



**PLANO DE ENSINO**  
**TRIMESTRE – 2024-2**

**1. IDENTIFICAÇÃO DA DISCIPLINA:**

CÓDIGO	NOME DA DISCIPLINA	TURMA (S)	TOTAL DE HORAS-AULA
EPS410098	Lean Startup 1		Horas de aula presencial 45 Horas de Interação online. 0 Total: 45

**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 das 08:00 às 12:00h). A figura 1 mostra uma visão geral da disciplina.

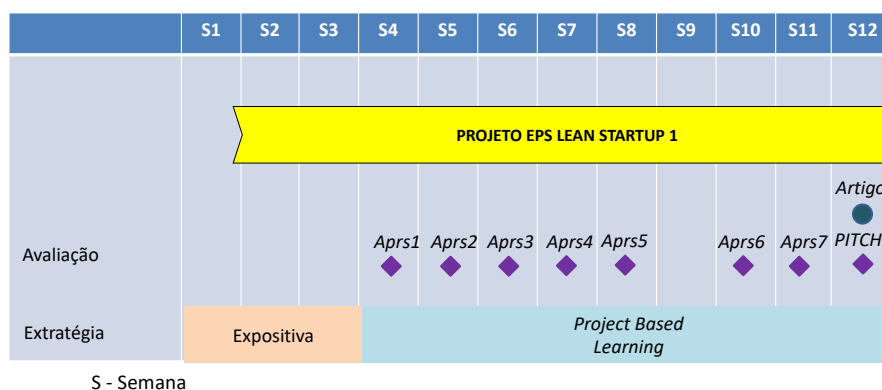


Fig. 1 - Visão geral da disciplina.

Para todas as aulas 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.

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.

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 9 (nove) 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 - 12 semanas

EPS 4100 98 – 2024/2 – terças 14:00 h às 18:00 h		
Aula	Assunto Planejado	Modalidades/ Recursos
A1	Introdução Modelos de Negócio ( <i>Business Models</i> );	28/05 4 h presencial
A2	Desenvolvimento de Clientes Abordagem Lean Startup, Lean Canvas	04/06 4 h presencial
A3	Problem Solution Fit, Product Market Fit Problema e Segmentos de Clientes ( <i>Problem and Customer Segments</i> )	11/06 4 h presencial
A4	Proposta de Valor ( <i>Unique Value Proposition</i> )	18/06 4 h presencial
A5	Solução ( <i>Solution</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs1)	25/06 4 h presencial
A6	Canais ( <i>Channels</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs2)	02/07 4 h presencial
A7	Estrutura de Custos e Fontes de Receita ( <i>Revenue Streams and Cost Structure</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs3)	30/07 4 h presencial
A8	Métricas ( <i>Key Metrics</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs4)	06/08 4 h presencial
A9	Competência Essencial ( <i>Unfair Advantage</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs5)	13/08 4 h presencial
A10	Sumário Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs6)	20/08 4 h presencial
A11	Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs7)	27/08 4 h presencial
A12	Apresentação final: Pitch	03/09 4 h presencial

## 10. BIBLIOGRAFIA BÁSICA (disponível no moodle)

- AZEVEDO, J. Como nasce uma startup: O passo a passo para criar um negócio de sucesso e altamente lucrativo. BUZZ EDITORA. 2023.
- 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. Comece sua Startup Enxuta. 2ª Edição. Editora Benvirá. 2024.
- 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.
- SENOR, D.; SINGER, S. Start Up Nation: A História do Milagre Econômico Israelense. Bookman. 2023.

## EPS 4100 98 – 2023/3 – terças 14:00 h às 18:00 h

Aula	Assunto Planejado	Data
A1	Introdução Modelos de Negócio ( <i>Business Models</i> );	19/09
A2	Desenvolvimento de Clientes Abordagem Lean Startup, Lean Canvas	26/09
A3	Problem Solution Fit, Product Market Fit Problema e Segmentos de Clientes ( <i>Problem and Customer Segments</i> )	03/10
A4	Proposta de Valor ( <i>Unique Value Proposition</i> )	10/10
A5	Solução ( <i>Solution</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs1)	17/10
A6	Canais ( <i>Channels</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs2)	24/10
A7	Estrutura de Custos e Fontes de Receita ( <i>Revenue Streams and Cost Structure</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs3)	31/10
A8	Métricas ( <i>Key Metrics</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs4)	07/11
A9	Competência Essencial ( <i>Unfair Advantage</i> ) Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs5)	14/11
A10	Sumário Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs6)	21/11
A11	Apresentação das equipes – Lições Aprendidas (Aprs7)	28/11
A12	Apresentação final: Pitch	05/12