

## PT\_1.mp4

[00:00:12] **Speaker 1** Oi, gente, estamos inaugurado aqui o quarto e último módulo do nosso curso. A gente está terminando a nossa trajetória do curso de estratégia de produto, e agora a gente vai falar de entrega rápida de geração de valor. Voltando um pouquinho a fita, o que foi que a gente já falou: a gente já falou sobre os processos de definição do problema, da persona, a gente já falou sobre os artefatos que ajudam a gente ali no processo de delivery, a gente fala de de visão, a gente falou de estratégia de produto, a gente falou de backlog, a gente falou de Roadmap. E agora a gente vai falar das entregas propriamente ditas. A gente vai abrir com este primeiro vídeo do módulo falando do mínimo produto viável, o famoso MVP, vamos lá comigo.

[00:01:16] Então, MVP neste primeiro vídeo. Qual é a definição de mínimo produto viável? Tem muita definição por aí, essa que eu trouxe, do Nikunj Patel, é um pouquinho adaptada para nosso contexto, mas basicamente é: o MVP, pela sigla em inglês, Minimum Viable Product, é a primeira versão de um produto que inclui funcionalidades básicas, apenas o suficiente para atrair Early Adopters, as primeiras pessoas que usam o seu produto, e validar a ideia de um produto o quanto antes no ciclo de desenvolvimento, o MVP ajuda o time de produto a obter feedbacks o mais rápido possível. Este conceito foi cunhado pelo Eric Ries, no livro Lean Startup. O Lean Canvas, que vimos em outras aulas também vem deste livro, ele é super basilar na conversa sobre Lean, sobre Ágil, e sobre produto também.

[00:02:22] Vamos falar um pouco de conceito, do que é o MVP. E aí eu trago para vocês este problema. O nosso problema a ser resolvido é experimentar um bolo de casamento. Como é que a gente tem o mínimo produto viável de um bolo de casamento. Aqui nessa imagem a gente traz duas formas. O mínimo produto viável é o produto que é o pedaço de bolo que no final das contas te traz uma experiência mais próxima do que seria o bolo do casamento. O que as duas propostas trazem aqui é: uma é fazer as camadas do bolo, depois passar tinta no bolo, depois tem as velas do bolo. O que é o mínimo? O mínimo na primeira versão são as camadas. O mínimo na segunda versão é um cupcake. E se você pensar bem, o cupcake traz sabor, traz um pouquinho do que vai ser o jeitão, o look and feel do que vai ser o bolo. Então o MVP mais correto de um bolo de casamento seria se este cupcake.

[00:03:42] Quando se deve fazer um MVP? Um MVP tem que responder à três perguntas, e as três perguntas tem que ter a resposta Sim. O que a gente está propondo é desejável, isso é algo que as pessoas querem? É algo factível, dá para ser feito do ponto de vista tecnológico, no tempo que a gente tem, dá para fazer? E viável, as pessoas vão pagar por isso? Se a resposta for sim para as três, sim, a gente pode fazer este MVP.

[00:04:21] Então resumindo aqui, voltando à metáfora do pedaço de bolo. O que um MVP precisa ser? Precisa ser rápido e de baixo custo, e aqui talvez baixo custo talvez não seja nem a melhor expressão, ele tem que ser de um custo tal que valha a pena. A melhor expressão, seria em inglês é cost-effective, efetivo no custo. Às vezes não é barato, não, fazer um MVP. A entrega deve ser pequena, feita o mais rapidamente possível, para que a ideia ou hipótese seja aprovada. Basicamente isso, precisa ser factível, ele tem que ser possível de ser feito, considerando as limitações tecnológicas e limitações de tempo. Não adianta a gente achar que vai fazer um drone chegar na lua como um MVP de um foguete. Tem uma limitação tecnológica que não vai permitir que o drone chegue na lua. É usável, o produto é mínimo, mas ele precisa ser viável e precisa funcionar. E mais do que isso ele precisa ser agradável, delightful é a primeira camada, e valioso, gerar valor para o

nosso cliente, promover uma experiência positiva. A gente não pode correr o risco de colocar um MVP na rua que afaste os nossos usuários da ferramenta, do produto que o MVP antecipa, as pessoas não podem ficar traumatizadas a tal ponto que elas não voltem mais. O Marty Cagan diz que o MVP é mais para um protótipo usável do que um produto em si. E um outro guru que eu adoro, o Steve Blank, diz que o MVP não é um produto com menos funcionalidades, ele não é você pegar um produto e diminuir no mínimo possível daquilo, o MVP é uma forma de aprender rápido aquilo que a gente quer testar, validar se determinado ponto funciona ou não.

[00:06:39] Se este conceito do MVP não está muito claro, o próximo vídeo vai poder ajudar. A gente tem a honra de receber aqui no segundo vídeo deste módulo a Mariana Nascimento, que trabalha comigo no Jota. E a gente vai contar de um MVP que ainda está em curso, então tem muitas coisas que a gente ainda não sabe, mas pra gente compartilhar o que a gente aprendeu, a Mari que é a responsável por esse MVP vai contar como foi fazer, e como foi levantar as hipóteses. É um vídeo imperdível.