

A large graphic on the right side of the page. It features a large orange rocket at the top, pointing towards the right. Below the rocket are several white orbital lines and dots, creating a sense of motion and space. The text '10 DICAS PARA TIRAR SUA IDEIA DO PAPEL E MONTAR UMA STARTUP DE SUCESSO' is centered within this graphic.

10

DICAS PARA
TIRAR SUA IDEIA DO
PAPEL E MONTAR
UMA STARTUP
DE SUCESSO



10 DICAS PARA TIRAR SUA IDEIA DO PAPEL E CRIAR UMA STARTUP DE SUCESSO

©2015. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae

INFORMAÇÕES

SGAS 605, Conjunto A - Brasília/DF - 70.200-904

www.sebrae.com.br

PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO NACIONAL

Robson Braga de Andrade

DIRETOR-PRESIDENTE

Guilherme Afif Domingos

DIRETORA TÉCNICA

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

ELABORAÇÃO / COORDENAÇÃO TÉCNICA

Unidade de Atendimento Setorial Serviços

GERENTE

André Spínola

GERENTE ADJUNTA

Ana Clévia Guerreiro

ANALISTA

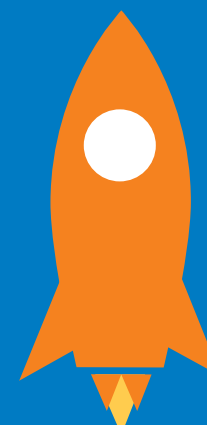
Marcio Brito

APOIO TÉCNICO

Felipe Matos



- IDEIA **1**
- VALIDAÇÃO **2**
- TIME **3**
- SÓCIOS **4**
- MODELO **5**
- MÉTRICAS **6**
- EXECUÇÃO **7**
- PLANEJAMENTO **8**
- CULTURA **9**
- CRESCIMENTO **10**



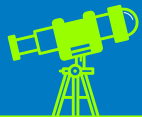


Busque informações.
Participe das Feiras do Empreendedor e do Desafio Universitário Empreendedor oferecidos pelo Sebrae para entender aspectos básicos sobre empreendedorismo.



IDEIA 
VALIDAÇÃO
TIME
SÓCIOS
MODELO

MÉTRICAS
EXECUÇÃO
PLANEJAMENTO
CULTURA
CRESCIMENTO 



CURIOSIDADE

Startup?
Ainda não tem ideia?
Potencial empreendedor.

IDEAÇÃO

Startup!
Ainda não tem um modelo de negócio?
Potencial empresário.



OPERAÇÃO

Tenho uma Startup!
Preciso crescer!
Empresário.

TRAÇÃO

Tenho uma Startup!
Estou crescendo!
Empresário.

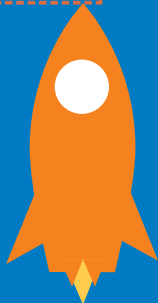
ESTRELA

Comecei como Startup!
Cresci muito!
Empresário.

Participe de iniciativas e eventos que possibilitem conexões.
O Sebrae realiza várias ações com foco neste momento como o Sebrae Startup Day. Além disso você deve participar de Weekends, Farm Days, Meetups e Workshops

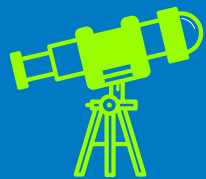
Procure iniciativas que ajudem a acelerar o seu negócio.
O Sebrae realiza projetos de atendimento em todo o Brasil com foco em conhecimento, inovação e mercado. Além disso, incubadoras, aceleradas, investidores-anjo podem ser interessantes. Programas de fomento como Startup Brasil e Inovativa são ótimas opções.

Foque no crescimento do seu negócio.
O Sebrae pode te ajudar neste momento com um atendimento especializado de consultoria e networking. Além disso, os Fundos de Venture Capital são boas opções. Se internacionalização for um caminho interessante a Apex-Brasil possui boas soluções.



Olhe para o ecossistema e busque formas de ajudar.
A colaboração é uma característica no ecossistema de startups e quem já percorreu todo o caminho tem muito a compartilhar com quem está apenas começando.





CURIOSIDADE

Busque informações para dar o primeiro passo!!!

Tirar a sua ideia do papel

0

ANTES DE QUALQUER COISA

Se você demonstra interesse pela atividade empresarial, mas ainda não possui um negócio e nem possuiu anteriormente, você está na fase da curiosidade. Esse perfil é formado por pessoas que sonham ou se interessam em ser empresários, mas ainda nem sequer conseguem definir que negócio montariam.

O Curioso precisa de sensibilização para o empreendedorismo, informação sobre os desafios e recompensas da carreira empresarial e exposição ao conceito e a diferentes tipos de oportunidade de negócio, para conhecer melhor a atividade e segmento em que pretende atuar e se inspirar na escolha da oportunidade.

Construir uma ideia de negócio o levará para a dica número 1.





IDEAÇÃO

“Ter participado do Startup Weekend foi fundamental para o começo do nosso negócio. Lá, conheci diversas pessoas incríveis e formamos nossa equipe, dando o primeiro passo para desenvolver a OneCloud. Ali abrimos caminho para que passássemos por processos de aceleração e investimento”

Claudio de Castro,
CEO OneCloud

1

NA FASE DE IDEIA, CONNECTE-SE!

Converse com diferentes pessoas ao máximo, troque impressões, participe de eventos. Nessa fase, as ideias valem muito pouco, esqueça o medo roubarem sua ideia. O que vale é a capacidade de execução e você ganhará muito com a troca nesse momento.

Não busque fazer só “o que está dando certo no mercado”. Sua capacidade de execução e daqueles que estiverem empreendendo com você é o que mais conta. Por isso, avalie também suas competências, habilidades, talentos e paixões. Fazer o que gosta é metade do caminho para fazer bem.





IDEAÇÃO

Acredito que as palavras mágicas quando se fala em validação são ouvir com humildade e aprender com serenidade. Nunca deixe que o desejo de comprovar o que você acha o afaste da realidade. Esteja aberto para realmente ouvir a dor do seu público e você irá aprender muito sobre o que realmente faz sentido para ele. Se você sair para validar e ouviu apenas o que queria ouvir, com certeza estará fazendo algo errado e perderá a grande chance de ter insights preciosos”

Tatiana Pezoa,
CEO Trustvox

2

VALIDE SUAS HIPÓTESES NO MERCADO!

Alguns empreendedores tendem a achar que tiveram “a melhor ideia do mundo” e que “só falta dinheiro” para fazer acontecer. Cuidado com essa visão! Não é você, nem qualquer especialista, que dirá que sua ideia é boa, mas sim o seu cliente.

Antes de dar os próximos passos na construção e implementação da ideia, valide-a com clientes reais. Para fazer isso não é preciso, necessariamente, desenvolver a solução, mas sim “sair do prédio” e ir conversar com os clientes em potencial. Você tem muito a aprender nessa etapa de validação que poupará tempo e dinheiro nas próximas fases do projeto.





IDEAÇÃO

“Escolher os sócios certos é fundamental para iniciar uma startup com o pé direito. Você precisa escolher pessoas que tenham habilidades complementares as suas, que tenham objetivos comuns e com quem você trabalhe bem. Por fim, também ajuda bastante se você tiver afinidades com seus sócios, pois é com eles que você vai compartilhar as alegrias e as dores de fundar uma startup”

Luciana Caletti, CEO
LoveMondays

3

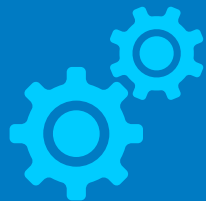
FORME UM TIME COMPLEMENTAR

Ninguém faz nada sozinho. Para sua startup decolar, várias competências serão necessárias e é pouco provável que você sozinho tenha todas elas. Busque formar um time de fundadores com habilidades complementares.

De forma geral, uma boa startup deve ter, pelo menos, quatro competências bem definidas: gestão, tecnologia, operações e vendas.

Para formar um bom time, utilize sua rede de contatos. Participe de eventos e busque formar uma equipe afinada. Admiração pessoal mútua e entrosamento são fundamentais.





OPERAÇÃO

“É muito importante existir sintonia entre os sócios, que eles compartilhem a visão de negócio e da vida e o mais importante, tenham valores similares. Uma dica é elaborar dois contratos, um deles é o oficial onde deve ficar claro quais os direitos e deveres de cada sócio, as regras de saída da empresa, entre outros. O outro contrato é um informal, para conhecer um ao outro, quais as expectativas, as crenças e os limites de cada um”

Mariana Vasconcelos,
CEO Agrosmart

Uma das principais causas de falhas em startups está no desentendimento entre sócios. Por isso, uma das etapas mais importantes – e muito pouco lembrada pelos empreendedores – é o acordo de sócios. Pense nele como um “contrato pré-nupcial”.

4

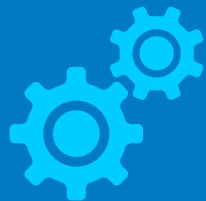
TENHA UM ACORDO DE SÓCIOS

Ele pode fazer parte do contrato social no caso das sociedades limitadas ou contrato separado. Recomenda-se menção deste no contrato social. Seu objetivo é estabelecer o que acontece em caso de desentendimentos ou eventual saída de um dos sócios.

O Vesting, importado dos EUA, é um dos principais dispositivos de um acordo de sócios. Ele estabelece um tempo mínimo em que os sócios devem permanecer na sociedade para fazer jus de suas participações. Por exemplo, caso um sócio decida sair da sociedade após 1 ano e haja um vesting de 2 anos, ele teria direito a apenas 50% de suas ações.

Embora haja discussões do ponto de vista legal sobre a viabilidade do vesting no direito brasileiro, os especialistas são unânimes em dizer que é fundamental realizar o acordo previamente.





OPERAÇÃO

“Para a Easy Taxi foi fundamental passar pelo processo de aceleração da Startup Farm, onde invalidamos algumas premissas do nosso modelo com cooperativas de táxi e 'pivotamos' o negócio até chegar no formato atual para o taxista. E mesmo depois dessa etapa, continuamos testando vários modelos e refinando nossa oferta. É um processo que nunca termina”

Tallis Gomes,
Fundador da Easy Taxi

Um dos principais desafios de uma startup em fase inicial é encontrar o seu modelo de negócios, que seja bem aceito pelo mercado e que seja escalável - ou seja, possa crescer rapidamente. Esse modelo é formado por um conjunto de elementos, como proposta de valor, clientes, relacionamento, canais, parceiros, atividades, recursos, fontes de receita e estrutura de custo.

5

TESTE SEU MODELO DE NEGÓCIO ATÉ QUE FUNCIONE

Para encontrar o modelo, um bom caminho está na realização exaustiva de testes buscando validar suas hipóteses. Muitas vezes, para realizar esses testes, não é preciso possuir o produto ou solução totalmente desenvolvida. É possível realizar pesquisas preliminares, testes A/B, pré-venda, ofertas não automatizadas (também chamadas de modelo concierge), dentre outras formas.

O paradigma desta abordagem “enxuta” baseia-se em construir versões mínimas viáveis do seu produto (MPV, de minimum viable product) que possam ser usadas para realizar rapidamente os testes. O objetivo aqui não é ainda escalar o modelo, mas encontrá-lo, por isso, muitos testes manuais podem e devem ser utilizados nesta fase.





OPERAÇÃO

“Sem ter metas claras e objetivas, a empresa fica perdida. Se não acompanhar as métricas que realmente importam para bater as metas, o empreendedor fica perdido. Na Worldpackers, somos viciados em métricas, e todos da empresa acompanham online, em tempo real, os dados relevantes para o sucesso da empresa”

**Riq Lima,
CEO Worldpackers**

6

CONHEÇA SUAS MÉTRICAS

A compreensão de suas métricas é fundamental para o sucesso de sua startup, afinal “não se pode gerenciar aquilo que não se mede”. Compreenda quais as mais importantes para seu negócio, meça e utilize-as como bússola para ajustar e otimizar seu modelo.

Cuidado com as “métricas de vaidade”, que são números que gostamos de medir, como “número de visitas no site” ou “número de downloads”, mas que na prática não significam muita coisa para o negócio.

Cada tipo de negócio possui métricas mais relevantes para seu modelo. Em modelos de marketplace, por exemplo, é importante acompanhar a quantidade de transações realizadas. Em e-commerces, a taxa de conversão de visitantes em compradores, por canal de marketing utilizado, bem como seus respectivos custos de aquisição.





OPERAÇÃO

“Resolver o problema de uma forma perfeita é luxo, além de impossível. Resolva o problema, ponto. Descobrir como melhorar é um processo contínuo, sempre haverá outras formas. O fundamental é ter um começo que funcione”

Paulo Fernandes,
CEO Infoprice

7

SEJA ÁGIL NA EXECUÇÃO E BUSQUE APOIO

Se você encontrou um modelo que está funcionando, é hora de colocar o pé no acelerador. Esse é momento mais indicado para a busca de capital para crescimento do negócio.

É importante você construir uma estratégia de “Go To Market” (Ida ao mercado) que estabeleça os melhores canais, regiões e o passo-a-passo das ações, buscando maximizar seu crescimento. Algumas decisões como focar em um nicho específico ou região farão a diferença. Seu plano de desenvolvimento do produto (ou *roadmap*) também será influenciado por esta estratégia.

Há muitas instituições que podem te apoiar, como incubadoras de empresas, aceleradoras e programas de capacitação específicos para startups como os oferecidos pelo Sebrae. Procure apoio especializado para acelerar seu processo de crescimento!





OPERAÇÃO

“ Para certos tipos de negócio é importante captar investimento, pois permite uma aceleração maior da empresa do que depender apenas do fluxo de caixa ou de caros financiamentos.

Empresas de tecnologia usualmente fazem isso para investir seus esforços iniciais em desenvolver um produto super inovador e ganhar mercado antes de otimizar a rentabilidade. Tão importante quanto o valor captado é de quem você está captando. Bons investidores além do capital também oferecem um 'know-how' que pode ajudar muito o negócio, principalmente em seu começo”

Eduardo L'Hotellier,
CEO GetNinjas

Ao buscar recursos, é importante entender quais são as suas necessidades de capital e objetivos. Estabeleça quanto e para que precisa. Lembre-se de considerar em suas projeções o cálculo correto de impostos, salários dos sócios e despesas fixas e variáveis.

Em paralelo, é importante demonstrar suas receitas potenciais e os marcos de desenvolvimento que você espera atingir com o investimento. Investidor não traz só dinheiro, mas conhecimento, contatos e apoio à gestão. É o chamado capital inteligente. Pense nisso!

8

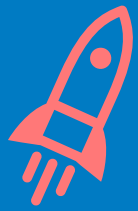
TENHA UM PLANO PRÓ-ATIVO PARA CAPTAÇÃO DE RECURSOS

É importante considerar que podem ser necessárias algumas rodadas de investimento ao longo da vida da startup. Por isso, pense bem sobre o formato do investimento e quantidade de participação acionária a ser cedida pelos empreendedores em cada uma.

Existem cursos e workshops sobre investimento em capital de risco que podem te auxiliar na decisão. Para operações de maior valor é recomendável utilizar os serviços de um advisor, que auxiliará na negociação e processo de captação de recursos.

Além de investimentos de capital de risco, é interessante contar também com recursos de fomento governamentais, como Startup Brasil, Seed, Edital SENAI de Inovação, PIPE Fapesp, dentre outros.





TRAÇÃO

“ Manter nossa cultura tem sido um desafio importante no processo de crescimento da Resultados Digitais, que saiu de 27 para 240 colaboradores em 2 anos. Para isso, nos preocupamos em explicitar nossos valores em um Culture Code público, alinhar todos os processos de Pessoas em volta desses critérios, bem como ter formas objetivas reproduzir esses valores nas decisões que tomamos no dia a dia”

Eric Santos,
CEO Resultados Digitais

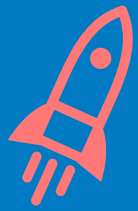
9

CONSTRUA UMA CULTURA E VALORIZE SEU TIME!

Um dos pontos mais importantes de startups em fase de crescimento é a manutenção de sua cultura. Startups são flexíveis, ágeis e conseguem atrair talentos por darem autonomia e possuírem uma cultura única, o que muitas vezes atrai profissionais não apenas por dinheiro, mas por um alinhamento de propósitos e a construção de um sonho coletivo.

Ao crescer, tenha certeza de estar mantendo sua cultura, buscando valorizar os colaboradores e manter muitos dos pontos positivos da cultura startup que podem ser perder pelo caminho do crescimento.





TRAÇÃO

“Quando me perguntam o que eu fiz para ter clientes em mais de 60 países no Pipefy em tão pouco tempo, respondo: 'nascemos globais desde o primeiro dia, fiz tudo em inglês'. Pensar global desde o início nos permitiu atingir um número de usuários em um mercado muito maior e acessar recursos também em nível global: Os melhores mentores, investidores, clientes, enfim... tudo. Pensar grande e além das nossas fronteiras geográficas é possível e necessário, não só para criar casos brasileiros de sucesso mundial, mas para a nossa sobrevivência no longo prazo. Go big or go home”

Alessio Alionço,
CEO Pipefy

10

PENSE GRANDE!

Se seu modelo cresceu e funcionou e sua empresa já é um sucesso, pode ser ainda mais. Por que ficar apenas limitado à sua região? Se já tem atuação nacional, por que ficar apenas no Brasil?

O céu é o limite para empreendedores de alto potencial e com capacidade para realizar seus “sonhos grandes”.





ESTRELA

O
objetivo
de uma
startup
é deixar
de ser
uma
startup

A PARTIR DAQUI O CÉU É O LIMITE!

Se chegou até aqui você faz parte de um grupo seletivo de empresas e empreendedores que conseguiram escalar seus negócios até uma posição de liderança e destaque nos seus mercados e regiões de atuação.

Normalmente, estas empresas apresentam um crescimento vertiginoso em relação aos seus planos iniciais, muitas vezes até mesmo surpreendendo os próprios empresários. São vistos como referências por empreendedores novatos nos mesmos segmentos e suas histórias são, frequentemente, ilustrativas do percurso para negócios bem-sucedidos – e já deixaram de ser startups.

Modelos de Sucesso são “estrelas”.



SEBRAE



