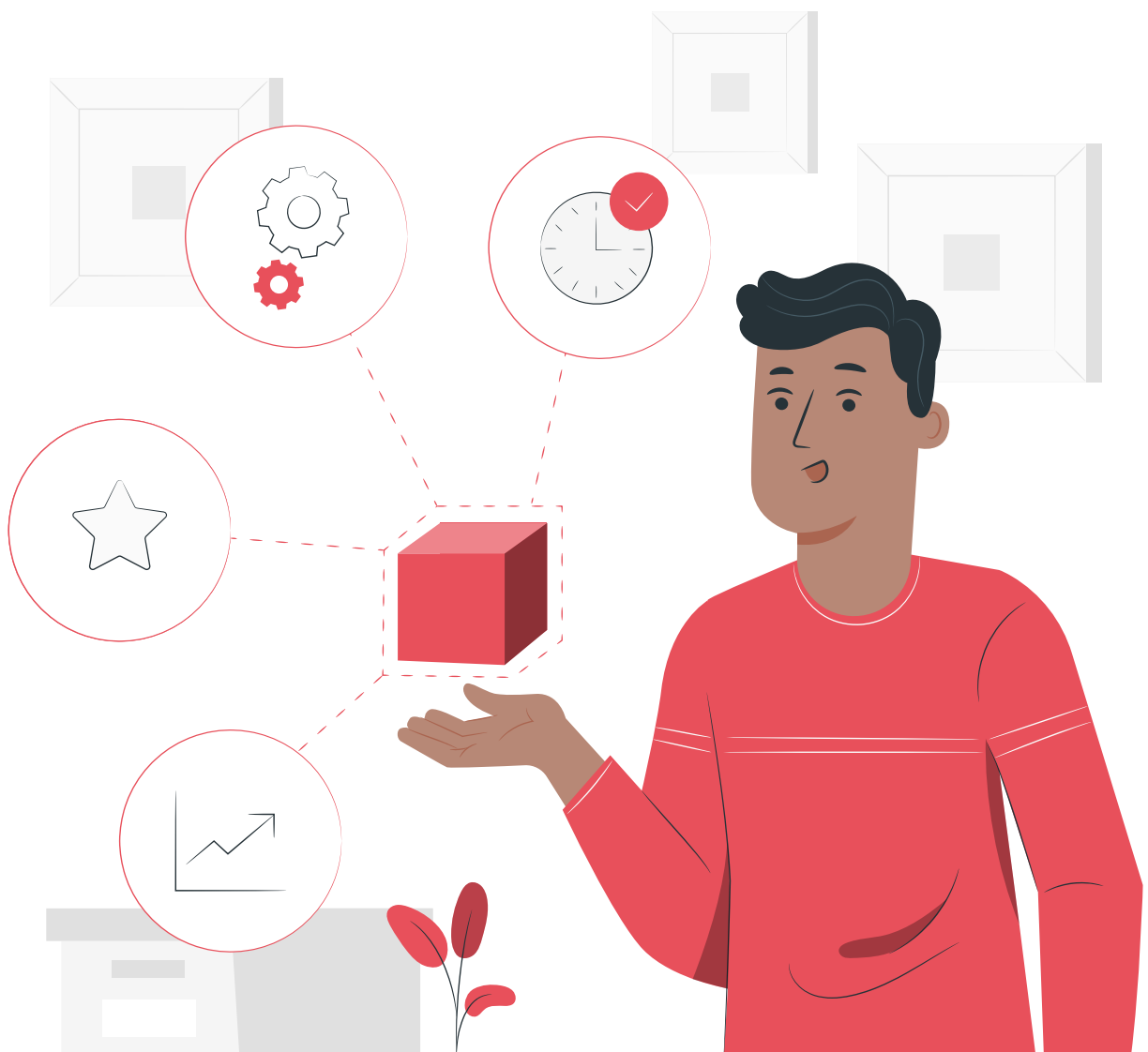
Para que serve o MVP?

O MVP serve, basicamente, para agilizar e reduzir custos no desenvolvimento de novos produtos. Eis os principais objetivos de utilizá-lo:

- Testar a viabilidade e aceitação de um produto antes de este ser lançado;
- Reduzir a imprevisibilidade de uma ideia;
- Reduzir investimentos para o lançamento, tornando-o mais assertivo.

Testando com o MVP, o empreendedor pode verificar se seu produto resolve realmente o problema a que se propõe. Adotar o MVP como estratégia também serve para acelerar o processo de desenvolvimento e lançamento do produto, já que permite pular etapas e descobrir mais rapidamente se vale a pena ou não continuar investindo em determinada ideia.

Vale ressaltar que o MVP não precisa ser necessariamente algo inovador e disruptivo. É possível utilizá-lo também quando se pretende melhorar produtos já existentes.





MVP é o mesmo que protótipo?

A principal diferença entre MVP e protótipo é o grau de relação com o modelo de negócio. Enquanto o MVP busca avaliar a proposta de valor do novo produto ou serviço, o protótipo busca avaliar apenas seus critérios técnicos.

O protótipo é uma versão simplificada do produto a ser desenvolvido para testar sua viabilidade técnica e a aceitação do usuário. Alguns protótipos poderão ser bem simples; outros mais próximos do produto final que de-

verá ser entregue. Mas em nenhum dos casos serão funcionais a ponto de poderem ser comercializados como um produto.

Já o MVP é uma versão simplificada do produto a ser entregue, ou seja, da proposta de valor principal, sendo funcional e completo o suficiente para ser utilizado. Seu foco é a validação e aceitação do mercado, para garantir a evolução das próximas versões baseada nas experiências e em *feedbacks* de usuários reais.





Por que testar antes de lançar?

É muito importante validar um produto antes de lançá-lo no mercado. Depois de lançado, caso o *feedback* dos clientes seja negativo, é mais complexo levantar mais recursos para reformular o produto ou, até mesmo, em alguns casos, começar tudo do zero.

Na verdade, o MVP vai servir exatamente para prevenir a empresa, que poderá se preparar para diferentes cenários e respostas do público.



10 passos para desenvolver e testar seu MVP

Se você já tem uma ideia, veja a seguir como desenvolver seu MVP e validar sua ideia junto ao público-alvo.

1. Monte uma equipe. O dono da ideia tem mais dificuldade em perceber suas limitações; por isso é importante envolver mais pessoas no desenvolvimento de produtos. Dê preferência por compor uma equipe diversa, que contribuirá com diferentes pontos de vista e analisará as ideias de forma mais completa.



Se você não tiver funcionários, é interessante convidar outras pessoas para auxiliar nesse processo.

2. Seja rápido! Planejamento é importante, mas deve ser enxuto, pois a ideia central do MVP é economizar tempo e dinheiro. Agilidade no planejamento e na execução também são importantes para evitar o risco de perder oportunidades de mercado.



3. Faça benchmarking. Aprender com os erros e acertos dos outros é um ótimo atalho. Utilize referências de outros produtos ou empresas para identificar lacunas no mercado e auxiliar no desenvolvimento do seu MVP.



4. Foque na funcionalidade. *Design* e aparência não são o mais importante no MVP. Eleja as funcionalidades essenciais que devem fazer parte do produto, considerando os problemas e necessidades das personas.



Lembre-se que “feito é melhor que perfeito” e deixe o perfeccionismo de lado. A melhoria contínua faz parte do processo de teste de um MVP.

5. Defina o público com estratégia. Evite en-

viesar seus resultados realizando os testes com amigos e familiares. Prefira aplicá-los a um público realista. Analise o problema que o produto resolve e defina personas para ele. Personas são perfis fictícios que representam o cliente ideal. É importante ser estratégico ao selecionar o público que vai testar o MVP, sendo o mais próximo possível das personas.



Evite também aplicar os testes a um grupo muito grande, o que acaba tornando as análises muito complexas e demoradas. Prefira fazer os testes com um grupo de clientes menor e mais qualificado.

6. Defina uma proposta de valor. Mesmo sen-

do uma versão simplificada do produto final, o MVP deve permitir testar o modelo de negócio, não apenas as suas características técnicas. Por isso, defina a proposta de valor para a solução. Você pode utilizar a seguinte sugestão: O (nome do produto) é um (definição do que é o produto), voltado para (o público-alvo), que (como resolve o problema ou atende a uma necessidade), diferentemente de (diferenciais em relação à concorrência).



7. Estabeleça metas e prazos. Antes de enviar o MVP para os testes, tenha claramente definidos os indicadores de desempenho que você deseja alcançar e delimite um tempo para a realização dos testes. É importante que esse prazo não seja muito longo para que não se perca o timing do lançamento.



8. 1,2,3...Testando! Selecione e planeje a melhor abordagem comercial e inicie a fase de teste. Lembre-se de que o objetivo aqui não é, necessariamente, obter resultados lucrativos com a venda do produto, mas entender “se” e “como” ele resolve o problema ou atende à necessidade identificada.



9. Analise os resultados. Para compreender o grau de aceitação do produto é preciso interpretar os resultados obtidos na fase de teste. Você pode fazer isso por meio de questionários, formulários ou entrevistas com os usuários testadores. Organize e avalie esses resultados, que vão servir para fundamentar futuras decisões e para identificar novas possibilidades.



10. Aprenda com os *feedbacks*. Não ignore *feedbacks* negativos sobre o produto em teste, mas procure tirar deles os aprendizados necessários para aperfeiçoar uma nova proposta de produto. Um MVP sempre pode ser lapidado.



E se a minha ideia não for boa?

Os resultados dos testes do MVP são imprevisíveis: eles poderão confirmar que sua ideia é boa e realmente resolve um problema do cliente; ou reprová-la.

Se o MPV não for aceito? Tudo bem. É exatamente para isso que servem os testes e você terá investido menos tempo e dinheiro se comparado ao desenvolvimento de um produto finalizado.

Com o teste em MVP você pode ter a chance de tentar de novo.

Quer saber mais sobre como fazer a validação do seu negócio e a importância de colocar o *feedback* do seu cliente como prioridade na tomada de decisão? Acesse o curso online no Portal Sebrae [Como validar seu modelo de negócio.](#)



/sebrae



/tvsebrae



@sebrae



@sebrae