

Lean Canvas — Planejamento do MVP

O Lean Canvas foi criado por Ash Maurya como uma adaptação do Business Model Canvas, focada em **startups e projetos inovadores**. Ele ajuda você a planejar seu **MVP** (Produto Mínimo Viável) — a versão mais simples da sua ideia que já entrega valor real.

A diferença para o Business Model Canvas: O Lean Canvas foca mais em problemas, soluções e riscos. É ideal para quando você ainda está validando se a ideia faz sentido.

Como usar:

1. Preencha na ordem sugerida (Problema primeiro, depois Segmentos)
2. Seja direto e objetivo — frases curtas
3. Use post-its antes de passar a limpo
4. Revise após cada rodada de testes com usuários

Visão Geral

PROBLEMA Top 3 problemas Seção 1	SOLUÇÃO Top 3 funcionalidades Seção 4	PROPOSTA DE VALOR UNICA Frase única e clara Seção 3	VANTAGEM INJUSTA 0 que não pode ser copiado Seção 9	SEGMENTO DE CLIEN Quem são primeiro usuários Seção 2
ALTERNATIVAS EXISTENTES		CONCEITO DE ALTO NIVEL		EARLY ADOPTERS
METRICAS-CHAVE Seção 8			CANAIS Seção 5	
ESTRUTURA DE CUSTOS Seção 7		FONTES DE RECEITA Seção 6		

Informações do Projeto

Campo	Preencha aqui
Nome do projeto:	
Equipe:	
Turma / Ano:	
Data:	//
Versão:	☐ v1 ☐ v2 ☐ v3

Seção 1 — Problema

O que é: Os 3 principais problemas que seu projeto se propõe a resolver. Comece por aqui — sem um problema real, não existe solução que valha.

Perguntas-guia:

- Que problema real e urgente queremos resolver?

- Quem sofre mais com esse problema?
- Com que frequência esse problema acontece?
- Quais as consequências de não resolver?

Os 3 principais problemas:

No.	Problema	Gravidade (1-5)
1		
2		
3		

Alternativas existentes (como as pessoas resolvem isso HOJE):

Alternativa atual	Por que não é boa o suficiente?

Dica: Se não existem alternativas, questione se o problema é real. Se existem muitas, questione se você consegue ser significativamente melhor.

Seção 2 — Segmentos de Clientes

O que é: As pessoas que sofrem com o problema e que serão os primeiros usuários da sua solução (early adopters).

Perguntas-guia:

- Quem sente mais dor com esse problema?
- Quem estaria disposto a experimentar uma solução nova?
- Onde essas pessoas estão? Como chegamos até elas?

Perfil do usuário principal:

Característica	Descrição
Faixa etária	
Contexto (escola, trabalho)	
Comportamento digital	

Característica	Descrição
Principal frustração	
O que mais valoriza	

Early adopters (primeiros usuários):

Quem são as primeiras 10-50 pessoas que testariam sua solução?

Estimativa de público-alvo total: _____

Seção 3 — Proposta de Valor Única

O que é: UMA frase clara que explica por que seu projeto merece atenção. Deve comunicar o benefício principal de forma irresistível.

Fórmula sugerida:

Nós ajudamos [quem] a [resolver que problema] por meio de [como/com que], diferente de [alternativas] porque [diferencial].

Sua proposta de valor:

” _____ ”

Conceito de alto nível (analogia para explicar rápido):

É como [produto/serviço conhecido], só que para [seu público/contexto].

Exemplo: “É como o Duolingo, só que para aprender a usar IA de forma ética.”

Sua analogia: _____

Teste rápido:

- ☐ Se alguém ler essa frase em 5 segundos, entende o que vocês fazem?
- ☐ A frase destaca o que há de único no projeto?

- ☐ A frase fala do benefício para o usuário (não só da tecnologia)?

Seção 4 — Solução

O que é: As funcionalidades essenciais do seu MVP — apenas o mínimo necessário para resolver o problema principal.

As 3 funcionalidades essenciais do MVP:

No.	Funcionalidade	Resolve qual problema?	Usa IA?
1		Problema ___	☐ Sim
2		Problema ___	☐ Sim
3		Problema ___	☐ Sim

Como a IA é utilizada no projeto:

Funcionalidade de IA	Ferramenta/API	Objetivo
----------------------	----------------	----------

--

Lembre-se: O MVP não é o projeto final. É a versão mais enxuta que permite aprender se a ideia funciona. Se você está pensando em mais de 3 funcionalidades, está pensando grande demais para o MVP. Corte sem piedade!

O que NÃO estará no MVP (mas pode vir depois):

-
-
-

Seção 5 — Canais

O que é: Como você vai alcançar seus primeiros usuários e entregar a solução.

Tipo de canal	Canal específico	Prioridade (Alta/Média/Baixa)
Descoberta		

Tipo de canal	Canal específico	Prioridade (Alta/Média/Baixa)
Descoberta		
Entrega do produto		
Suporte / feedback		
Retenção		

Estratégia de lançamento (como vamos atrair os primeiros usuários):

Seção 6 — Fontes de Receita

O que é: Como o projeto pode gerar recursos financeiros para se manter.

Modelo de receita (marque os que se aplicam):

- ☐ Gratuito (impacto social, sem receita direta)
- ☐ Freemium (básico gratuito + recursos premium pagos)
- ☐ Assinatura mensal/anual
- ☐ Venda direta (pagamento único)
- ☐ Comissão por transação
- ☐ Patrocínio / parceria institucional
- ☐ Financiamento público (editais, governo)
- ☐ Outro: _____

Detalhamento da receita:

Fonte de receita	Valor estimado (R\$)	Modelo

Pergunta importante: O usuário pagaria por isso? Quanto?

Se o projeto for de impacto social gratuito, como se sustenta?

Seção 7 – Estrutura de Custos

O que é: Todos os gastos necessários para construir e manter o MVP.

Item de custo	Categoria	Valor (R\$)	Frequência
	☐ Fixo ☐ Var		☐ Único ☐ Mensal
	☐ Fixo ☐ Var		☐ Único ☐ Mensal
	☐ Fixo ☐ Var		☐ Único ☐ Mensal
	☐ Fixo ☐ Var		☐ Único ☐ Mensal
	☐ Fixo ☐ Var		☐ Único ☐ Mensal
Total mensal			
Total para lançar			

Ferramentas gratuitas que podemos usar para reduzir custos:

Necessidade	Ferramenta gratuita sugerida
Criação de site	Google Sites, Canva
Prototipação	Figma (plano gratuito)
IA / Chatbot	ChatGPT, Gemini
Formulários / pesquisa	Google Forms
Design gráfico	Canva
Comunicação do time	WhatsApp, Discord
Gerenciamento de tarefas	Trello, Notion

Seção 8 — Métricas-Chave

O que é: Os números que mostram se o projeto está funcionando. Sem métricas, você está no escuro.

Perguntas-guia:

- Como sabemos que o problema está sendo resolvido?
- Quantas pessoas estão usando?
- As pessoas voltam a usar? Com que frequência?
- Qual é o nível de satisfação?

Métrica	Como medir?	Meta para o 1o mês	Meta para 3 meses
No. de usuários			
Taxa de retorno			
Satisfação (NPS ou nota)			
Métrica específica do projeto			
Métrica específica do projeto			

Métrica mais importante (North Star Metric):

(Escolha UMA métrica que, se melhorar, significa que o projeto está no caminho certo. Exemplo: "número de alunos que completam uma sessão de estudo por semana")

Seção 9 — Vantagem Injusta

O que é: Algo que você têm e que **não pode ser facilmente copiado** por outros. É o "fosso" que protege seu projeto.

Perguntas-guia:

- O que temos que é difícil de replicar?
- Temos acesso privilegiado a algum público ou dado?

- Temos conhecimento especial sobre o problema?
- Temos parcerias exclusivas?
- Temos uma comunidade engajada?

Possíveis vantagens injustas (marque as que se aplicam):

- ☐ Conhecimento profundo do problema (vivemos ele)
- ☐ Acesso direto ao público-alvo (somos parte dele)
- ☐ Dados exclusivos ou privilegiados
- ☐ Parceria estratégica com [_____]
- ☐ Comunidade já construída
- ☐ Paixão genuína pelo tema
- ☐ Combinação única de habilidades no time
- ☐ Outro: _____

Nossa principal vantagem injusta:

Se você ainda não tem uma vantagem injusta, tudo bem! Pense no que pode construir ao longo do tempo. Vantagens injustas são cultivadas, não aparecem do dia para a noite.

Checklist do MVP

Antes de começar a construir, verifique:

- ☐ O problema é real e foi validado com pelo menos 5 pessoas reais
- ☐ A solução tem no máximo 3 funcionalidades essenciais
- ☐ A proposta de valor cabe em uma frase clara
- ☐ Sabemos quem são os primeiros 10-50 usuários
- ☐ Temos métricas claras para medir sucesso
- ☐ O custo é viável para nosso contexto de estudantes
- ☐ Sabemos qual canal usar para alcançar os primeiros usuários
- ☐ A equipe está alinhada sobre o que é e o que não é o MVP

Hipóteses a Validar

O Lean Canvas e, no fundo, um conjunto de hipóteses. Liste as mais importantes e como pretende validá-las:

Hipótese	Como validar?	Resultado
O problema é real e frequente		☐ Validada ☐ Não
As pessoas querem uma solução		☐ Validada ☐ Não
Nossa solução resolve o problema		☐ Validada ☐ Não
As pessoas usariam nossa solução		☐ Validada ☐ Não
O canal funciona para alcançar o público		☐ Validada ☐ Não
O modelo de receita faz sentido		☐ Validada ☐ Não

Histórico de Versões

Versão	Data	Principais mudanças
v1		Primeira versão
v2		
v3		

Próximo passo: Com o Lean Canvas preenchido, é hora de construir o protótipo e testar com pessoas reais! Lembre-se: nenhum plano sobrevive ao primeiro contato com o usuário. O objetivo não é acertar de primeira, é aprender o mais rápido possível.