VP Advisor · Gestão 5.0 | Advisor Executivo

Consultoria Empresarial de Negócios

WORKSHOP · TEIA ADE SAMPA

GRAJAÚ

05/08/2026

TIRADENTES

12/08/2026

14h às 17h · 3 horas práticas

Validar antes de executar.

O método que transforma ideias em receita real.

MVP - Como Validar sua Ideia e Crescer sem Desperdiçar Capital - Aplicados a negócios reais.

Sergio Sorrentino

Fundador VP Advisor · Autor Gestão 5.0 · Lean Six Sigma Black Belt · 29 anos de experiência executiva

QUEM É O ADVISOR

Sergio Sorrentino — Executivo antes de ser advisor

Mais de 29 anos de trajetória executiva em setores de alta complexidade. Combina vivência real de gestão com um método proprietário — Gestão 5.0 — desenvolvido a partir de padrões recorrentes observados em empresas que crescem, mas travam na execução.

Formação: Eng. Mecânica EFEI · MBA Vendas PUC-RS · Lean Six Sigma Black Belt · TOC-ICO

Empresas: AB InBev · Accenture · Owens-Illinois · Software AG · OpenText · Axway

Publicações: 6 livros · +100 artigos · Gestão 5.0 · MVP · Finanças · Gestão por Processos

Cobertura: DECNEWS · Logweb · Teletime · TI Inside · MobileTime

+29	6	+100	9+
anos de experiência	livros publicados	artigos sobre gestão	setores atendidos

"Gestão boa precisa aparecer na decisão, na rotina, nos indicadores e no resultado."



PUBLICAÇÕES:

1. Gestão 5.0 — Adaptativa, Humana e Inteligente
2. MVP — Mínimo Produto Viável
3. Gestão por Processos
4. Finanças para Empreendedores
5. Finanças na Prática — Princípios Bíblicos
6. A Realidade Financeira que as Redes Não Mostram

ABERTURA

Apresentações

Antes de começar — vamos nos conhecer. Cada um responde as 3 perguntas abaixo:

01

Quem é você?

Seu nome e o que você faz no seu negócio hoje.

02

Uma curiosidade

Algo sobre você que poucos conhecem.

03

Sua expectativa

O que você quer sair fazendo diferente hoje.

FUNDAMENTOS

Afinal, o que é Gestão?

"Gestão é o ato intencional de transformar esforço e recursos em resultados mensuráveis."



Administrar Recursos

Coordenação inteligente de tempo, pessoas, finanças e materiais.

Para o MEI: saber onde seu tempo e dinheiro estão indo — e se estão gerando retorno.



Tomar Decisões

Escolhas estratégicas focadas em otimização, não em achismo.

Para o MEI: parar de decidir "na intuição" e começar a decidir com dados — mesmo que simples.



Alcançar Objetivos

Direcionamento de todo o esforço diário para um propósito específico.

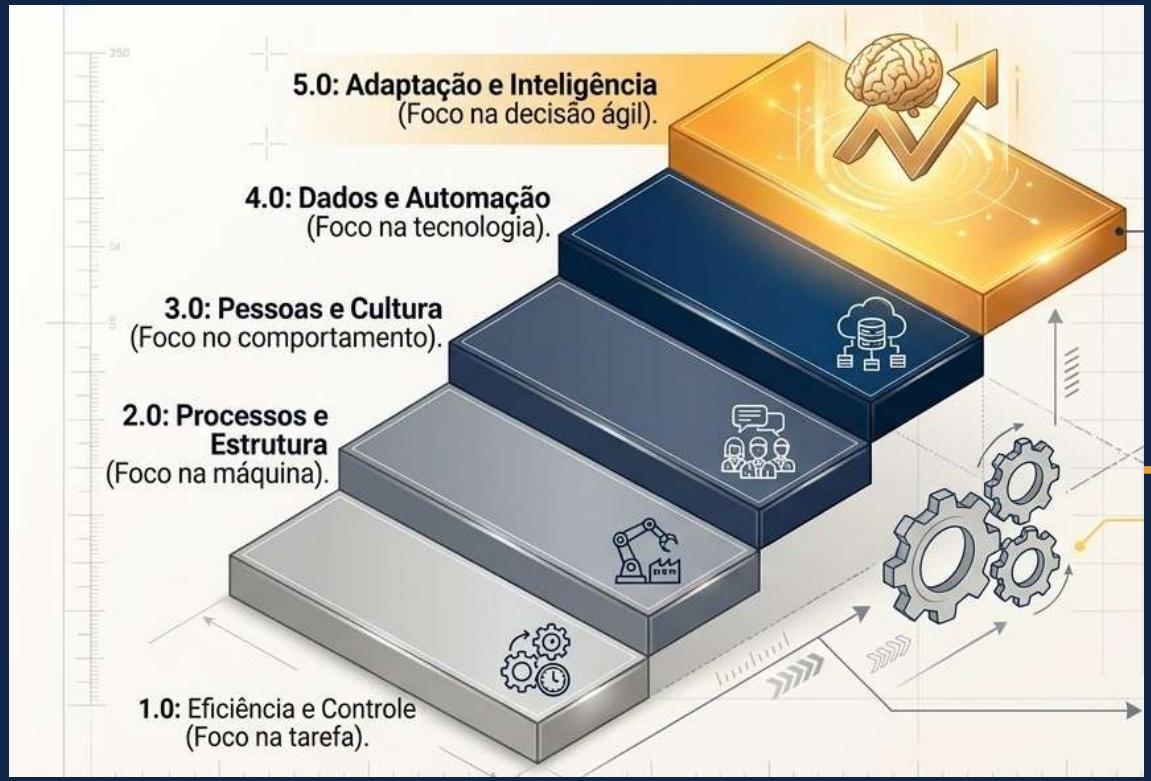
Para o MEI: saber qual o próximo passo que mais importa — e focar nele.

👉 ***Você administra seu negócio — ou seu negócio te administra?***

CONTEXTO

A Evolução da Gestão

Por que o modelo antigo não resolve o problema do empreendedor de hoje



O que é Gestão 5.0 em uma frase:

"Um modelo de gestão integrada, humana e digital — onde a decisão vai para quem está mais perto do problema, a tecnologia amplifica o julgamento humano, e o negócio aprende mais rápido do que o mercado muda."

"Gestão 5.0 não começa com tecnologia. Começa com a decisão certa, tomada com o dado certo, na hora certa."

PILARES

Os 3 Pilares da Gestão 5.0

Três elementos que uma gestão madura precisa equilibrar para crescer com controle

H

Human-Centric

People-Powered

O negócio existe para servir pessoas. Decisões devem ir para quem está mais perto do problema — o cliente.

❌ Construir o produto que você quer, não o que o cliente paga para ter.

→ *Antes de construir qualquer coisa, fale com clientes reais. A dor deles é sua maior fonte de inteligência.*

I

Intelligence-Augmented

Data-Driven Decision

Tecnologia amplifica julgamento humano — não substitui. Dados orientam decisão. Achismo orienta desperdício.

❌ Comprar ferramenta antes de entender o problema.

→ *1 dado real — o pagamento — vale mais que 100 opiniões. Defina 1 métrica antes de testar.*

R

Resilient & Adaptive

Sustainable Growth

Negócios otimizados só para eficiência são frágeis. Resiliência é aprender mais rápido do que o mercado muda.

❌ Escalar antes de validar. Construir estrutura cara antes de provar demanda.

→ *Testar antes de escalar é o ato mais resiliente. Erro rápido e barato é ativo estratégico.*

MÉTODO SER

Estratégia → Execução → Resultados

"A estratégia só aparece nos resultados quando vira rotina."

S — Estratégia Viva

"Para onde vou e por quê?"

Transformar a direção em decisões reais — não documento anual, mas critério vivo de escolha.

APLICAÇÃO NO MVP:

No MVP: hipótese em 1 frase — público específico, dor urgente, sucesso em números.

"Acredito que [público] pagará R$ ___ por [solução] para resolver [dor] em [prazo]."

E — Execução Disciplinada

"Como opero hoje?"

Transformar estratégia em rotina, processo, responsabilidade e melhoria contínua.

APLICAÇÃO NO MVP:

No MVP: 3 tipos de teste — Concierge (manual), Pré-venda, Protótipo. Construído em 48h.

Ferramentas gratuitas: WhatsApp + PicPay + Google Planilha. Zero investimento.

R — Resultados Sustentáveis

"O que estou gerando?"

1 métrica que decide — não dashboard de 40 KPIs, mas o número que move a agulha.

APLICAÇÃO NO MVP:

No MVP: OMTM — 3+ pagamentos em 72h = avança. Zero = ajusta ou pivota.

Tabela de decisão: 5 cenários com ação imediata para cada resultado possível.

No Brasil, errar caro não é opção

É questão de sobrevivência.

7,2 mi

MEIs ativos so em SP

O maior grupo empreendedor do país

34,7%

fecham antes de 2 anos

Sebrae 2026: 65,3% sobrevivem

874 mil

encerramentos 1º tri 2026

Maior volume desde 2023

R$3-5k

custo médio do erro

Investido antes da 1ª venda

"Você não precisa de capital para validar. Você precisa de método."

O ERRO CLÁSSICO

A Ilusão do Produto Perfeito

O padrão que destrói negócios — independente do setor ou do tamanho

5 meses · R$ 120 mil · Zero vendas

O app era impecável: design lindo, pitch afiado, código perfeito. Faltou só uma coisa: clientes dispostos a pagar.

❌ O CAMINHO ERRADO	✅ O CAMINHO CERTO
✗ Construir tudo → validar depois	✓ Validar primeiro → construir o essencial
✗ Investir para ter produto perfeito	✓ Testar com o mínimo necessário
✗ Buscar feedback de amigos e família	✓ Buscar pagamento de clientes reais
✗ Medir features entregues	✓ Medir pagamentos e retenção
✗ Acreditar que o produto é a solução	✓ Deixar o cliente provar a ideia

"O mercado não recompensa quem tem a melhor ideia. Ele recompensa quem valida mais rápido." — Steve Blank

DIAGNÓSTICO

Você está construindo ou validando?

SITUAÇÃO	SINTOMA	AÇÃO CORRETA
🔨 **Desenvolvendo há meses sem cliente pagante**	*Construindo sem validar*	Pare agora. Teste a proposta de valor antes de continuar.
👏 **Recebe elogios, curtidas e "vou comprar em breve"**	*Validação emocional — não real*	Faça pré-vendas reais. Só pagamento é validação.
✅ **Tem protótipo simples e feedback de quem pagou**	*Validação real*	Escale com cuidado e colete novos aprendizados.

A distinção mais importante:

"Validação emocional" = elogios, curtidas, "que ideia incrível", "com certeza compraria". / "Validação real" = alguém tirou dinheiro do bolso e pagou.

"Se ele não coloca dinheiro, é opinião." — Livro MVP, Cap. 2

EXEMPLO 1 — PRODUTO FÍSICO

Marmita Saudável — Antes e Depois do MVP

Negócio de alimentação saudável entregue no bairro

❌ O QUE A MAIORIA FAZ

Fogão industrial	R$ 3.000
Embalagens personalizadas	R$ 800
Aluguel cozinha compartilhada	R$ 600/mês
Curso de nutrição aplicada	R$ 450
TOTAL ANTES DE VENDER 1 MARMITA	**R$ 4.850**

Resultado após 3 meses: 8 clientes. O negócio não paga o aluguel da cozinha.

✅ O MVP CERTO — CONCIERGE

Mensagem no WhatsApp para 40 contatos:

"Estou testando entrega de marmita saudável no bairro. R$ 18 por unidade, entrego na sua casa ou trabalho. Quem topa pagar essa semana e me dar feedback?"

Custo do teste	**R$ 0**
Tempo de setup	**2 horas**
Meta para validar	**10 pedidos em 72h**

O que aprender com quem NÃO pediu:

→ "R$ 18 está caro" → testar R$ 14

→ "Não tenho como pagar adiantado" → pagar na entrega

→ "Prefiro variedade" → cardápio rotativo

S: Hipótese clara · E: Entrega manual · R: Nº de pedidos pagos

EXEMPLO 2 — SERVIÇO PRESENCIAL

Personal Organizer — Antes e Depois do MVP

Serviço de organização de residências no bairro

❌ O QUE A MAIORIA FAZ

Abre CNPJ + conta PJ	R$ 600
Curso de personal organizer	R$ 890
Logo + cartão de visita	R$ 350
Site no Wix	R$ 180/ano
Kit de organização	R$ 250
TOTAL ANTES DE 1 CLIENTE	**R$ 2.270**

2 meses postando nas redes: 1 cliente. Não cobriu os custos.

✅ O MVP CERTO — CONCIERGE

Mensagem para vizinhos e conhecidos:

"Estou oferecendo organização de cozinha ou closet — 3 horas, R$ 120. As 3 primeiras pessoas pagam R$ 80 e me dão um depoimento. Quem topa essa semana?"

Material necessário — O que já tem

Tempo de setup — Zero

Meta mínima

3 clientes em 2 semanas

Customer Development (Steve Blank) aplicado:

1. Discovery: Quem tem a dor?
2. Validation: Eles pagam R$ 120?
3. Creation: Como escalo?

S: Hipótese de público e dor · E: Atendimento manual · R: Indicação espontânea

EXEMPLO 3 — PRODUTO DIGITAL

Curso Online — Antes e Depois do MVP

Artesã experiente que quer monetizar o conhecimento

❌ O QUE A MAIORIA FAZ

Câmera semiprofissional	R$ 1.800
Anel de luz + tripé	R$ 380
Plataforma de cursos	R$ 150/mês
12 aulas gravadas + editadas	2 semanas
TOTAL ANTES DE 1 ALUNO	**R$ 2.330 + 2 semanas**

Resultado: 3 vendas em 1 mês. Não cobriu nem a câmera.

✅ O MVP CERTO — PRÉ-VENDA

Post no WhatsApp e grupos do nicho:

"Turma piloto de crochê para iniciantes — 4 encontros ao vivo pelo celular, R$ 49. Só 15 vagas. Quem entrar agora garante acesso ao grupo VIP permanente."

Ferramenta	**Celular + Meet**
Gravação necessária	**Zero**
Meta para validar	**10 pagantes em 72h**

Caso real (Livro MVP, Cap. 3):

Curso de produtividade para mães — pré-venda sem gravar 1 aula: 42 vendas em 7 dias, R$ 4.074 em caixa. Zero conteúdo gravado.

S: Hipótese de público e dor · E: Pré-venda sem produto · R: Pagamentos em 72h

CONCLUSÃO DO BLOCO 2

O padrão que une os três exemplos

01

Nenhum esperou o momento perfeito

Testaram com o que tinham, na semana em que tiveram a ideia.

02

Nenhum construiu o produto completo

Validaram a dor antes de construir a solução.

03

Todos usaram as ferramentas que tinham

WhatsApp, celular e conversas. Zero investimento.

"Nenhum esperou o momento perfeito. Todos testaram a dor antes de construir a solução. E todos usaram as ferramentas que já tinham."

Mas como fazer isso de forma estruturada?

É exatamente o que o Método SER resolve — passo a passo.

S — ESTRATÉGIA VIVA

Ideia não é negócio — Hipótese é

Transforme sua ideia em algo testável antes de gastar qualquer recurso

"Ideias são infinitas e gratuitas. O que separa quem constrói um negócio de quem só tem ideias é transformá-las em hipóteses que o mercado pode provar ou refutar."

	RUIM	BOM
PROBLEMA *Qual dor específica quero resolver?*	❌ "Quero ajudar quem quer se organizar"	✅ "Pessoas de home office perdem 40 min/dia procurando arquivos e se sentem improdutivas"
SOLUÇÃO *Como resolvo de forma simples?*	❌ "Um app de organização"	✅ "3h de organização presencial no escritório + sistema de etiquetagem + guia de manutenção"
SUCESSO *Como saberei que funcionou — em números?*	❌ "Se as pessoas gostarem"	✅ "5 clientes pagantes em 2 semanas com pelo menos 2 indicações espontâneas"

S — ESTRATÉGIA VIVA

A Frase que Valida: a Fórmula da Hipótese

"Acredito que [público específico] pagará R$ ___ por [solução concreta] para resolver [dor específica] em [prazo ou contexto]."



PÚBLICO ESPECÍFICO

❌ Mulheres

❌ Mulheres que querem se organizar

✅ Mães com filhos até 5 anos que trabalham de casa e nunca têm tempo

Específico o suficiente para você saber onde encontrá-los agora.



PREÇO R$

❌ Deixo para depois

❌ Ver o que o mercado aceita

✅ 50–70% do valor final — filtra clientes certos, valida posicionamento

Preço abaixo de R$ 47 sinaliza baixo valor e distorce a validação.



DOR ESPECÍFICA

❌ Quero praticidade

❌ Quero qualidade de vida

✅ Não tenho tempo de cozinhar e gasto R$ 25/dia em lanchonete de segunda a sexta

Dor urgente = cliente tira dinheiro do bolso hoje.



PRAZO / CONTEXTO

❌ Em algum momento

❌ Quando tiver disponibilidade

✅ Toda segunda de manhã ao abrir o computador / antes do fim do mês

Quando e onde a dor acontece define urgência e canal de acesso.

S — ERROS + ENTREVISTA

2 erros (desperdício) — como conversar com clientes

O script de entrevista que ninguém te ensinou

OS 2 ERROS QUE MATAM A HIPÓTESE

Erro 1: Público Vago

Mulheres de SP	*6 milhões — impossível de encontrar*	→ Mães no Grajaú que trabalham fora
Pessoas que querem emagrecer	*Todo mundo quer, poucos pagam*	→ Mulheres 30-45 que tentaram dieta 3x

Erro 2: Dor Genérica

"Quero praticidade"	*Não é urgente, não é doloroso*	→ Gasto R$25/dia em lanchonete e odeio isso
"Quero me desenvolver"	*Ninguém paga por vagueza*	→ Preciso de renda extra ainda esse mês

PRECIFICAÇÃO NO MVP

Preço de pré-venda = 50–70% do valor final planejado. Preço abaixo de R$ 47 distorce a validação — o cliente compra pelo preço, não pela dor.

"Venda o destino, não o mapa." — *Amy Hoy*

O SCRIPT DE ENTREVISTA DE CLIENTE

5 perguntas. Nesta ordem. Nenhuma tenta vender.

1 **"Me conta a última vez que você tentou resolver [problema]."**

Mapeia comportamento real — não intenção

2 **"O que mais te frustrou nisso?"**

Revela a dor emocional — o motor real da compra

3 **"Como você resolve hoje? Quanto tempo/dinheiro gasta?"**

Quantifica o custo atual — ancora o preço

4 **"Você já pagou por algo parecido? Quanto?"**

Prova disposição real de pagar

5 **"Quanto pagaria para nunca mais ter esse problema?"**

Testa o teto de preço sem pressão de compra

☐ Hipótese em 1 frase ☐ Público específico ☐ Dor urgente ☐ Sucesso em números ☐ Pronto para ouvir o "não"

E — EXECUÇÃO DISCIPLINADA

MVP não é produto inacabado — é prova de mercado

"Um MVP que vende não é uma versão inacabada do seu produto. É uma prova viva de que existe alguém disposto a pagar antes de você construir tudo." — Livro MVP, Cap. 2

"A versão de um novo produto que permite coletar o máximo de aprendizado sobre os clientes com o mínimo de esforço." — Eric Ries, The Lean Startup, 2011

A PERGUNTA QUE O MVP RESPONDE — E SÓ UMA:

"As pessoas pagam por isso?"

Não "as pessoas gostam?" Não "as pessoas acham boa ideia?" Pagam.

— Sean Ellis, Growth Hacking

1

Começa pequeno
com foco no essencial

2

Versões rápidas
que validam hipóteses

3

Gera resultados reais:
clientes + receita

4

Economiza meses e
milhares em retrabalho

E — EXECUÇÃO DISCIPLINADA

3 Tipos MVP — com ferramentas gratuitas

Escolha o tipo certo para o seu negócio — e construa em até 72 horas

01

Concierge MVP

Entrega manual antes de automatizar

Quando usar:

Produto físico, alimentação, beleza, organização, consultoria presencial

🇧🇷 **Ferramentas gratuitas:**

- WhatsApp (pedidos)
- PicPay ou Mercado Pago (cobrar)
- Google Planilha (controle)
- Formulário Google (feedback)

✅ Cliente pede de novo sem você oferecer. Ou indica para alguém.

02

Pré-venda Simples

Venda antes de produzir

Quando usar:

Curso online, consultoria, produto sob encomenda, assinatura, serviço recorrente

🇧🇷 **Ferramentas gratuitas:**

- WhatsApp + grupos do nicho (divulgação)
- PicPay / PIX / Mercado Pago (cobrança)
- Linktree (bio com link de pagamento)
- Canva (material de divulgação)

✅ 5+ pagamentos em 72h sem precisar convencer muito.

03

Protótipo de Papel

Mostre o conceito antes de construir

Quando usar:

App, produto mais elaborado, serviço inovador, produto com design específico

🇧🇷 **Ferramentas gratuitas:**

- Papel e caneta (literalmente)
- Câmera do celular
- Google Apresentações (mockup)
- Vídeo simples pelo celular

✅ 3+ pessoas perguntam "quando começa?" sem que você precise empurrar.

Caso real: Zappos (1999): Nick Swinmurn comprava sapatos em loja física e enviava manualmente. | Buffer (2010): landing page com preços antes de codificar. | Dropbox (2007): vídeo de 3 min mostrando o conceito.

E — EXECUÇÃO DISCIPLINADA

Em 7 dias você sabe se sua ideia tem mercado

"Construa o MVP para aprender, não para impressionar." — Eric Ries, The Lean Startup, 2011

Dia 1
Escreva a hipótese em 1 frase
Papel ou celular

›

Dia 2
Escolha o tipo de MVP
Concierge / Pré-venda / Protótipo

›

Dia 3
Monte o teste mínimo
WhatsApp + PicPay

›

Dias 4-5
Envie para 20-50 contatos reais
WhatsApp + grupos do nicho

›

Dia 6
Entreviste quem pagou
"O que te fez comprar?"

›

Dia 7
Decida: Avança? Ajusta? Encerra?
Com dados — não emoção

ERROS QUE INVALIDAM O TESTE:

Testar só com família/amigos
Feedback enviesado
→ Use pessoas que não te conhecem

Mudar 3 coisas ao mesmo tempo
Não sabe o que funcionou
→ Mude 1 variável por vez

Parar no 1° "não"
Abandono precoce
→ Colete 20 respostas antes de concluir

Aceitar elogio como validação
Ilusão de demanda
→ Só pagamento é validação real

R — RESULTADOS SUSTENTÁVEIS

A Métrica que não Mente — OMTM

"Em cada estágio, foque em uma única métrica que indica se a hipótese está certa." — Lean Analytics, 2013

❌ NÃO É VALIDAÇÃO:

- ✗ 500 curtidas no post
- ✗ 200 salvamentos no story
- ✗ "Que ideia incrível!"
- ✗ "Com certeza compraria em breve"
- ✗ Número de seguidores crescendo

✅ FORÇA DA VALIDAÇÃO — EM ORDEM:

★★★★★	**Pagamento antecipado** *Alguém tirou dinheiro antes do produto existir*
★★★★☆	**Pedido repetido (sem você oferecer)** *O produto resolve a dor suficientemente bem*
★★★★☆	**Indicação espontânea** *Cliente arriscou a própria reputação*
★★★☆☆	**Pagamento na entrega** *Há demanda, mas não urgência*
★★★☆☆	**Agendamento com compromisso** *Intenção — ainda não é dinheiro*

REGRA DE OURO — PRODUCT-MARKET FIT:

"Se mais de 40% dos clientes diriam que ficariam muito desapontados sem seu produto, você tem Product-Market Fit inicial." — Sean Ellis, Hacking Growth, 2017. Para o MEI: pergunte a 10 clientes "Se eu parasse amanhã, o que você faria?" Mais da metade respondendo com desespero = você tem validação real.

R — RESULTADOS SUSTENTÁVEIS

O que fazer com resultado — sem emoção, com dados

Livro MVP, Cap. 5 · Baseado em Lean Analytics (Croll & Yoskovitz, 2013)

SINAL RECEBIDO EM 7 DIAS	DIAGNÓSTICO	AÇÃO IMEDIATA
3+ pagamentos em 72h	*Validação inicial*	Continue. Entregue com excelência, colete feedback detalhado e planeje a próxima iteração.
Muitos elogios, zero pagamento	*Validação emocional*	Exija pré-pagamento no próximo teste. Ou reduza o preço. Ou mude o público.
Interesse mas ninguém paga	*Barreira de preço/proposta*	Entreviste quem disse "não": "O que te impediu de comprar?" A resposta dita o próximo passo.
0 pagamentos, 20% agendaram demo	*Interesse com barreira*	Reduza o risco: ofereça garantia, pagamento na entrega ou reduza o ticket inicial.
<5% converte após 20 contatos	*Hipótese errada*	Pivote: mude o público, reformule a dor ou reconsidere a solução completamente.

AS 3 MÉTRICAS QUE VALIDAM (OU MATAM) SEU MVP:

Taxa de Conversão *% de abordados que pagam*	**5-10%**	
Retenção *% que voltam na semana 2*	**> 30%**	
Indicação *% que indicam espontaneamente*	**> 20%**	

BLOCO 3 COMPLETO

S: Hipótese	Fórmula + Entrevista	E: Definição MVP
3 Tipos + Ferramentas BR	Ciclo 7 Dias	R: Métrica + Decisão

Você tem o método.

Agora é hora de aplicar ao SEU negócio.

S Sua hipótese em 1 frase — com público específico, dor urgente e sucesso em números

E Seu tipo de MVP escolhido — e o teste montado em menos de 72h com ferramentas que você já tem

R Sua OMTM definida — o número que decide se você avança, ajusta ou encerra em 7 dias

BLOCO 4 — APLICAÇÃO PRÁTICA

Agora é a sua vez.

O método está na sua mão. O negócio é seu.

"O objetivo não é criticar — é refinar. Cada hipótese que sai daqui mais específica é um passo a menos para gastar sem validar."

PARTE A — CANVAS

Canvas de Hipótese — Instruções

Você tem 10 minutos. Seja específico — vago não valida.

1 Meu Público Específico

Quem exatamente tem essa dor?

Não "mulheres" — quem especificamente, onde, em que situação de vida?

✅ Mães com filhos até 5 anos no Grajaú que trabalham fora e nunca têm tempo

+ Onde encontro essas pessoas agora? (WhatsApp, feira, vizinhança)

2 A Dor que Resolvo

Qual o problema real que ele sente todo dia?

Não "quero praticidade" — qual dor concreta, urgente e dolorosa?

✅ Gasta R$ 25/dia em lanchonete e se sente culpada por não comer bem

+ Quanto tempo ou dinheiro perde por causa dessa dor hoje?

3 Meu MVP — O Menor Teste

O que posso fazer em 48h para testar sem gastar?

Tipo: ☐ Concierge ☐ Pré-venda simples ☐ Protótipo de papel

✅ Mensagem no WhatsApp para 40 contatos + cobrança pelo PicPay

+ Ferramenta: WhatsApp + PicPay / Post + link / Vídeo / Desenho

4 Minha Métrica — 7 Dias

Qual número me diz "vai" ou "ajusta"?

Não curtidas — pagamentos. Defina antes de testar.

✅ ___ pagamentos em ___ dias = hipótese validada

+ O que farei se validar / o que farei se não validar

MINHA HIPÓTESE EM 1 FRASE:

"Acredito que _____ pagará R$ ___ por _____ para resolver _____ em _____."

CANVAS DE HIPÓTESE — MEU MVP EM 7 DIAS

Sergio Sorrentino · VP Advisor · Workshop Gestão 5.0 · TEIA ADE Sampa

1. MEU PÚBLICO ESPECÍFICO

Onde encontro essas pessoas agora? _____

2. A DOR QUE RESOLVO

Quanto ele perde (tempo/dinheiro) por causa disso? _____

3. MEU MVP — O MENOR TESTE POSSÍVEL

☐ Concierge (entrego manualmente)

☐ Pré-venda simples (vendo antes de produzir)

☐ Protótipo de papel (mostro o conceito)

O que vou fazer exatamente:

Ferramenta: ☐ WhatsApp+PicPay ☐ Post+link ☐ Vídeo ☐ Desenho

4. MINHA MÉTRICA — O QUE VALIDA EM 7 DIAS

Meta: _____ pagamentos em _____ dias

Se validar:

Se NÃO validar:

Compromisso: Vou testar até ____/____/2026

MINHA HIPÓTESE EM 1 FRASE:

"Acredito que _____ pagará R$ ___ por _____ para resolver _____ em _____."

CLÍNICA — PERGUNTAS DE APOIO

As perguntas que abrem o raciocínio certo

Use quando o voluntário tiver dificuldade de nomear o público, a dor ou o MVP.

PARA IDENTIFICAR O PÚBLICO

- "Quem foi a última pessoa que pagou por algo parecido? Me conta sobre ela — não sobre o produto, sobre ela."
- "Se você pudesse ligar para 10 pessoas agora que comprariam isso, quem seriam elas?"
- "Essa pessoa acorda pensando nesse problema?"

PARA APROFUNDAR A DOR

- "Se eu pagasse R$ 500 para você nunca mais ter esse problema, você aceitaria?" — Se a resposta for não, a dor não é urgente.
- "Como você resolve isso hoje? Quanto custa essa solução alternativa?"
- "Quando foi a última vez que esse problema te custou dinheiro ou te fez perder tempo?"

PARA SIMPLIFICAR O MVP

- "Se você não pudesse gastar nada e tivesse 48h, o que faria para provar que isso funciona?"
- "Se 5 pessoas pagassem amanhã, o que isso te diria sobre o negócio?"
- "Qual parte do teste você mais teme fazer? Por quê? Esse medo é o que precisa ser testado primeiro."

Por que a clínica ao vivo é o momento mais valioso do workshop: a turma aprende vendo o raciocínio — não exemplos prontos.

SEUS PRÓXIMOS PASSOS

O mercado não espera perfeição.

Ele recompensa velocidade.

HOJE À NOITE

Escreva sua hipótese em 1 frase

Use a fórmula: "Acredito que [público] pagará R$___ por [solução] para resolver [dor] em [contexto]."

Papel, celular, ou o Canvas que você preencheu aqui

AMANHÃ

Faça o primeiro contato com 1 cliente real

Escolha seu tipo de MVP e execute as 5 perguntas do script de entrevista com alguém que tem a dor.

WhatsApp ou conversa presencial — sem pitch, só escuta

EM 7 DIAS

Apresente o resultado

Quantas pessoas pagaram? O que você aprendeu? Avança, ajusta ou encerra — com dados.

Analise o Resultado REAL

"Vá. Valide. Venda. Sua tração começa agora." — Livro MVP, Cap. 6

FECHAMENTO — RECAP DO DIA

O que você aprendeu hoje — e o que leva daqui

B1 Gestão 5.0

- O que é Gestão — decidir, executar e medir
- Evolução 1.0 → 5.0 — por que o modelo antigo não resolve
- 3 Pilares: Human-Centric, Intelligence-Augmented, Resilient
- Método SER — Estratégia, Execução, Resultados

B2 O Erro Clássico

- A ilusão do produto perfeito — 42% das causas de falha
- Validação emocional ≠ validação real
- 3 exemplos concretos do seu setor
- "Se não coloca dinheiro, é opinião"

B3 Método SER na Prática

- S: Hipótese em 1 frase — pública, dor urgente, sucesso em números
- Script de 5 perguntas para entrevistar clientes
- E: 3 tipos de MVP com ferramentas gratuitas em PT
- R: OMTM e tabela de decisão em 7 dias

B4 Aplicação Prática

- Canvas de Hipótese preenchido com o SEU negócio
- Clínica ao vivo — hipóteses refinadas em tempo real
- Tipo de MVP definido para o seu caso
- Compromisso com data de teste

Vá.
Valide.
Venda.

Sua tração começa agora.

Livro MVP — Mínimo Produto Viável · Sergio Sorrentino · VP Advisor, 2026

Obrigado.

Agora você tem o método.

O próximo passo é seu.

"Acredite na hipótese. · Execute o mínimo. · Deixe o mercado decidir."

VP Advisor

Gestão 5.0 | Advisor Executivo

Como podemos trabalhar juntos:

Advisory Executivo
Apoio estratégico contínuo para CEOs, CFOs e COOs — Gestão 5.0 e governança de resultados.

Consultoria em Gestão
Projetos com escopo definido: estratégia, processos, indicadores. Metodologia Gestão 5.0.

Workshops e Keynotes
Conteúdos de alto nível sobre Gestão 5.0, MVP e IA aplicada — para eventos e capacitações.

Mentoria SER
Estratégia Viva · Execução Disciplinada · Resultados Sustentáveis

- 4 encontros estruturados pelo Método SER
- Aplicação direta no SEU negócio
- Material de apoio
- Grupo de acompanhamento entre os encontros
- Revisão da hipótese + resultado do teste em 7 dias

CONTATO:

LinkedIn
linkedin.com/in/sergiosorrentino

WebSite
vp-advisor.com

Email
sergiosm@vp-advisor.com

Instagram
@gestao50oficial

Base Referência Gestão 5.0
gestao-50.vp-advisor.com

Newsletter Gestão 5.0
substack.com/@gestao50oficial