

IDENTIFICAÇÃO E VALIDAÇÃO
PROBLEMA +
SOLUÇÃO

No processo de criação de
uma ideia de negócio

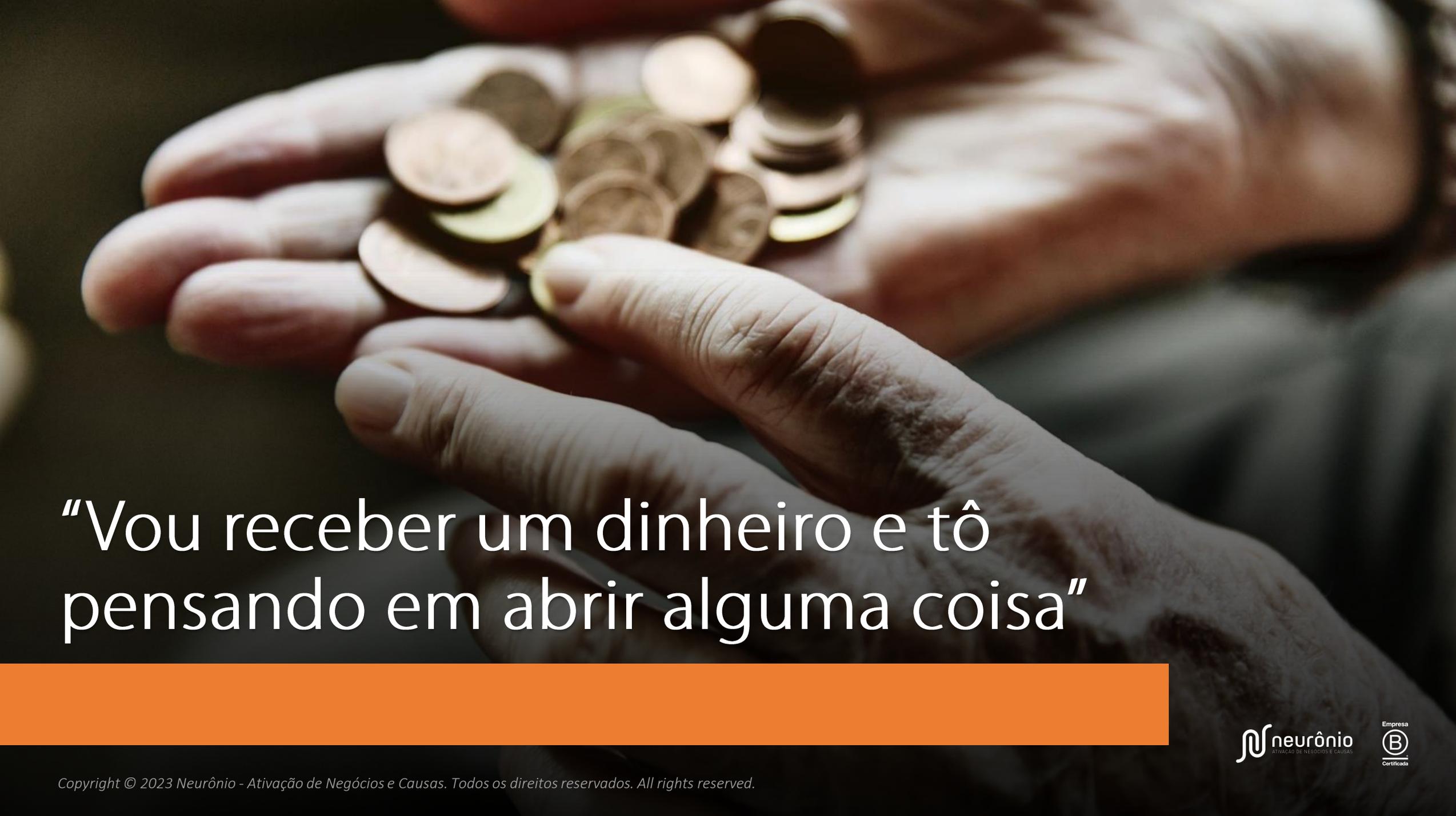


www.neuronio.com.br

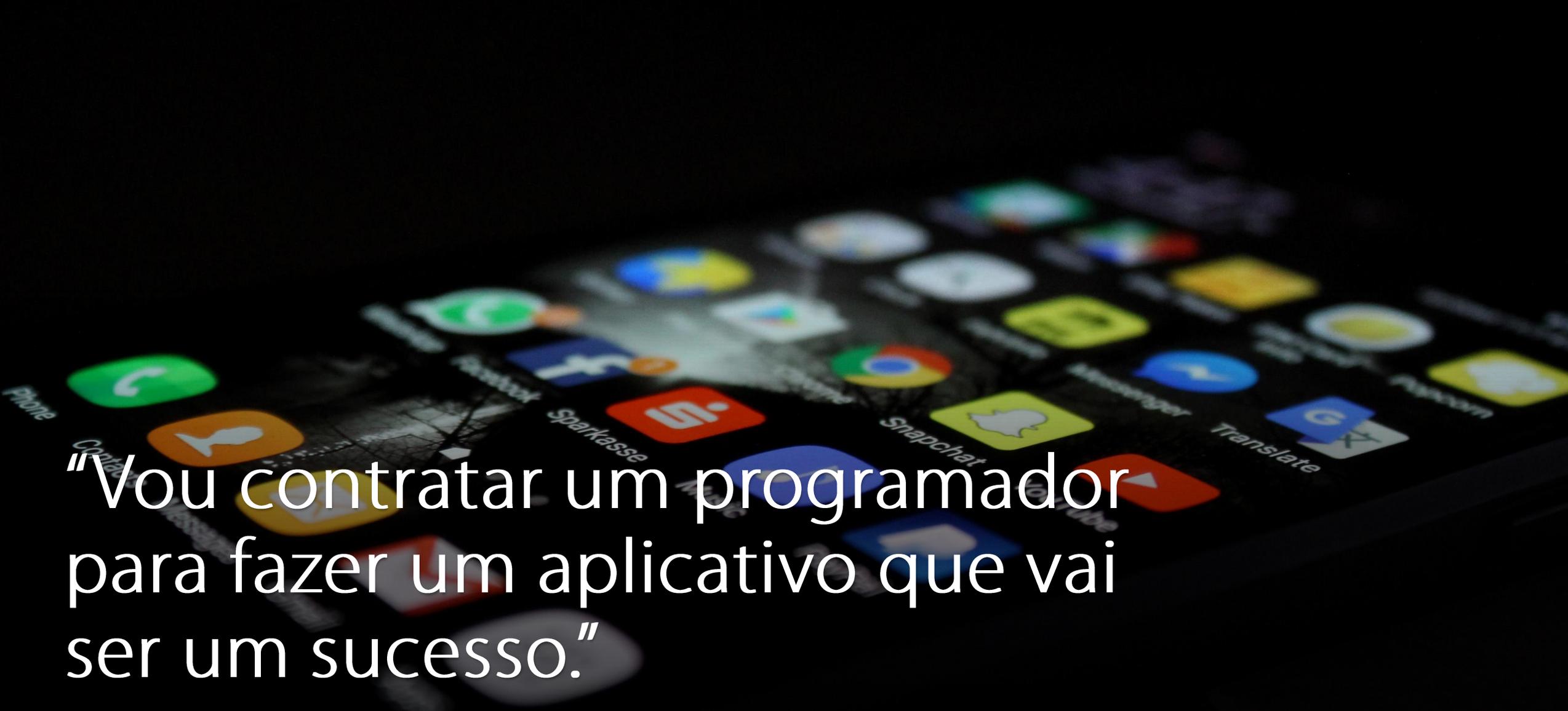
[Facebook](#) | [LinkedIn](#)



QUEM NUNCA
OUVIU UMA
DESSAS FRASES?



“Vou receber um dinheiro e tô pensando em abrir alguma coisa”



“Vou contratar um programador para fazer um aplicativo que vai ser um sucesso.”



“Tô com uma ideia de negócio
que nunca ninguém teve antes.”

ALERTA!

Apesar de não existir problema nas frases, algumas pessoas que costumam dizê-las acabam se baseando apenas na “emoção”.

Ou seja, não possuem informações sólidas para que aumentem a chance de sucesso de seus Negócio.



Segundo o IBGE: 48% das
empresas fecham no
Brasil em até 3 anos.

Motivo Principal: **FALTA DE GESTÃO EFICIENTE!**

Segundo a consultoria CB Insights:
“FALTA DE NECESSIDADE DE MERCADO” é o
segundo erro mais comum entre
startups que fecham no mundo (38%).

A young Black man with glasses and a white t-shirt is sitting cross-legged, smiling as he uses a tablet. The background is a soft, light blue gradient.

O objetivo desse material é trazer informações que te ajudem a **IDENTIFICAR E VALIDAR PROBLEMAS E SOLUÇÕES** (produtos e serviços), evitando que no futuro você faça parte das estatísticas das páginas anteriores.

1º PASSO = IDENTIFIQUE O

PROBLEMA

Ligue seu “Radar” e identifique um problema que pode ser resolvido com um produto ou serviço.



Os **PROBLEMAS** são as dores e desafios que levam as pessoas a adquirirem um produto ou serviço.

Ninguém compra um produto ou serviço sem motivos.

Sem definir um problema a ser resolvido, não tem como você pensar num produto ou serviço que seja ou tenha “proposta de valor” para seus potenciais clientes.

VOCÊ PRECISA SABER EXATAMENTE QUAL É O PROBLEMA QUE VAI SER RESOLVIDO ANTES DE PENSAR OU TER UMA SOLUÇÃO.

COMO IDENTIFICAR UM PROBLEMA?

- Sentindo na pele
- Observando com atenção o que acontece ao seu redor
- Conversando com pessoas
- Lendo notícias
- Ficando atento a resultados de pesquisas e alterações legislativas

Sempre que tiver uma ideia de produto ou serviço, procure responder seguinte pergunta:

QUAL O PROBLEMA
QUE SEU PRODUTO/
SERVIÇO/ IDEIA
RESOLVE?

Exemplo

“DIFICULDADE PARA
ALUGAR IMÓVEIS ou
CONSEGUIR VAGAS
EM HOTÉIS”

foram os problemas
identificados pela:





Exemplo

“DIFICULDADE PARA
CAPTURAR IMAGENS
DE AÇÃO”

foram os problemas
identificados pela:

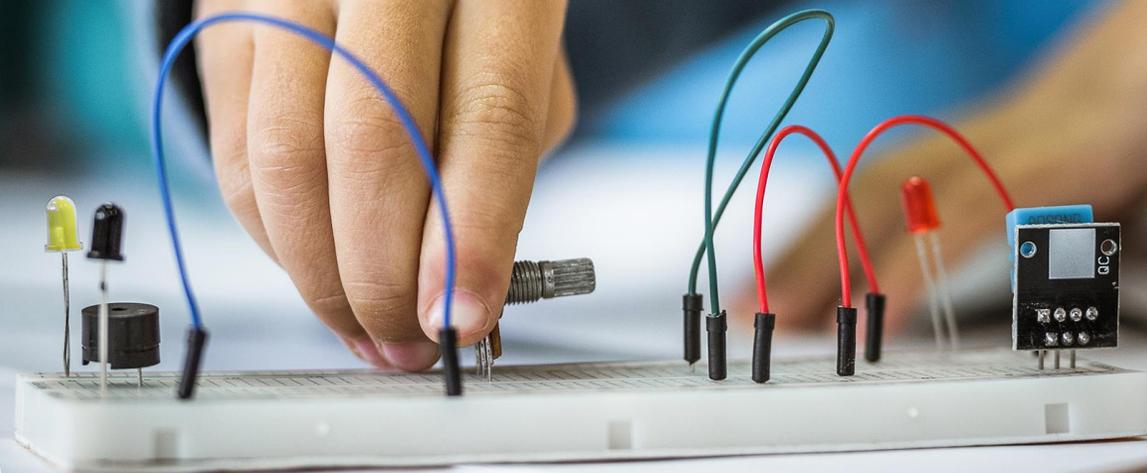


VALIDAÇÃO = COMPROVAÇÃO DE HIPÓTESES

A partir da identificação dos PROBLEMAS é que essas empresas foram pensar em soluções. Mas antes disso, elas precisaram VALIDAR o problema identificado, para saber se aquilo realmente era um problema!

2º PASSO = VALIDE O

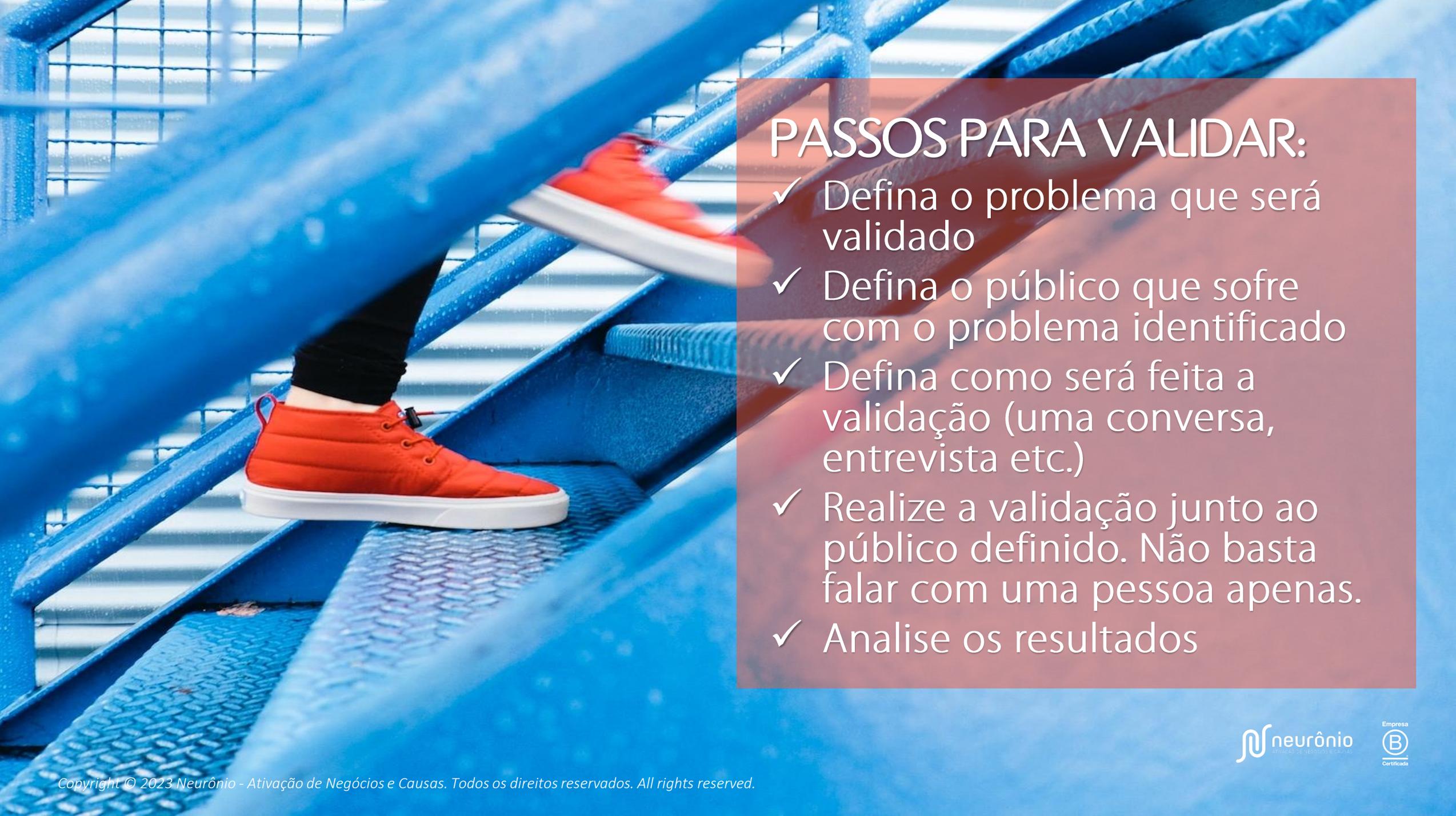
PROBLEMA



POR QUE DEVO VALIDAR?

Porque se aquilo não for um problema para as pessoas, dificilmente alguém pagará para obter um produto ou serviço que resolva um problema que não exista.





PASSOS PARA VALIDAR:

- ✓ Defina o problema que será validado
- ✓ Defina o público que sofre com o problema identificado
- ✓ Defina como será feita a validação (uma conversa, entrevista etc.)
- ✓ Realize a validação junto ao público definido. Não basta falar com uma pessoa apenas.
- ✓ Analise os resultados

VALIDAÇÃO =

CONVERSA

É perguntar e saber ouvir as respostas.
É ouvir mais do que falar!

Lembre-se que aqui o foco ainda é o **PROBLEMA!**

DURANTE A VALIDAÇÃO

PROCURE FAZER PERGUNTAS ABERTAS

(que não tenham apenas respostas "Sim" ou "Não")

Quanto mais abertas
forem suas perguntas
mais informação útil
poderá receber



EXEMPLOS DE PERGUNTA A SEREM REALIZADAS:

- ✓ DE QUE JEITO O PROBLEMA "X" TE AFETA?
- ✓ QUAIS SÃO OUTROS PROBLEMAS RELEVANTES?
- ✓ POR QUE?
- ✓ COMO RESOLVE ESSE PROBLEMA HOJE?
- ✓ QUANTO CUSTA RESOLVER ESSE PROBLEMA?



Exemplos de pergunta a serem realizadas:

✓ DE QUE JEITO O PROBLEMA “X” TE AFETA?

Por essa primeira pergunta você já consegue identificar se de fato o problema identificado é real para o público definido. Se for, ótimo, problema pode ser “validado”. Se não for, sem problema, continue perguntando, pois você pode identificar outros problemas que talvez você possa ajudar a resolver por meio de um produto ou serviço.



Exemplos de pergunta a serem realizadas

✓ QUAIS SÃO OUTROS PROBLEMAS RELEVANTES?

Nesta pergunta, você pode levantar mais problemas que podem ser resolvidos por um produto ou serviço criado por você, principalmente, se o problema inicial já tiver sido invalidado para as respostas obtidas na primeira pergunta.



Exemplos de pergunta a serem realizadas

✓ POR QUE?

Sempre pergunte “por que?” para o seu público no processo de validação. Não se satisfaça com respostas curtas. Ao saber os motivos do seu público, novos *insights* podem te ajudar a identificar problemas reais do público que você quer ajudar com seu produto ou serviço.



Exemplos de pergunta a serem realizadas

- ✓ **COMO RESOLVE ESSE PROBLEMA HOJE?**
- ✓ **QUANTO CUSTA RESOLVER ESSE PROBLEMA?**

Caso as respostas para as perguntas anteriores indiquem que o problema identificado foi validado, faça essas duas perguntas acima, pois as respostas para elas já vão te ajudar a desenvolver uma solução – um produto ou serviço – que realmente ajude seu público e que caiba no bolso dele.

E SE NÃO VALIDAR?

Isso é ótimo! Isso quer dizer que você percebeu que o problema que você imaginou que poderia ser resolvido não existe. Conseqüentemente, qualquer produto ou serviço que você viesse a criar, baseado nesse problema, teria pouco potencial de sucesso. Com isso, você evitou desperdiçar tempo, energia e dinheiro em algo com potencial de falhar.

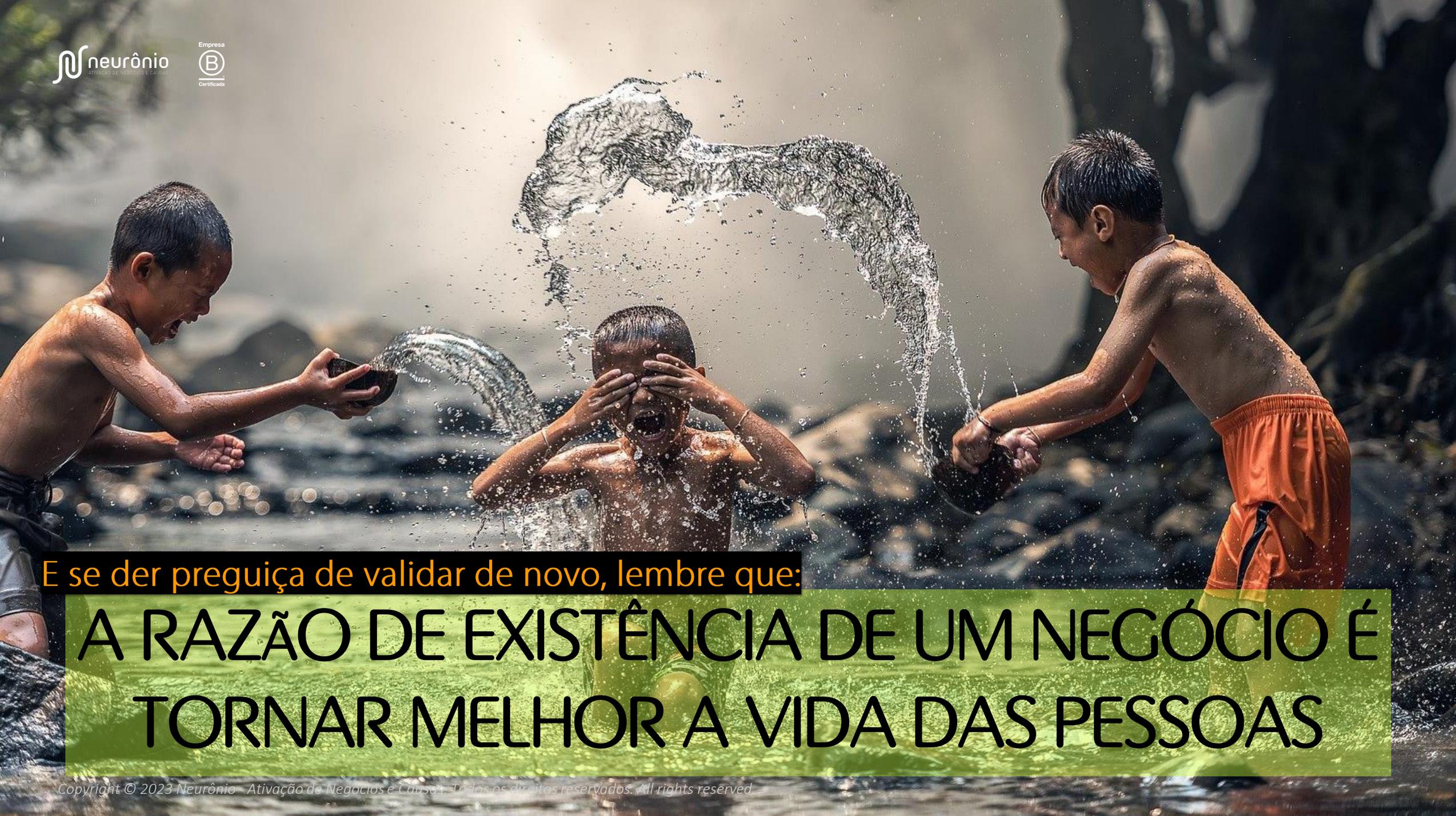
TOM KELLEY
especialista
em Inovação

*“FALHE LOGO PARA QUE
VOCÊ POSSA TER
SUCESSO MAIS CEDO!”*

E SE NÃO VALIDAR? VOLTE AO INÍCIO E REPITA O PROCESSO

Aproveite as informações levantadas anteriormente para identificar e validar problemas realmente relevantes.





E se der preguiça de validar de novo, lembre que:

**A RAZÃO DE EXISTÊNCIA DE UM NEGÓCIO É
TORNAR MELHOR A VIDA DAS PESSOAS**

E como tornar melhor a vida das pessoas?

RESOLVENDO
OS PROBLEMAS
DELAS!



+ Exemplos

Problemas em Grandes Cidades

Falta de espaços de lazer ao ar livre

Obras irregulares

Descarte incorreto de resíduos hospitalares

Alto custo de deslocamento entre diferentes pontos da cidade

Emissão de Poluentes por conta do excesso de veículos, diminuindo a qualidade de vida

Medo de Dirigir

Coleta de lixo domiciliar ineficiente

QUEM SABE VOCÊ NÃO CONSEGUE IDENTIFICAR E VALIDAR OUTROS PROBLEMAS QUE
PODEM SER SOLUCIONADOS POR NOVOS PRODUTOS E SERVIÇOS?

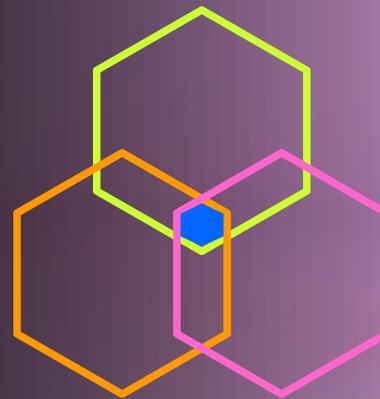
3º PASSO = DESENVOLVA UMA

SOLUÇÃO

Elas são produtos ou serviços desenvolvidos com o objetivo de resolver os problemas e tornar MELHOR A VIDA DAS PESSOAS!



COMO DESENVOLVER UMA SOLUÇÃO?



FAÇA UMA LISTA COM RESPOSTAS PARA 3 QUESTÕES:

1. O que você gosta de fazer?
2. O que você sabe fazer?
3. Que tipo de produto ou serviço o mercado quer?



1. O QUE VOCÊ GOSTA DE FAZER?

Para responder essa pergunta, leve em consideração apenas VOCÊ!! Busque referências nas suas origens, infância, sua família, seus amigos. Lembre de hobbies, jogos e brincadeiras. Liste tudo aquilo que te dá prazer e ao ser lembrado é capaz de arrancar um sorriso de seu rosto.

2. O QUE VOCÊ SABE?

Responda essa questão com todos os tipos de conhecimentos que você adquiriu ao longo de sua vida, sejam eles formais ou informais. Lembre de listar seus talentos e habilidades.

3. O QUE O MERCADO QUER?

Para essa pergunta, liste os problemas identificados e validados. Afinal, o mercado, que é formado pelas pessoas que vão comprar um produto ou serviço, quer que você torna melhor a vida dele, resolvendo seus problemas.

E ONDE ESTARÁ A SOLUÇÃO NO MEIO DISSO TUDO?

Ela estará exatamente no encontro das
respostas para essas três questões



E ONDE ESTARÁ A SOLUÇÃO NO MEIO DISSO TUDO?

Em outras palavras, você deve pensar em uma solução – um produto ou serviço – que leve em consideração o encontro das respostas para as três questões:

1. O QUE VOCÊ GOSTA DE FAZER?

O ideal é que o negócio pensado se relacione de alguma forma com algo que você goste de fazer. Lembre que ao empreender, você vai passar muito tempo envolvido com seu produto ou serviço e, portanto, o ideal é que seja algo prazeroso.

2. O QUE VOCÊ SABE FAZER?

É importante desenvolver uma solução baseada em conhecimentos que você possui. Ou seja, esse conhecimento garante que você tem capacidade técnica para realizá-lo e entregá-lo.

3. O QUE O MERCADO QUER?

Como foi falado antes, o mercado – seus clientes – quer que você resolva os problemas deles.

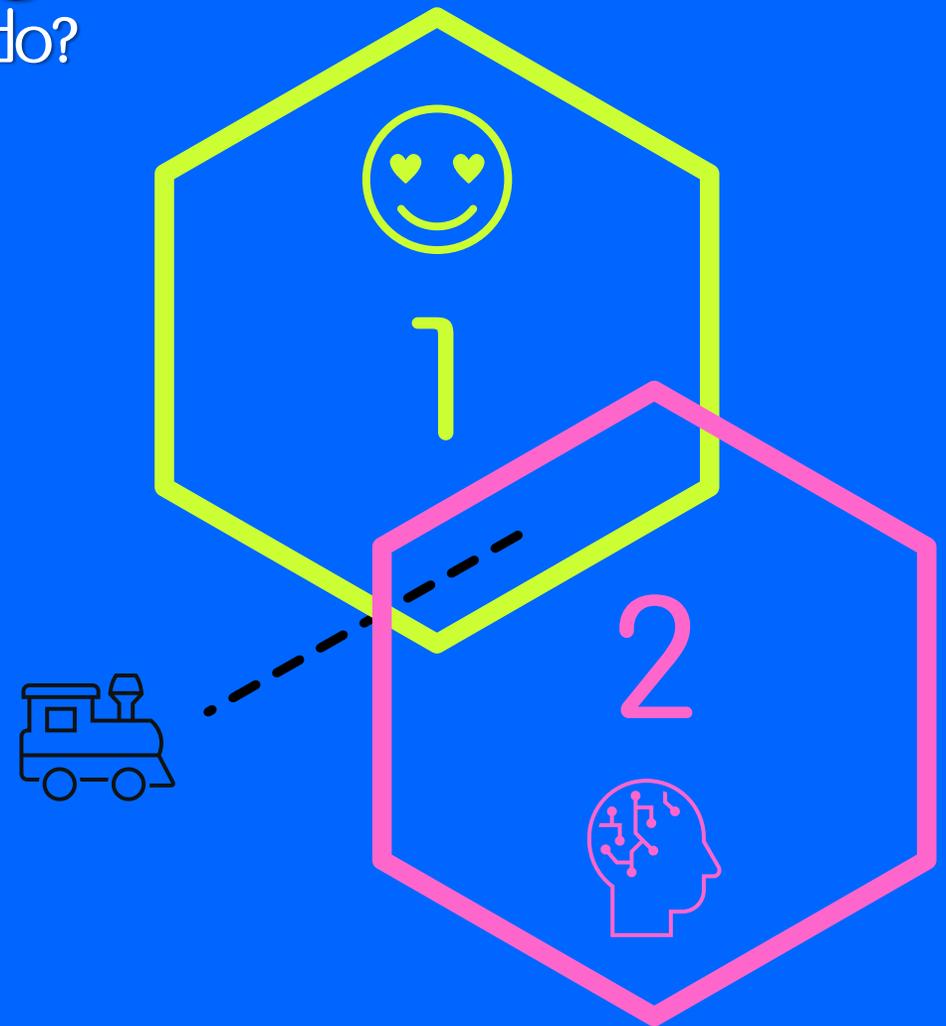


E ONDE ESTARÁ A
SOLUÇÃO
NO MEIO DISSO TUDO?

MAS E SE...

“eu criar uma solução baseada no que eu gosto de fazer e eu sei fazer, mas o mercado não quer?”

Aí você vai ter um hobby, um passatempo, que pode até ser legal e você saber muito sobre o assunto, mas que no final do dia não paga as contas.

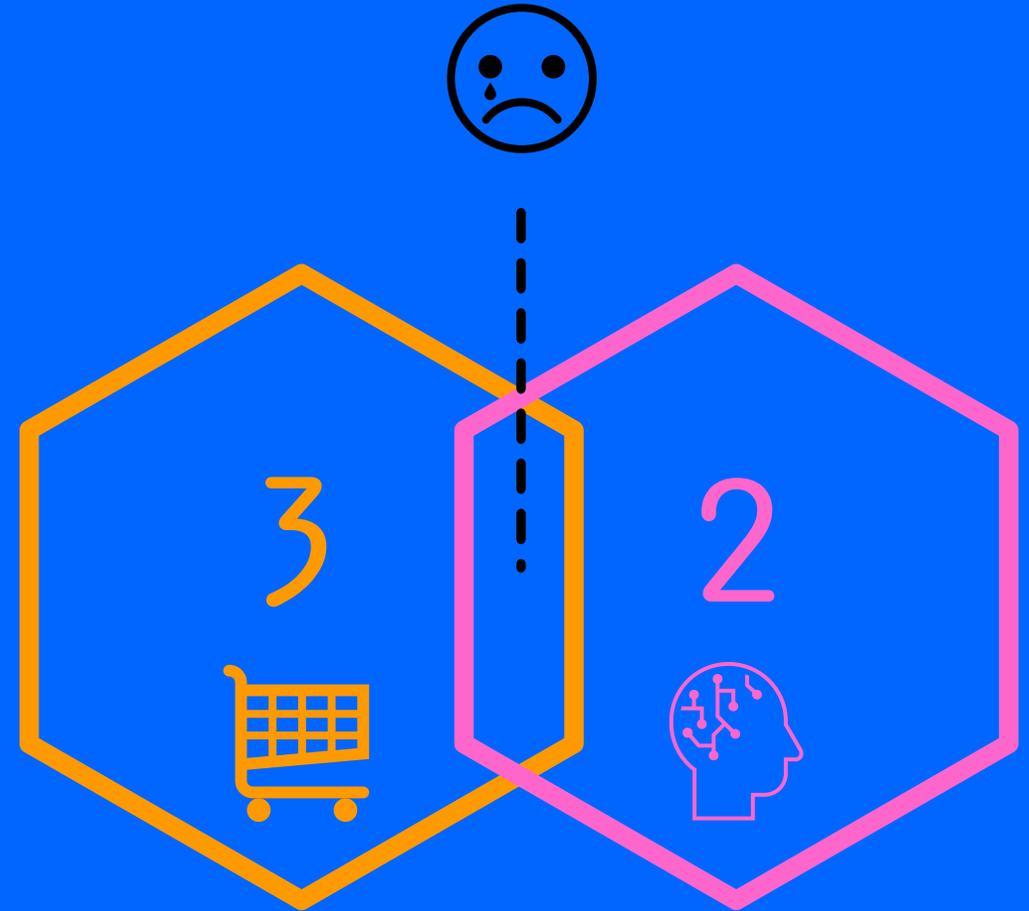


E ONDE ESTARÁ A
SOLUÇÃO
NO MEIO DISSO TUDO?

MAS E SE...

“eu criar uma solução baseada em algo que eu sei fazer, o mercado quer, mas eu não gosto de fazer?”

Neste caso, tudo pode até dar certo financeiramente, mas após um tempo você pode ficar triste por estar envolvido com algo que você não gosta. Esta tristeza pode até comprometer a qualidade da entrega e consequentemente o resultado econômico.

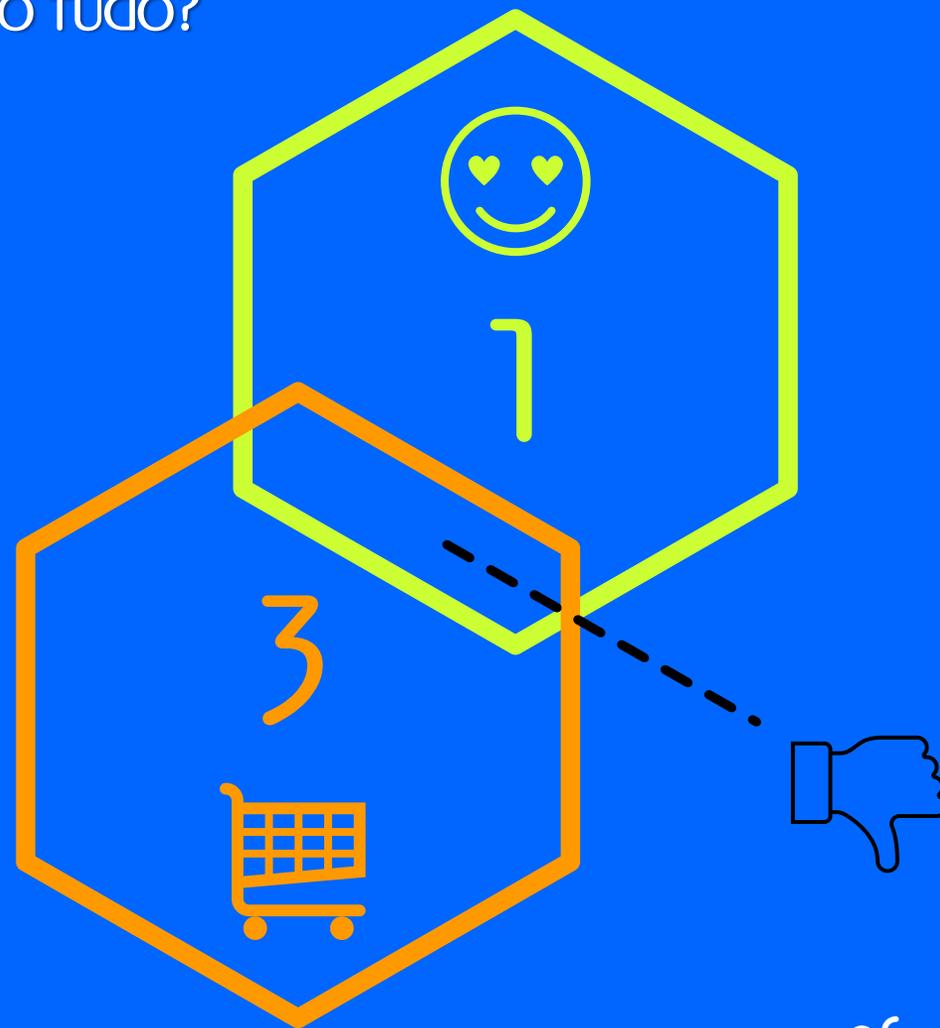


E ONDE ESTARÁ A
SOLUÇÃO
NO MEIO DISSO TUDO?

MAS E SE...

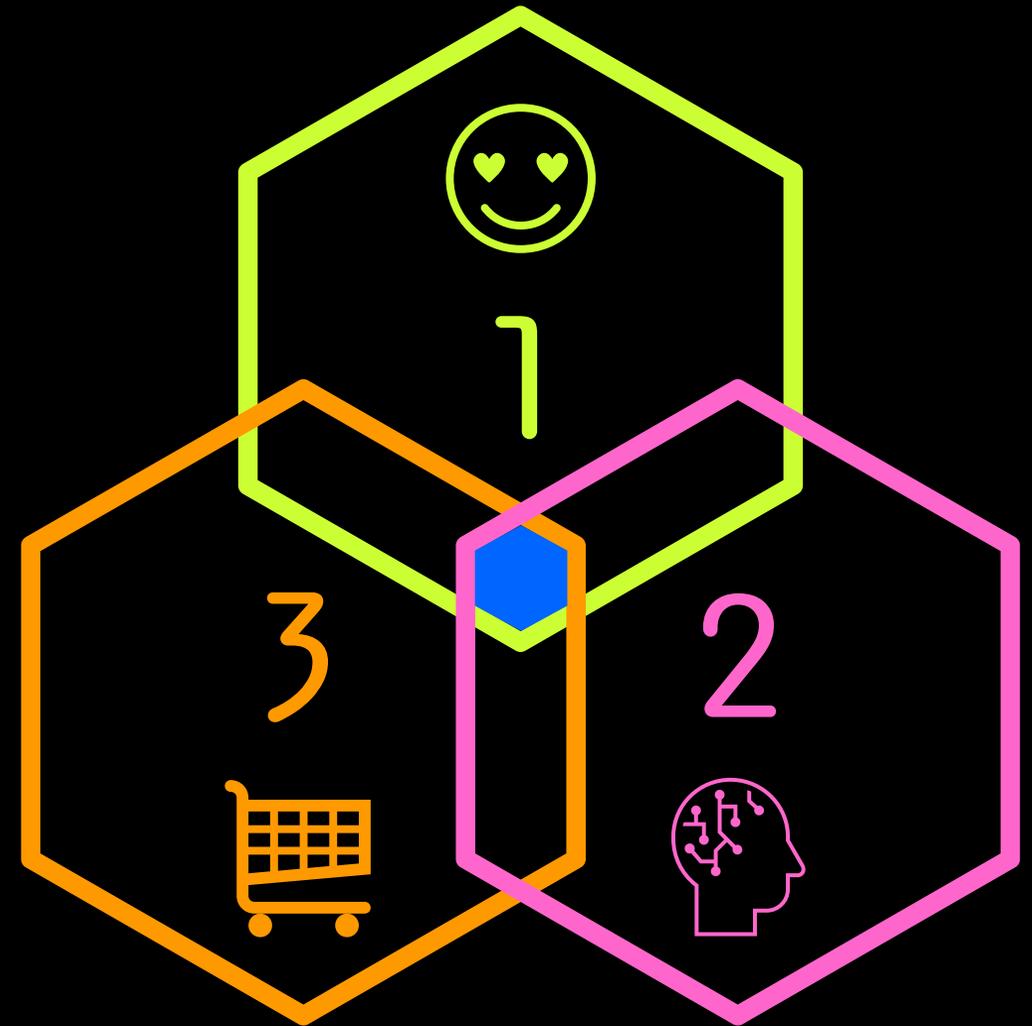
“eu criar uma solução baseada em algo que eu gosto de fazer, o mercado quer, mas não conheço muito bem?”

Esse é o típico caso de um negócio com incapacidade técnica. Você pode até vender no começo, mas com o passar do tempo, o mercado tende a ver que existem soluções com mais qualidade que a sua.



E ONDE ESTARÁ A
SOLUÇÃO
NO MEIO DISSO TUDO?

UMA SOLUÇÃO BASEADA EM ALGO QUE
VOCÊ GOSTA DE FAZER, SABE FAZER E O
MERCADO QUER TEM MAIS CHANCES DE
ALCANÇAR O SUCESSO!



DESENVOLVIDA A SOLUÇÃO É HORA DE DETALHÁ-LA

- Indique o que é exatamente seu produto/serviço
- Conte como ele funciona
- Descreva as Características
- Liste as propostas de valor aos clientes
- Indique a inovação que possui
- Defina o Modelo de Negócio/Monetização

Com essas informações em mãos, é hora de ir para o último passo...



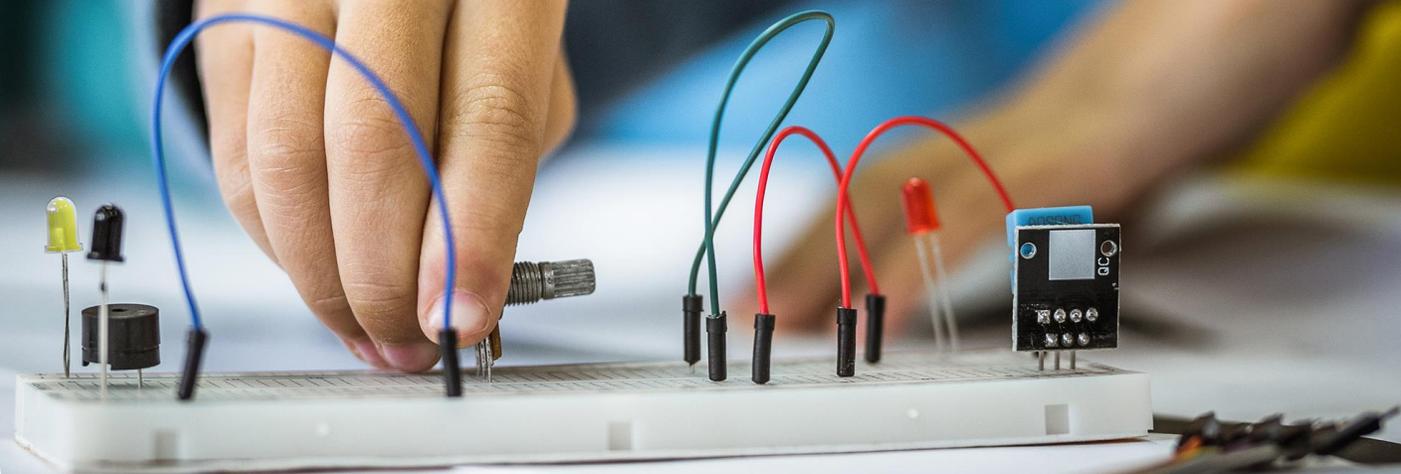
VALIDAÇÃO = COMPROVAÇÃO DE HIPÓTESES

Assim como você fez com o PROBLEMA, também é preciso fazer com a solução. É preciso conversar com o seu público para saber se o produto ou serviço que você desenvolveu de fato atende e resolve o problema dele.

O processo é idêntico ao realizado anteriormente.

4º PASSO = VALIDE A

SOLUÇÃO



PASSOS PARA VALIDAR:

- ✓ Defina "o que" da solução que será validado. Pode validá-la toda ou parte dela.
- ✓ Defina o público que espera pela solução (em tese é o mesmo que você falou para validar o problema)
- ✓ Defina como será feita a validação (uma conversa, entrevista etc.)
- ✓ Realize a validação junto ao público definido. Não basta falar com uma pessoa apenas.
- ✓ Analise os resultados



EXEMPLOS DE PERGUNTA A SEREM REALIZADAS:

- ✓ POR QUE VOCÊ ACHA QUE ESSE PRODUTO/SERVIÇO PODE SOLUCIONAR O SEU PROBLEMA?
- ✓ COMO PODEMOS MELHORAR O PRODUTO/SERVIÇO PARA QUE ELE POSSA LHE ATENDER MELHOR?



Exemplos de pergunta a serem realizadas:

✓ **POR QUE VOCÊ ACHA QUE ESSE PRODUTO/SERVIÇO PODE SOLUCIONAR O SEU PROBLEMA?**

Note que a pergunta parte do princípio que a solução é adequada, mas se atente, pois seu interlocutor pode responder que “na realidade esse produto/serviço não soluciona o problema”. Se for isso, parta para a pergunta seguinte.

Caso o interlocutor responda de forma positiva, com argumentos que te levem a crer que a solução resolve o problema, fique atento aos motivos, pois podem ser úteis para potencializar ainda mais a solução.



Exemplos de pergunta a serem realizadas:

✓ **COMO PODEMOS MELHORAR O PRODUTO/SERVIÇO PARA QUE ELE POSSA LHE ATENDER MELHOR?**

Essa pergunta é adequada tanto para respostas negativas quanto positivas para a questão anterior.

Caso a resposta tenha invalidado o seu produto ou serviço, aproveite essa questão para saber como melhorá-lo, de maneira que numa próxima consulta, ele se torne válido.

Caso a resposta da primeira pergunta tenha sido positiva, aproveite aqui para conseguir mais elementos que tornem ainda melhor e válido o seu negócio.

E SE NÃO VALIDAR?

Reitero o que disse anteriormente: Isso é ótimo! Com isso, você pode olhar novamente para a solução e pensar em mudanças que de fato atendam às necessidades do seu público e que efetivamente o ajude a resolver seus problemas! Sem falar que , você evitou desperdiçar tempo, energia e dinheiro em algo com potencial de falhar.

VOLTE AO INÍCIO E REPITA O PROCESSO

+ Exemplos

Problemas e Soluções para Grandes Cidades

PROBLEMA IDENTIFICADO E VALIDADO

Alto custo de deslocamento entre diferentes pontos da cidade

Solução Desenvolvida e Validada



Serviço que organiza caronas e rotas de colaboradores de uma mesma empresa ou escolas.

PROBLEMA IDENTIFICADO E VALIDADO

Descarte incorreto de resíduos hospitalares

Solução Desenvolvida



Bumerangue

Serviços de tratamento dos resíduos da saúde: Centrais de resíduos, Centrais de transformação de resíduos, máquinas e equipamentos, sistema de automação e software integrado de gestão e controle interno com APP próprio.

+ Exemplos

Problemas e Soluções para Grandes Cidades

PROBLEMA IDENTIFICADO E VALIDADO

Obras irregulares

Solução Desenvolvida

HORUS Smart detections

Serviços de voos com drones, fotografias de áreas investigadas e algoritmos de comparação de fotografias

PROBLEMA IDENTIFICADO E VALIDADO

Coleta de lixo domiciliar ineficiente

Solução Desenvolvida

 **Lemobs**

Serviço que mapeia e informa os pontos de coleta mais próximos das residências dos cidadãos e informe dias e horários das rotas dos caminhões de lixo.

+ Exemplos

Problemas e Soluções para Grandes Cidades

PROBLEMA IDENTIFICADO E VALIDADO

Emissão de Poluentes por conta do excesso de veículos, diminuindo a qualidade de vida

Solução Desenvolvida

E·MOVING
mobilidade sustentável

Serviço de assinatura de bikes elétricas

PROBLEMA IDENTIFICADO E VALIDADO

Medo de Dirigir

Solução Desenvolvida

DIRIJAMENTE 3.0

Serviço para ajudar motoristas a perderem o medo e a ansiedade de dirigir

PROBLEMA IDENTIFICADO E VALIDADO

Falta de espaços de lazer ao ar livre

Soluções Desenvolvidas

Desenvolver mobiliário urbano que contribuam com o urbanismo e com o lazer.



REFERÊNCIAS

21212 ACADEMY

- ✓ [14 dicas matadoras para validar o seu problema!](#)

AAAIInovação

- ✓ [Blog](#)

ADMINISTRADORES.COM

- ✓ [10 passos para validar a sua ideia de startup através da "dor" do cliente](#)

BEAT FOR BEAT

- ✓ [5 exemplos de superação da cena nacional em meio à pandemia](#)

CB INSIGHTS

- ✓ [Why Startups Fail: Top 12 Reasons | CB Insights](#)

ENDEAVOR

- ✓ [Identificando problemas para criar negócios](#)

ENVOLVE

- ✓ [Como validar uma ideia de negócio sem enrolação](#)

IDEO

- ✓ [Projeto do Carrinho de Compras](#)

INC

- ✓ [Entrepreneurs: Here Is How You Can Find Problems to Solve](#)

MONITOR MERCANTIL

- ✓ [Quase 50% das empresas fecham em até três anos | Monitor Mercantil](#)

SOCIAL GOOD BRASIL

- ✓ [Entrevistas de validação do problema e da solução – um guia de boas práticas](#)

STARTUP WEEKEND: COMO LEVAR UMA EMPRESA DO CONCEITO À CRIAÇÃO EM 54 HORAS

- ✓ *NAGER, Marc; NELSEN, Clint; NOUYRIGAT, Franck. 1ª. ed. Rio de Janeiro: Altas Book, 2012.*

STARTUPI

- ✓ [Vídeo: Validação de Problema e Validação da Solução, sabe qual a diferença?](#)

IDENTIFICAÇÃO E VALIDAÇÃO
PROBLEMA +
SOLUÇÃO

No processo de criação de
uma ideia de negócio



www.neuronio.com.br

[Facebook](#) | [LinkedIn](#)