

APRESENTADO POR  
**PEDRO H. A. MACHADO**



# STARTING UP

POR ONDE COMEÇAR?

# TRAJE TÓRIA



**2008 - 2012**

ADS na UTFPR - CP e  
programador .net na S4W  
marketing digital



**2012 - 2014**

Pós em Web UTFPR - FB,  
analista e programador na  
CISS



**2016 - 2018**

Professor na UNISEP - DV  
UTFPR - DV e analista na  
CISS



**2014 - 2016**

Mestrado em Engenharia de  
Produção e sistemas UTFPR -  
PB e analista na CISS

**2019**  
ALUG



# AGENDA

## DA



### **NEGÓCIO**

Definição de negócio e a forma que se relaciona com software



### **PROBLEMA**

Antes de começar qualquer coisa pense: O problema é real?



### **ENCAIXE**

O verdadeiro encaixe do problema com a solução



### **CONCLUSÃO**

Está preparado para fazer a diferença hoje?



# NEGÓ CÍO

## A CORRETA



definição sobre **o que precisa ser feito** é a parte mais difícil do desenvolvimento de sistemas. Nenhuma outra **compromete tanto um projeto quando má executada**. E nenhuma é mais difícil de ser corrigida. Fred Brooks (1986)

# NEGÓ CIO

"Não existe o jeito certo  
de fazer a coisa errada"



**BENE  
FÍCIOS**

**NEGÓ  
CIO**

**FUNCIO  
NALI  
DADE**



COMECE COM UM  
**PROBLEMA** E NÃO COM  
UMA SOLUÇÃO

A hand is shown in the foreground, reaching out towards the ocean. The background features a sunset over the water, with a pink and orange sky and dark silhouettes of mountains in the distance. The overall mood is contemplative and serene.

# PRO

# BLEMA

Por que uma furadeira?

Resposta: Porque preciso furar uma parede

Por que furar uma parede?

Resposta: Porque preciso pendurar um quadro

Por que pendurar um quadro?

Resposta: Porque já enjoei da decoração atual

A hand is shown in the foreground, reaching out towards the ocean. The background features a sunset over the water, with a pink and orange sky and dark silhouettes of mountains in the distance. The overall mood is contemplative and hopeful.

# PRO BLEMA

Empresas tradicionais partem de problemas **conhecidos** e os tratam com soluções **conhecidas**

---

Startups tratam um problema **desconhecido** e entendem que a solução também é **desconhecida**



# PROBLEMA

## #1. Definir bem o problema

9 em cada 10 pessoas irão partir da **falta de sua solução** (e não do problema real) para descrever a dor do cliente ou o problema que sua startup deseja resolver

# PROBLEMA

## #1. Definir bem o problema

O problema não é a “falta de um serviço que entregue comida a moradores de rua”. **O problema é “milhões de pessoas morrem de fome todos os anos,”.**

*Você ainda não sabe se entregar comida grátis vai resolver o problema de verdade*

A hand is shown in the foreground, reaching out towards the ocean. The background features a sunset over the water, with a pink and orange sky and dark silhouettes of mountains in the distance. The overall mood is contemplative and hopeful.

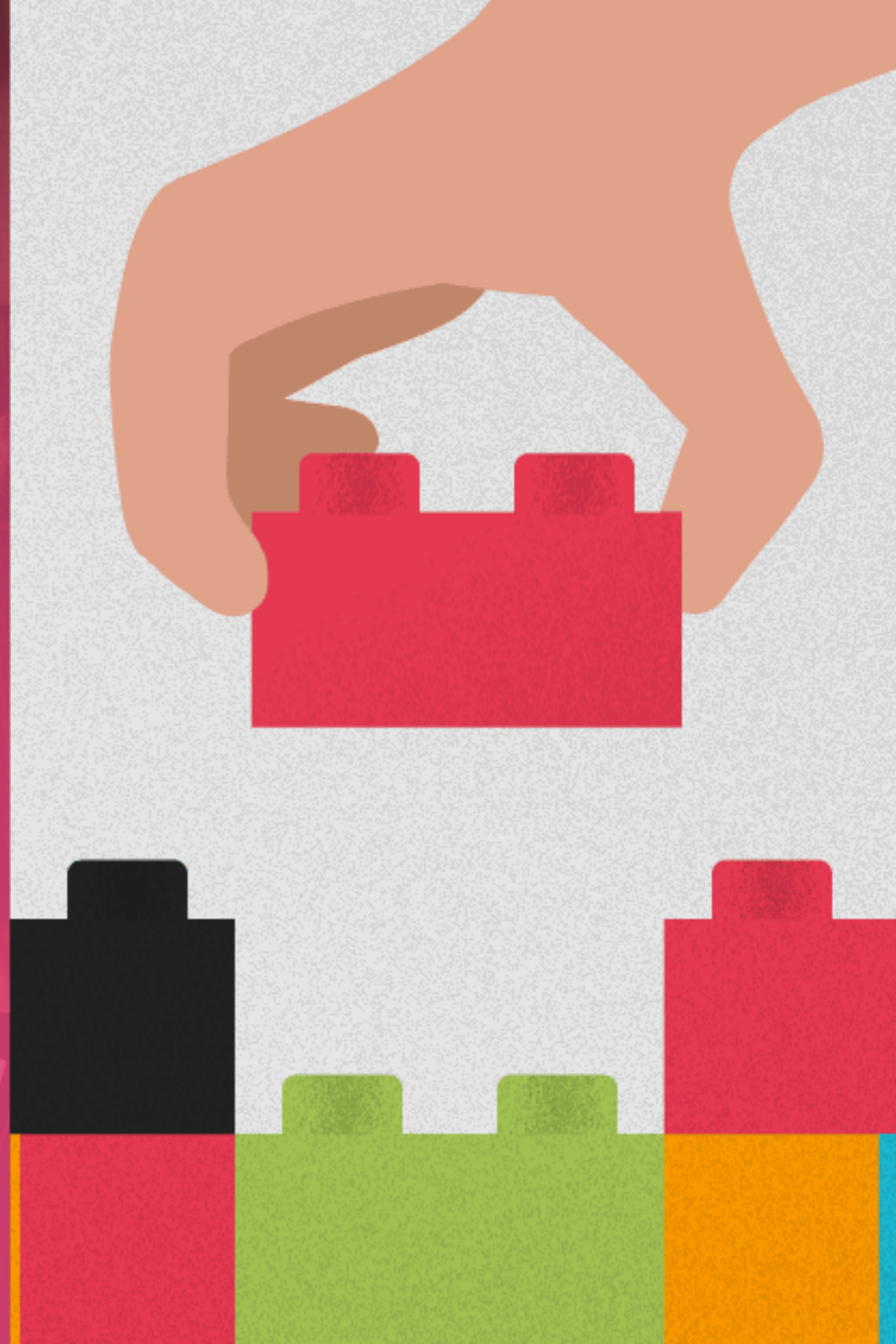
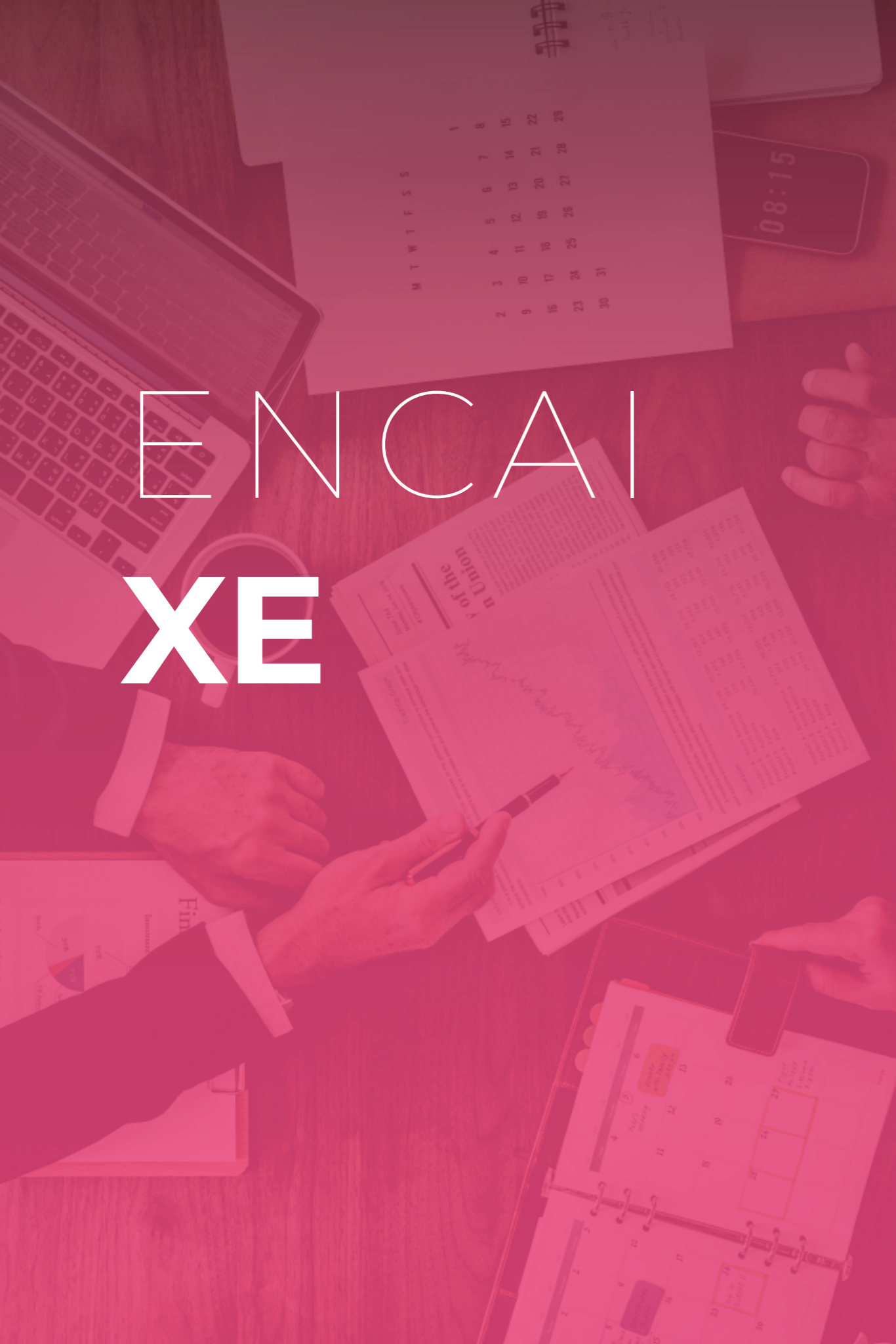
# PRO

# BLEMA

Não é a falta do que você quer fazer e por que você se motivou a fazer isso. É a **causa real da dor do cliente**, e ela leva tempo para ser entendida... ela é o primeiro passo do seu trabalho como empreendedor.

---

# ENCAI XE



# ENCAIXE

PROBLEM-SOLUTION FIT

## PASSO A PASSO



