



BEERSPOT

Vivendo uma startup

Luciano Kenji Sugiura

Orientador: Fabio Kon





- INTRODUÇÃO
- MERCADO DE CERVEJAS ESPECIAIS
- A STARTUP E O PRODUTO
- TECNOLOGIAS ENVOLVIDAS
- DEMO



BEERSPOT
Vivendo uma startup

INTRODUÇÃO



MOTIVAÇÕES



MOTIVAÇÕES

- Gosto por programação para aplicativos



MOTIVAÇÕES

- Gosto por programação para aplicativos
- Vontade de programar em todas as plataformas



MOTIVAÇÕES

- Gosto por programação para aplicativos
- Vontade de programar em todas as plataformas
- Atração por empreendedorismo



MOTIVAÇÕES

- Gosto por programação para aplicativos
- Vontade de programar em todas as plataformas
- Atração por empreendedorismo
- Muita atração por cervejas especiais 



OBJETIVOS



OBJETIVOS

- Conhecer e implementar todas as partes de um sistema de uso real



OBJETIVOS

- Conhecer e implementar todas as partes de um sistema de uso real
- Vivenciar o processo de criação de uma startup



OBJETIVOS

- Conhecer e implementar todas as partes de um sistema de uso real
- Vivenciar o processo de criação de uma startup
- Aprender e praticar a metodologia *Lean Startup*



OBJETIVOS

- Conhecer e implementar todas as partes de um sistema de uso real
- Vivenciar o processo de criação de uma startup
- Aprender e praticar a metodologia *Lean Startup*
- Criar um projeto que possa se tornar uma startup de verdade



BEERSPOT
Vivendo uma startup

MERCADO DE CERVEJAS ESPECIAIS



POR QUE ESSE MERCADO?



POR QUE ESSE MERCADO?

Em artigos recentes dos sites G1 e Exame:



POR QUE ESSE MERCADO?

Em artigos recentes dos sites G1 e Exame:

- o Brasil é o 3º maior produtor de cerveja no mundo, com cerca de 13 bilhões de litros por ano



POR QUE ESSE MERCADO?

Em artigos recentes dos sites G1 e Exame:

- o Brasil é o 3º maior produtor de cerveja no mundo, com cerca de 13 bilhões de litros por ano
- em 2009, as cervejas especiais correspondiam a 1,5% ~ 2%. Em 2014, correspondem a 5% ~ 6%



POR QUE ESSE MERCADO?

Em artigos recentes dos sites G1 e Exame:

- o Brasil é o 3º maior produtor de cerveja no mundo, com cerca de 13 bilhões de litros por ano
- em 2009, as cervejas especiais correspondiam a 1,5% ~ 2%. Em 2014, correspondem a 5% ~ 6%
- entre 2011 e 2013, quase 14000 lojas especializadas no ramo foram abertas no Brasil



BEERSPOT
Vivendo uma startup

A STARTUP E O PRODUTO



O QUE É UMA STARTUP?



O QUE É UMA STARTUP?

Segundo Eric Ries, em *The Lean Startup*:

"Uma startup é uma instituição humana desenhada para criar um novo produto ou serviço sob condições de extrema incerteza."



THE LEAN STARTUP (A STARTUP ENXUTA)



BEERSPOT

Vivendo uma startup

A STARTUP E O PRODUTO

THE LEAN STARTUP (A STARTUP ENXUTA)

O ciclo *Build-Measure-Learn*



THE LEAN STARTUP (A STARTUP ENXUTA)

O ciclo *Build-Measure-Learn*

- *Build*: Definir as hipóteses iniciais e lançar um Produto Mínimo Viável (*Minimum Viable Product*, MVP)



THE LEAN STARTUP (A STARTUP ENXUTA)

O ciclo *Build-Measure-Learn*

- *Build*: Definir as hipóteses iniciais e lançar um Produto Mínimo Viável (*Minimum Viable Product*, MVP)
- *Measure*: colocar o MVP em prática e coletar os dados necessários para validar as hipóteses



THE LEAN STARTUP (A STARTUP ENXUTA)

O ciclo *Build-Measure-Learn*

- *Build*: Definir as hipóteses iniciais e lançar um Produto Mínimo Viável (*Minimum Viable Product*, MVP)
- *Measure*: colocar o MVP em prática e coletar os dados necessários para validar as hipóteses
- *Learn*: analisar se as hipóteses são válidas



THE LEAN STARTUP (A STARTUP ENXUTA)

O ciclo *Build-Measure-Learn*

- *Build*: Definir as hipóteses iniciais e lançar um Produto Mínimo Viável (*Minimum Viable Product*, MVP)
- *Measure*: colocar o MVP em prática e coletar os dados necessários para validar as hipóteses
- *Learn*: analisar se as hipóteses são válidas
- Perseverar ou pivotar



THE LEAN STARTUP (A STARTUP ENXUTA)

O ciclo *Build-Measure-Learn*

- *Build*: Definir as hipóteses iniciais e lançar um Produto Mínimo Viável (*Minimum Viable Product*, MVP)
- *Measure*: colocar o MVP em prática e coletar os dados necessários para validar as hipóteses
- *Learn*: analisar se as hipóteses são válidas
- Perseverar ou pivotar
- "aprendizado validado" como unidade de progresso



BUSINESS MODEL CANVAS

BUSINESS MODEL CANVAS

PROBLEM Encontrar ofertas Compartilhar experiências Saber quais rótulos e estilos já provou Fonte de conhecimento/novidade Rótulos exclusivos, serviço de entrega Divulgar ofertas Auto-promoção das lojas EXISTING ALTERNATIVES Redes sociais cervejeiras (Brejas, Untappd, BierTab) Ofertas divulgadas em redes sociais	SOLUTION receber ofertas/novidades por aplicativo check-in, publicação em redes sociais catálogo de provados Ofertas exclusivas com entrega divulgação de ofertas e eventos KEY METRICS Pageviews de landing page para lojista, número de cadastros Pageviews de landing page de usuário, número de cadastros Pageviews no aplicativo Número de usuários que aproveitaram a oferta (validados na loja)	UNIQUE VALUE PROPOSITION Conheça, compartilhe e veja ofertas das melhores cervejas Encontre efetivamente seu público alvo	UNFAIR ADVANTAGE Parcerias personalizadas Ofertas exclusivas, por valor baixo ou por exclusividade CHANNELS amigos internet (blogs, fóruns) flyers em empórios	CUSTOMER SEGMENTS Lojistas especializados (empórios) Lojistas genéricos (mercados) Usuários com alto poder aquisitivo Usuários heavy (alta frequência de consumo) Usuários novatos (baixa frequência de consumo) EARLY ADOPTERS Lojistas interessados Usuários heavy
COST STRUCTURE Fixos: servidor Variáveis: design e marketing Visita a lojistas Entregas Entrevistas de feedback (usuários/lojistas)		REVENUE STREAMS Valor cobrado sobre uso de promoção / assinaturas Espaço publicitário para lojistas Entrega como serviço premium Consultoria Big Data		



OS PRODUTOS DO BEERSPOT



OS PRODUTOS DO BEERSPOT

- Aplicativo para iOS



OS PRODUTOS DO BEERSPOT

- Aplicativo para iOS
- Aplicativo para Android



OS PRODUTOS DO BEERSPOT

- Aplicativo para iOS
- Aplicativo para Android
- Aplicação web para lojistas



FUNCIONALIDADES IDEALIZADAS



FUNCIONALIDADES IDEALIZADAS

- Ofertas



FUNCIONALIDADES IDEALIZADAS

- Ofertas
- Eventos



FUNCIONALIDADES IDEALIZADAS

- Ofertas
- Eventos
- Guia de estilos



FUNCIONALIDADES IDEALIZADAS

- Ofertas
- Eventos
- Guia de estilos
- Guia de cervejas



FUNCIONALIDADES IDEALIZADAS

- Ofertas
- Eventos
- Guia de estilos
- Guia de cervejas
- Check-in



FUNCIONALIDADES IDEALIZADAS

- Ofertas
- Avaliações de restaurantes
- Avaliação de cervejas
- Eventos
- Guia de estilos
- Guia de cervejas
- Check-in



FUNCIONALIDADES IDEALIZADAS

- Ofertas
- Eventos
- Guia de estilos
- Guia de cervejas
- Check-in
- Avaliação de cervejas
- Minhas cervejas favoritas



FUNCIONALIDADES IDEALIZADAS

- Ofertas
- Eventos
- Guia de estilos
- Guia de cervejas
- Check-in
- Avaliação de cervejas
- Minhas cervejas favoritas
- Conteúdo geral
(novidades, lançamentos etc.)



AS HIPÓTESES INICIAIS E O PRIMEIRO MVP



AS HIPÓTESES INICIAIS E O PRIMEIRO MVP

- Hipóteses: consumidores são ávidos por ofertas; lojistas querem uma ferramenta para divulgação de ofertas



AS HIPÓTESES INICIAIS E O PRIMEIRO MVP

- Hipóteses: consumidores são ávidos por ofertas; lojistas querem uma ferramenta para divulgação de ofertas
- MVP: criar o produto com divulgação de ofertas; entrevistar usuários e lojistas



BEERSPOT

Vivendo uma startup

A STARTUP E O PRODUTO

O PRIMEIRO MVP - OFERTAS



O PRIMEIRO MVP - OFERTAS

- Cada oferta contém um kit de produtos



O PRIMEIRO MVP - OFERTAS

- Cada oferta contém um kit de produtos
- Exemplos de kit:
 - 1 garrafa de A
 - 1 garrafa de A + 1 de B
 - 2 garrafas de A + 2 de B e uma taça



O PRIMEIRO MVP - OFERTAS

- Cada oferta contém um kit de produtos
- Exemplos de kit:
 - 1 garrafa de A
 - 1 garrafa de A + 1 de B
 - 2 garrafas de A + 2 de B e uma taça
- Cada kit tem um valor "de" e um valor "para"



O PRIMEIRO MVP - OFERTAS

- Lojista gera ofertas



O PRIMEIRO MVP - OFERTAS

- Lojista gera ofertas
- Usuário escolhe uma quantidade de kits e gera um cupom com um código



O PRIMEIRO MVP - OFERTAS

- Lojista gera ofertas
- Usuário escolhe uma quantidade de kits e gera um cupom com um código
- Apresenta o cupom na loja para fazer a compra



O PRIMEIRO MVP - OFERTAS

- Lojista gera ofertas
- Usuário escolhe uma quantidade de kits e gera um cupom com um código
- Apresenta o cupom na loja para fazer a compra
- Lojista valida o código do cupom pelo painel





- Instância de servidor na nuvem (Digital Ocean)



- Instância de servidor na nuvem (Digital Ocean)
- Ubuntu Server 14.04



- Instância de servidor na nuvem (Digital Ocean)
- Ubuntu Server 14.04
- Banco de dados PostgreSQL



- Instância de servidor na nuvem (Digital Ocean)
- Ubuntu Server 14.04
- Banco de dados PostgreSQL
- Servidor HTTP nginx



- Instância de servidor na nuvem (Digital Ocean)
- Ubuntu Server 14.04
- Banco de dados PostgreSQL
- Servidor HTTP nginx
- Servidor de aplicação Ruby - PUMA



- Instância de servidor na nuvem (Digital Ocean)
- Ubuntu Server 14.04
- Banco de dados PostgreSQL
- Servidor HTTP nginx
- Servidor de aplicação Ruby - PUMA
- Framework web Ruby on Rails 4



- Instância de servidor na nuvem (Digital Ocean)
- Ubuntu Server 14.04
- Banco de dados PostgreSQL
- Servidor HTTP nginx
- Servidor de aplicação Ruby - PUMA
- Framework web Ruby on Rails 4
- Cocoa Touch para aplicativo iOS



- Instância de servidor na nuvem (Digital Ocean)
- Ubuntu Server 14.04
- Banco de dados PostgreSQL
- Servidor HTTP nginx
- Servidor de aplicação Ruby - PUMA
- Framework web Ruby on Rails 4
- Cocoa Touch para aplicativo iOS
- Android SDK para aplicativo Android



DEMO



Pedro Cortez

Beer sommelier e
diretor de negócios

pedro@beerspot.com.br



Luciano Sugiura

Líder de produto
e tecnologia

luciano@beerspot.com.br



Fabio Kon

Orientador e consultor
do Beerspot

kon@ime.usp.br



BEERSPOT
Vivendo uma startup

O TIME BEERSPOT



Pedro Cortez

Beer sommelier e
diretor de negócios

pedro@beerspot.com.br



Luciano Sugiura

Líder de produto
e tecnologia

luciano@beerspot.com.br



Fabio Kon

Orientador e consultor
do Beerspot

kon@ime.usp.br

DÚVIDAS?