

Do Zero ao Primeiro Produto Digital

Como encontrar um problema, validar uma ideia, construir um MVP com IA, publicar e conseguir os primeiros usuários - sem transformar isso num curso de programação.

PROBLEMA → VALIDAÇÃO → MVP → LANÇAMENTO

ANTES DE COMEÇAR

Produto bom começa com problema real.

Este guia ensina a tirar uma ideia do papel. Ele não entrega arquitetura interna da FLUNEXT, Python de produção, integrações avançadas, automações proprietárias ou nosso método operacional.

Você vai aprender:

Encontrar uma dor real · conversar com usuários · definir um MVP pequeno · usar IA como acelerador · criar landing page · publicar · conseguir primeiros usuários.

MAPA DO LIVRO

A cadeia completa

1. Encontre um problema.
2. Valide a ideia.
3. Construa um MVP com IA.
4. Crie uma landing page.
5. Publique.
6. Consiga os primeiros usuários.
7. Escolha o modelo: serviço, produto ou SaaS.

CAPÍTULO 1

Não pergunte “qual app eu crio?”. Pergunte “o que irrita?”

Um problema forte costuma ter frequência, impacto, dono claro, solução atual ruim e alguma ação já sendo tomada para resolver.

Sinais fracos: “seria legal ter”, dor rara, ninguém sabe quem pagaria ou a ideia existe só porque o tema está em alta.

MATRIZ DE OPORTUNIDADE

Escolha a dor que merece uma semana sua.

Critério	Pergunta	0	1	2
Frequência	Quanto acontece?	Raro	Mensal	Semanal/diário
Impacto	O que custa?	Quase nada	Incômodo	Perda/atraso real
Urgência	Quer resolver agora?	Não	Talvez	Sim
Acesso	Consegue falar com 5 usuários?	Difícil	Alguns	Fácil
Simplicidade	Dá para testar pequeno?	Complexo	Médio	Sim

8+: bom sinal para investigar primeiro.

CAPÍTULO 2

Antes de construir, converse.

Validação não é perguntar “você usaria?”. É entender o comportamento atual.

- Como você resolve isso hoje?
- Quando aconteceu pela última vez?
- O que mais atrasa ou incomoda?
- O que acontece quando ninguém resolve?
- Já pagou ou tentou alguma solução?

DECISÃO

O que conta como sinal?

Fraco: elogio. **Médio:** aceita testar, envia dados, pede demo. **Forte:** reserva tempo, aceita piloto, paga sinal ou pede proposta.

Validação não elimina risco. Ela impede que você construa no escuro.

CAPÍTULO 3

Faça pequeno funcionar.

MVP é a menor versão capaz de testar a promessa principal. Se a promessa é “nenhum lead fica esquecido”, talvez a primeira versão precise só de entrada do contato, responsável, próxima ação e lembrete.

IA pode acelerar estrutura, interface, texto, requisitos e testes. Ela não elimina revisão humana, teste com usuários e responsabilidade sobre dados.

PROMPT DE ESCOPO

Dê contexto antes de pedir código.

CONTEXTO · quem é o usuário e qual dor vive?

OBJETIVO · qual resultado mínimo?

ENTRADAS · quais dados recebe?

SAÍDAS · o que mostra/faz?

REGRAS · quais limites?

FORA DO ESCOPO · o que não entra agora?

TESTES · quais 5 cenários precisam funcionar?

CAPÍTULO 4

Landing page: explique em 8 segundos.

1. Dor reconhecível.
2. Resultado prometido com clareza.
3. Como funciona em 3 passos ou demo.
4. Prova honesta.
5. CTA único.

Rascunho: "Pare de [problema] e consiga [resultado] sem [fricção principal]."

CAPÍTULO 5

Seu produto precisa sair do localhost.

- Link público funcionando.
- Celular testado.
- CTA e formulários testados.
- Erros básicos tratados.
- Dados sensíveis fora do código público.

Link publicado muda a conversa: alguém pode testar, não apenas opinar.

CAPÍTULO 6

Distribuição também é produto.

Conteúdo: mostre a dor, bastidor, demo e aprendizado.

Conversa direta: entenda a situação antes de mandar link.

Indicação: peça apresentação para outra pessoa com o mesmo problema.

Meça: conversas iniciadas → pessoas que testaram → voltaram → pediram próxima etapa → receita recebida.

FEEDBACK

Não colecione opinião. Colecione comportamento.

Sinal	Pode indicar	Pergunta
Entrou, mas não terminou	Fricção/promessa fraca	Onde abandonou?
Testou e voltou	Valor recorrente	O que fez voltar?
Pediu função	Uso real	Bloqueia o resultado principal?
Indicou alguém	Valor percebido	Que perfil se beneficia?
Pagou	Compromisso forte	O que justificou?

CAPÍTULO 7

Produto, serviço ou SaaS?

SERVIÇO: você faz para o cliente. Bom para aprender rápido com casos reais.

PRODUTO: vende a mesma base repetidamente.

SAAS: software recorrente para dores frequentes.

Não comece pelo modelo mais “chique”. Comece pelo que permite aprender com menos risco.

PLANO DE 7 DIAS

Uma semana para sair do zero.

Não é promessa de faturamento. É um roteiro para produzir evidência.

1. Dia 1 - liste 10 dores e escolha 3.
2. Dia 2 - fale com 3 pessoas.
3. Dia 3 - escolha ou descarte a hipótese.
4. Dia 4 - defina MVP e até 3 funções.
5. Dia 5 - crie landing + demo.
6. Dia 6 - publique e teste no celular.
7. Dia 7 - mostre a 5 pessoas e registre o que acontece.

CHECKLIST FINAL

Antes de chamar de produto

- Consigo explicar o problema em uma frase.
- Falei com pessoas reais.
- Sei quem é o usuário inicial.
- O MVP testa uma promessa principal.
- Existe link público.
- A landing tem CTA.
- Consigo observar uso/feedback.
- Não inventei resultados.
- Sei a próxima hipótese.
- Sei por que alguém voltaria.

PRÓXIMO NÍVEL

Agora falta escolher o que construir.

É exatamente aí que entra o próximo brinde.

FLUNEXT SaaS Ideas

Um app interativo com 1.000 oportunidades pesquisáveis por investimento, experiência, público, modelo, complexidade, recorrência e potencial de automação.

Encontrou uma ideia, mas não sabe construir? A FLUNEXT Solutions pode analisar a oportunidade e transformar o conceito em protótipo ou produto funcional.

FLUNEXT.PAGES.DEV