



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA**  
**CENTRO DE TECNOLÓGICO**  
**Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção**  
Campus Universitário Reitor João David Ferreira Lima - Trindade  
CEP 88040.900 - Florianópolis SC  
Fone: (48) 3721-7001/7011



**PLANO DE ENSINO**  
**TRIMESTRE – 2022-2**

**1. IDENTIFICAÇÃO DA DISCIPLINA:**

| CÓDIGO    | NOME DA DISCIPLINA | TURMA (S) | TOTAL DE HORAS-AULA              |
|-----------|--------------------|-----------|----------------------------------|
| EPS410098 | Lean Startup 1     |           | Remota Síncrona: 54<br>Total: 54 |

**2. PROFESSOR(ES) MINISTRANTE(S)**

Fernando Antônio Forcellini (fernando.forcellini@ufsc.br)

**3. PRÉ-REQUISITO(S)**

| CÓDIGO | NOME DA DISCIPLINA |
|--------|--------------------|
|        |                    |

**4. EMENTA**

Assunto 1: Lean Startup - como testar hipóteses de negócios de forma rápida e iterativa;  
Assunto 2: Desenvolvimento de Clientes - como conversar com os clientes para validar e invalidar ideias de startup;  
Assunto 3: Lean Model Canvas - como usar o Lean Model Canvas como um scorecard para o desenvolvimento do modelo de negócios.

**5. OBJETIVOS**

A disciplina busca capacitar os alunos nas seguintes competências:

- Empreendedorismo
- Relacionamento Interpessoal
- Aprender Fazendo

A habilidade empreendedora do estudante envolve o entendimento dos usuários e outros *stakeholders*, a elaboração de modelo de negócio que atenda os usuários e *stakeholders*, e que seja viável técnica e economicamente no mercado. Ainda deverá ser capaz de atrair investidores para o negócio proposto.

O relacionamento interpessoal está associado a aprendizagem colaborativa e cooperativa, desenvolvendo no estudante as habilidades sociocomportamentais, capacidade de trabalhar em equipe, com criatividade, boa comunicação verbal, objetividade e liderança.

Aprender fazendo envolve a busca por conhecimentos pela integração da teoria com a prática. Aprender a aprender possibilitará ao estudante a autonomia para aplicação de ciclos de aprendizagem, nos quais ele desenvolverá as habilidades de planejamento, execução, reflexão e ajuste.

**6. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

Introdução. Conceito de startup. Os 5 princípios da Startup Enxuta. Ciclo: construir, medir e aprender. Lean Canvas. Problema e Segmentos de Clientes. Entrevista sobre o Problema. Proposta Única de Valor. Solução. Entrevista sobre a Solução. Introdução ao conceito de MPV (mínimo produto viável). Tipos de MPV. Testes de hipóteses e prototipagem rápida. Canais. Estrutura de Custos e Fluxo de Receitas. Métricas. Vantagem Diferencial.

## 7. METODOLOGIA DE ENSINO

A disciplina cobrirá, a partir das ideias iniciais, o Estágio de *Problem/Solution Fit*, possibilitando que os participantes, trabalhando em equipe, desenvolvam modelos de negócio para startups, utilizando a abordagem de didática ativa *Project Based Learning*.

As aulas serão presenciais e realizadas nos horários já definidos (terças-feiras (A1) das 10:00 às 12:00h, e quintas-feiras (A2) das 10:00 às 12:00h). A figura 1 mostra uma visão geral da disciplina.

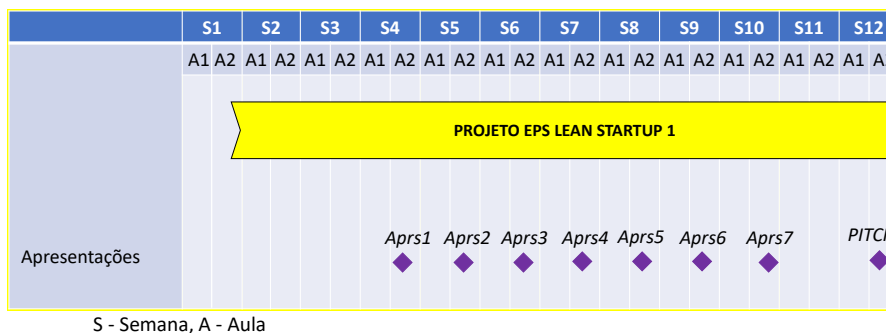


Fig. 1 - Visão geral da disciplina.

As aulas síncronas serão realizadas via plataforma Zoom, e o link para cada aula será disponibilizado no MOODLE.

Para todas as aulas A1 e a primeira aula A2 haverá suporte de material em meio digital disponibilizado no MOODLE.

Serão formadas equipes para o desenvolvimento de um modelo de negócio para uma startup. Cada equipe terá espaço específico no MOODLE para as entregas, apresentações e avaliações.

Para as aulas A2, a partir da S2, cada equipe deverá postar via MOODLE, até às 23:59h do dia anterior uma apresentação contendo os itens indicados no cronograma do item 8 deste plano de ensino.

A frequência será registrada conforme relatório de acesso e uso da plataforma Zoom para todas as aulas síncronas.

Qualquer propriedade intelectual (patentes, direitos autorais e software) e outros materiais desenvolvidos pelas equipes serão de propriedade conjunta de todos os membros da equipe. Isso significa que cada membro da equipe tem direitos de propriedade sobre TODOS os materiais desenvolvidos pela equipe do aluno.

## 8. AVALIAÇÃO

Ocorrerá por meio de 15 (quinze) avaliações, a saber: 7 Apresentações (Aprs1 - Aprs7), 1 Artigo final, e o Pitch.

A média final (MF) será calculada pela ponderação das médias destas avaliações com pesos 6, 2, e 2, respectivamente, ou seja:

$$MF = [MAP \times 6 + NA \times 2 + NP \times 2] / 10$$

Sendo:

MAP – Média das Apresentações

NA – Nota do Artigo

NP – Nota do Pitch

## 9. CRONOGRAMA

| EPS 4100 98 – 2022/2 – terças 10:00 h e quintas 10:00 h |      |                                                                                       |       |
|---------------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Sem.                                                    | Aula | Assunto Planejado                                                                     | Data  |
| 1                                                       | A1   | Introdução                                                                            | 07/06 |
|                                                         | A2   | Modelos de Negócio ( <i>Business Models</i> ); Desenvolvimento de Clientes            | 09/06 |
| 2                                                       | A1   | Abordagem Lean Startup, Lean Canvas                                                   | 14/06 |
|                                                         | A2   | Feriado                                                                               | 16/06 |
| 3                                                       | A1   | Problem Solution Fit, Product Market Fit                                              | 21/06 |
|                                                         | A2   | Problema e Segmentos de Clientes ( <i>Problem and Customer Segments</i> ) - parte 1   | 23/06 |
| 4                                                       | A1   | Problema e Segmentos de Clientes ( <i>Problem and Customer Segments</i> ) - parte 2   | 28/06 |
|                                                         | A2   | Proposta de Valor ( <i>Unique Value Proposition</i> )                                 | 30/06 |
| 5                                                       | A1   | Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs1)                                  | 05/07 |
|                                                         | A2   | Solução ( <i>Solution</i> )                                                           | 07/07 |
| 6                                                       | A1   | Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs2)                                  | 12/07 |
|                                                         | A2   | Canais ( <i>Channels</i> )                                                            | 14/07 |
| 7                                                       | A1   | Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs3)                                  | 19/07 |
|                                                         | A2   | Estrutura de Custos e Fontes de Receita ( <i>Revenue Streams and Cost Structure</i> ) | 21/07 |
| 8                                                       | A1   | Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs4)                                  | 26/07 |
|                                                         | A2   | Métricas ( <i>Key Metrics</i> )                                                       | 28/07 |
| 9                                                       | A1   | Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs5)                                  | 02/08 |
|                                                         | A2   | Competência Essencial ( <i>Unfair Advantage</i> )                                     | 04/08 |
| 10                                                      | A1   | Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs6)                                  | 23/08 |
|                                                         | A2   | Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs7)                                  | 25/08 |
| 11                                                      | A1   | Estudos de casos de desenvolvimento de Startups                                       | 30/08 |
|                                                         | A2   | Estudos de casos de desenvolvimento de Startups                                       | 01/09 |
| 12                                                      | A1   | Estudos de casos de desenvolvimento de Startups                                       | 06/09 |
|                                                         | A2   | Apresentação final: Pitch                                                             | 08/09 |

**10. BIBLIOGRAFIA BÁSICA** (disponível no moodle)

BLANK, S. The four steps to the epiphany: successful strategies for products that win. 2nd ed. Kindle version 2013.

EISENMANN, T.; RIES, E.; DILLARD, S. Hypothesis-driven entrepreneurship: the Lean Startup. Harvard Business School Case 9-812- 095. Boston: HBS, 2013.

HUMBLE, J.; MOLESKY, J.; O'REILLY, B. Lean Enterprise. O'Reilly Media, Inc. 2015.

KAWASAKI, G. The art of the start 2.0: the time-tested, battle hardened guide for anyone starting anything. New York: Penguin, 2015.

MAURYA, A. Running Lean - A systematic process for iterating your web application from Plan A to a plan that Works. O'Reilly, 2012.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers. Paperback, 2010.

RIES, E. The Lean Startup: how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York: Crown Business, 2011.