



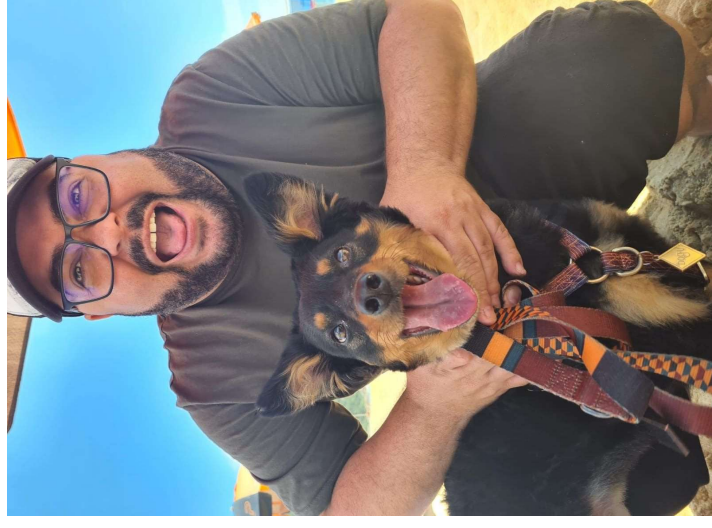
try. fail. learn. repeat.

# Olá, sou o Leandro

Amo esportes, morar na praia, cervejas artesanais, cafés, viagens e... **startups!**

## **Empreendedor e investidor-anjo.**

- 8 investimentos vigentes em startups,
  - Exemplo: Ablar, Engaged e Sled.
- Advisor em diversas startups
- Estou na minha 6ª experiência empreendedora



***Startup é mais que criatividade e  
aquela questão romântica.***

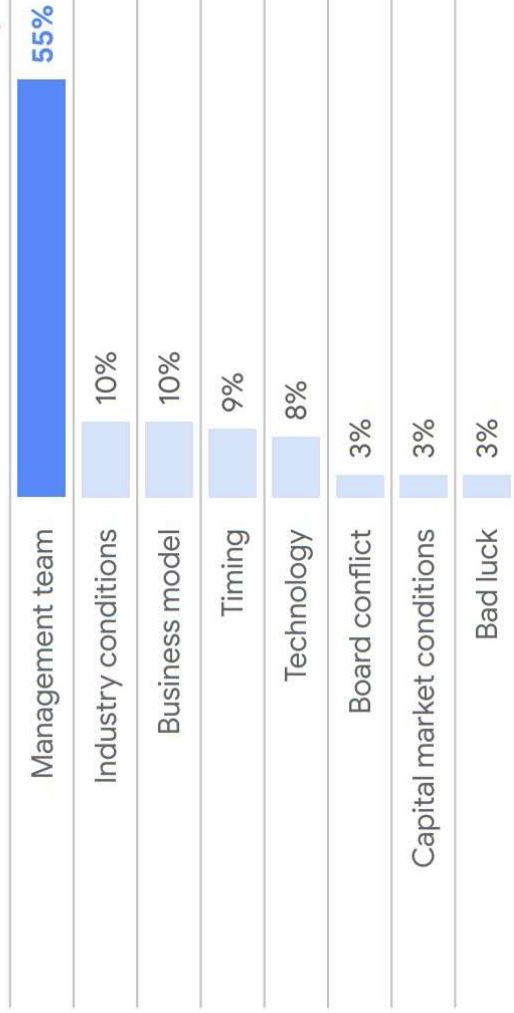
**É uma organização!**



# People-related problems are the biggest risk to funded startups

## Most important factor that contributed to a startup failing

(Based on a large-scale survey of 885 venture capitalists around the world by Harvard, Stanford, University of Chicago researchers Compers et al, 2016)



### The leading people problems:

- Cofounder conflict
- Hiring and retaining talent
- Poor decision-making and prioritization
- Reluctance to make tough decisions on team members

Source: Compers, Paul A., William Gornall, Steven N. Kaplan, and Ilya A. Strebulaev. "How Do Venture Capitalists Make Decisions?" NBER Working Paper Series, No. 22587, September 2016.

Notes: This study has been supported by several other studies, including one done several decades ago by Harvard and McKinsey & Co. researchers showing that an ineffective senior management was the top reason for failure (65%). *Why do startups fail?* is a difficult question to answer rigorously. Many startup founders, advisors, VCs have talked about their theories about startup failure, which are all anecdotal at best. At the time of the writing of this report, there are no controlled experiments that have been published that definitively answer this question.

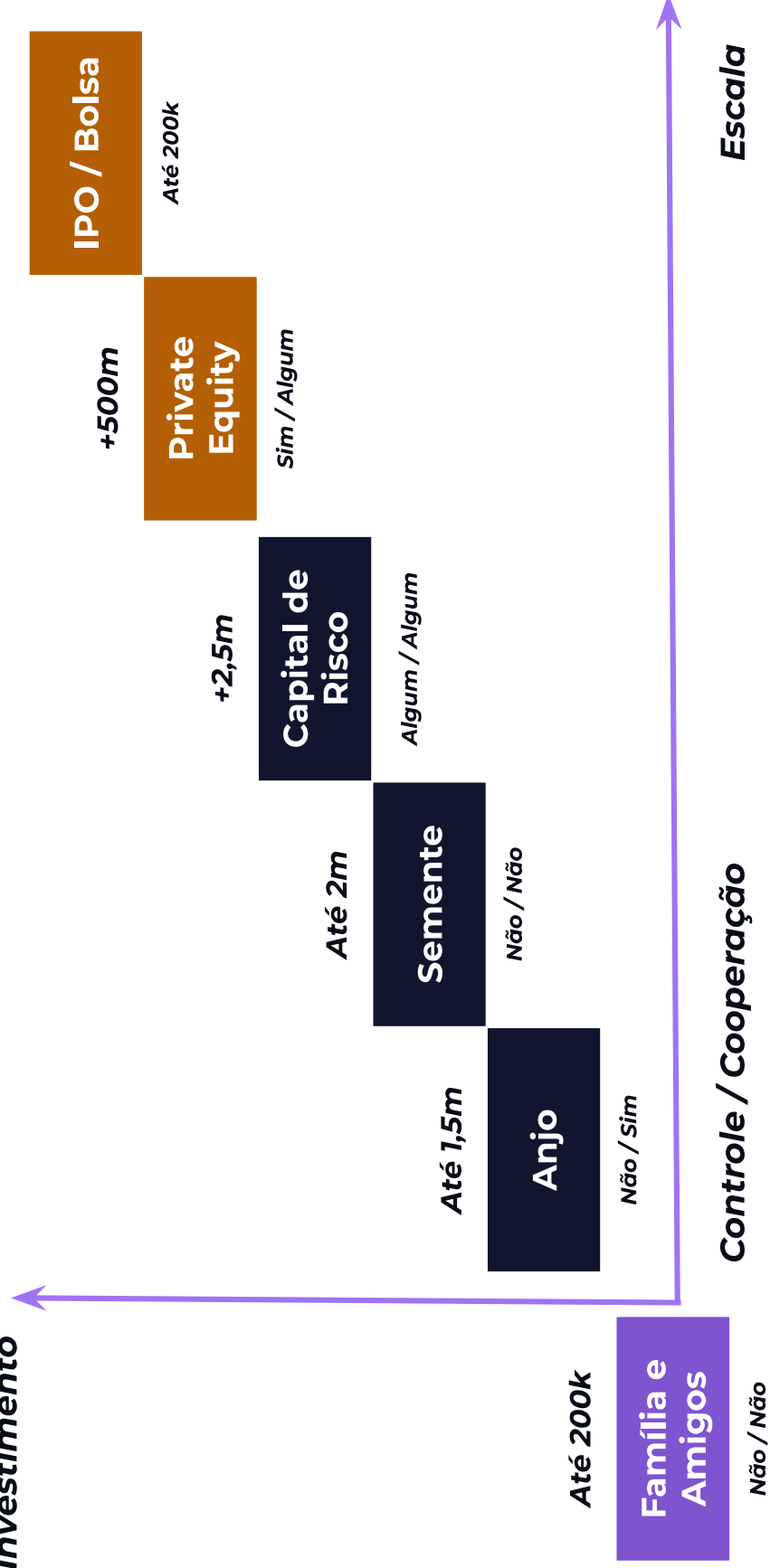
# "A busca por um modelo de negócio repetível e escalável trabalhando em condições de extrema incerteza."

Yuri Gitahy

- **Ser repetível** significa ser capaz de entregar o mesmo produto novamente em escala potencialmente ilimitada;
- **Ser escalável** é a chave de uma startup: significa crescer cada vez mais, sem que isso influencie no modelo de negócios.

***As startups não são versões  
menores de grandes empresas.***

**Investimento**



# Antes de escalar (até anjo)...

## Risco Tecnológico

Será que vai funcionar?

## Risco de mercado

Será que as pessoas vão comprar o produto?

## Risco de execução

A equipe é capaz de agir e pilotar, conforme necessário?

how



## Aprendizados importantes: **Lógica de Startup**

Foco no resultado, velocidade, autonomia e tolerância com o erro.

how

## Como é organizada uma startup:

- **Produto**
- **Marketing & Sales**
- **Tecnologia**
- **CS - Customer Success**
- **Corporate**

how

Aprendizados importantes: **Resultado é growth**

Crescer e acelerar, sempre!

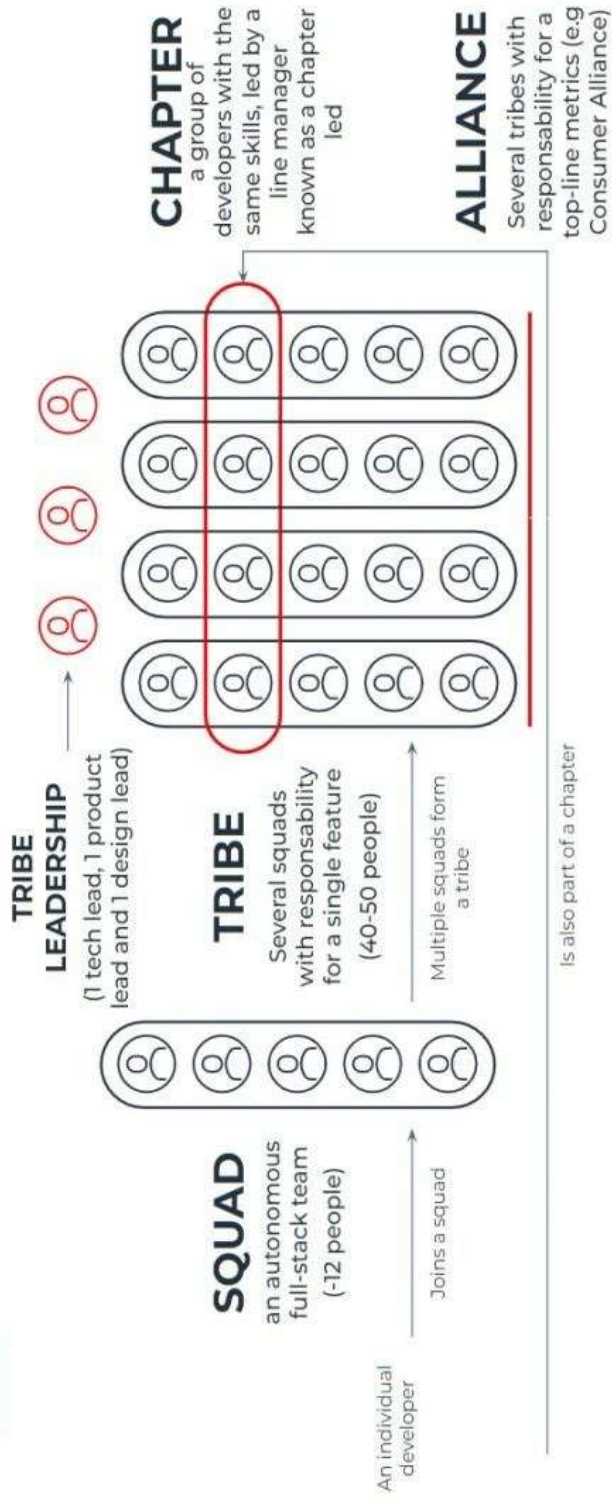
Métrica de Marketing é growth. Métrica de CS é growth.

Métrica de Produto é growth.

Crescimento semana a semana!

how

# COMO O SPOTIFY ESTRUTURA SUAS EQUIPES

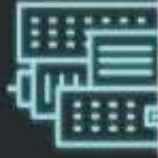


Aprendizados importantes: **Mudança é fundamental**

E é uma delícia. Aprenda a surfar rápido e com leveza. A oportunidade de experimentar e aprender é incrível.

how

# BLITZSCALING



	FAMÍLIA	TRIBO	VILA	CIDADE	NAÇÃO
Número de Funcionários	1s	10s	100s	1000s	10,000s
Base de clientes	10.000s	100.000s	1Ms	10Ms	100Ms
Atendimento ao Cliente	0	1s	10s	100s	1000s+
Receita	<\$10M	\$10M+	\$100M+	\$1B+	\$5B+

## **Família**

Poucos de funcionários e pouca receita.

**Foco:** desenvolvimento do produto e busca pelo Product Market-Fit.

**Founders:** contratação dos primeiros funcionários, tecnologia e vendas.

**how**

## **Tribo**

Dezenas de funcionários e alguma receita.

**Foco:** desenvolvimento do produto e busca pelo financiamento. Foco total na execução.

**Founders:** novas funções operacionais, mais processos, mais organização para escalar.

**how**



## Vila

Centenas de funcionários e receita relevante.

**Foco:** growth, growth e growth.

**Founders:** lidar com concorrentes, comunicação interna e externa.  
Relacionamento com colaboradores fundadores, muitos desafios de cultura. Gestão do legado: dívidas do passado (gestão e tecnologia)

how

# Referências

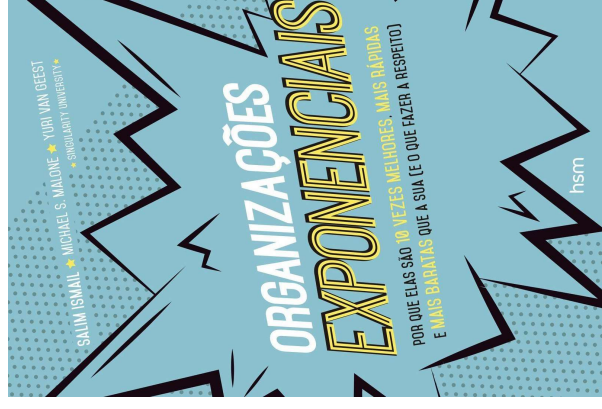
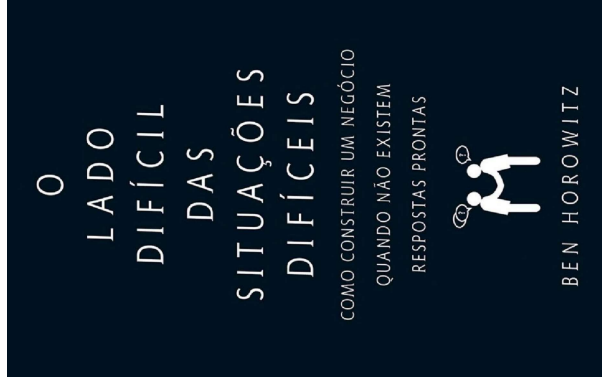
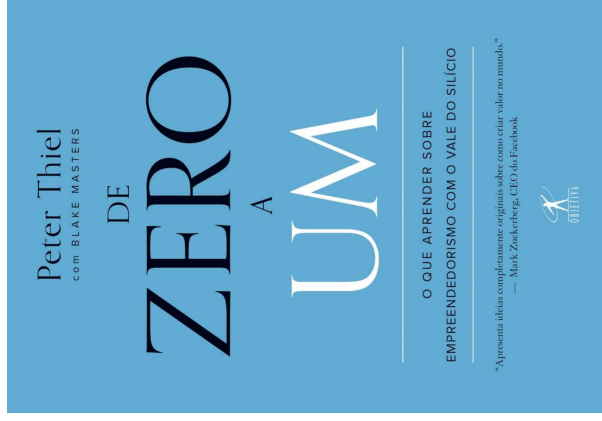
Algumas referências interessantes:



how

# + sobre startups

---



how

[← Voltar](#)

# CRIAR um TEMPO para o FUTURO

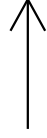
11 de nov , 2020

12 min. de leitura



**em tempos de troca de era, há uma clara percepção de que o tempo se torna mais escasso.** porque além de tudo o que fazíamos antes, e continuamos fazendo agora, temos que fazer o que tem que ser feito agora para o futuro, ao mesmo tempo refletindo sobre o que deixar de fazer entre o que fazíamos antes, ainda estamos fazendo agora, mas quase certamente não precisaremos fazer depois. este **conflito entre futuro, presente e passado** se desenrola no único ponto onde poderia acontecer, o *presente*. sob múltiplos pontos de vista, o presente é o único tempo que existe, especialmente nos negócios. mas a

# Insights finais



how

**Lições importantes para os primeiros 50 colaboradores**

## **1 - Máximo sentimento de dono**

Numa startup todos têm papel de liderança. Todos os pontos são de responsabilidade de cada um de nós.

**100% dos acontecimentos são de responsabilidades internas.**

**Lições importantes para os primeiros 50 colaboradores**

## **2 - Priorização e execução**

Com tudo alinhado, fica muito fácil priorizarmos e executar. Nós precisamos revisar as decisões e não ter apego às decisões do passado. É importante ver o pipeline atual. Mas é preciso sempre revisar o passado. O objetivo é tomar as melhores decisões no melhor timing possível.

**Para tomar decisões precisamos de clareza.**

Lições importantes para os primeiros 50 colaboradores

### **3 - A condição perfeita não existe. Você sempre estará lutando contra alguma coisa. Acostume-se.**

Tem que saber lidar com todos os desafios diários de maneira sustentável. Não existe nenhum dia fácil. É difícil e todos os dias temos desafios e vamos superá-los.

**A forma que passamos os desafios é o grande diferencial.**



Lições importantes para os primeiros 50 colaboradores

#### **4 - A combinação entre conhecimento e persistência resolve grandes problemas.**

Aproveitar o momento da startup. É um desafio crescer quando você é pequeno, mas temos que nos beneficiar do fato do conhecimento estar consolidado em poucas pessoas. É possível conhecer em detalhe o produto. Isso não pode ser desperdiçado.

**Aproveite para estar pronto quando os problemas escalarem.**

**Lições importantes para os primeiros 50 colaboradores**

## **5 - Curta a jornada**

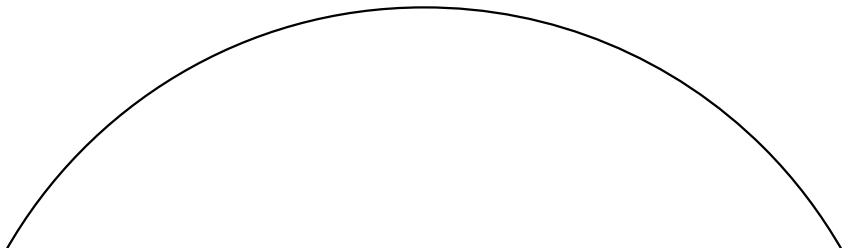
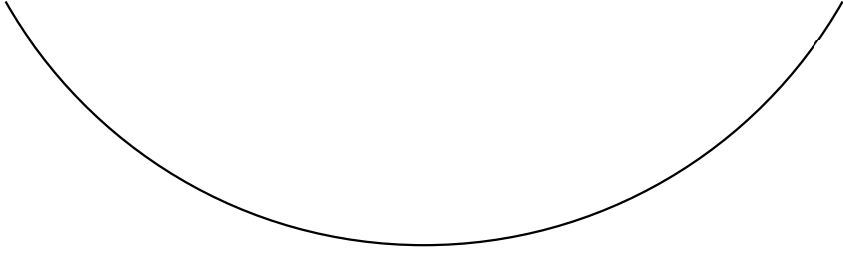
É muito importante celebrar os resultados. Todos os dias estamos evoluindo e quando reconhecemos essas pequenas vitórias e vamos para um próximo nível. Não podemos ficar só pelo big hit. É uma guerra de trincheira. Comemore cada jornada.

**O desafio aproxima as pessoas.**

# Para fechar...



how





WATERSON

# CALVIN AND HOBBS

YOU'RE WORKING ON YOUR REPORT ALREADY?

IT'S NOT DUE TIL THURSDAY!

MOH SAYS THE PILLS MUST BE WORKING.

YEAH, I KNOW.



WELL, SEE... IT'S SNOWING OUTSIDE, AND I THOUGHT MAYBE... WE COULD...



SORRY, WHAT? I WASN'T LISTENING.

I REALLY HAVE TO FINISH THIS.



© 1986 Universal Press Syndicate



WEDSON





**LET'S GO  
EXPLORING!**

# Thanks!

Quer falar comigo?

[leandro@howedu.com.br](mailto:leandro@howedu.com.br)

+41 98832-6500

[howedu.com.br](http://howedu.com.br)



**how**