



Escola Politécnica da USP

PSI-2617 Inovação em Engenharia



Palestra Startups e Inovação

Conceitos Básicos



Jose Augusto Alencar Pereira
Mentor FAPESP

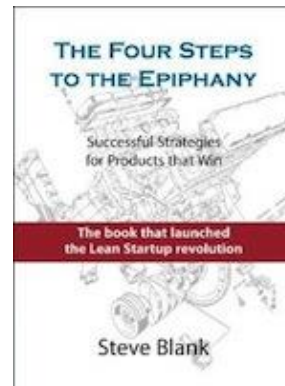
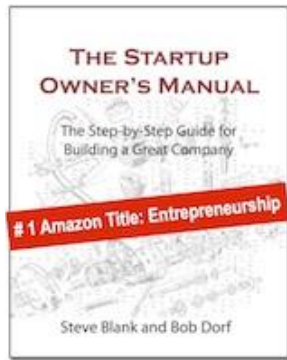
EPUSP - 2017

Qual a definição de Startup?

- Startup é uma organização temporária desenhada para pesquisar (desenvolver) um modelo de negócios replicável e escalável
- O objetivo principal da startup é se tornar uma empresa
- Startups não são versões menores de grandes empresas
- Startups fazem pesquisa grandes empresas gastam maior parte do tempo executando
- Importante planejar antes estabelecer o Plano de Negócios
- Hoje sabemos que a maior parte das startups falham por falta de clientes
- E fundamental começar pelo desenvolvimento do clientes

Lean Startup – Steve Blank

- Steve Blank é professor da Universidade de Stanford e pesquisador principal da National Science Foundation em Berkeley.
- É o criador do movimento **Lean Startup** (Startup Enxuta), um autor e educador, transformado em empresário, que mudou a forma como as startups são construídas e como o governo dos EUA inovam.



Palestras de Steve Blank sobre gestão de Startups podem ser vistas em vídeos hospedados no site da Udacity
<https://br.udacity.com/course/how-to-build-a-startup--ep245>

Características de uma Startup

- **Negócios Replicável**- Deve ter um modelo de negócios replicável, ou seja, poder entregar o mesmo produto sem muitas adaptações e diferenciais para cada cliente.
- **Diferencial e Inovação** -É fundamental que a empresa startup tenha algum diferencial, algo inovador do que conhecemos o do que já existe no mercado.
- **Devem ser enxutas e flexíveis**- É importante que sejam enxutas e preparadas para mudar o seu produto/serviço ou modelo de negócio para adequar-se a necessidade dos clientes.
- **Escalabilidade**- Deve ter escalabilidade para poder crescer rapidamente sem a necessidade de exigir recursos humanos ou **financeiros na mesma proporção**.
- **Potencial para crescimento** - Tentar criar produtos ou serviços que possam ser utilizados por milhares (ou até milhões) de clientes e crescer continuamente.
- **Sonhar alto** - Deve ter a intenção de se tornar uma empresa de sucesso no futuro e pronta para melhorar o seu negócio ou produto.

Mantra de Steve Blank



'There are no facts inside your building, so get the heck outside'

- Steve Blank

O Que pode Acontecer com uma Startup?

- Crescer e tornar uma grande empresa depois de encontrar um modelo escalável
- Continuar modificando suas propostas originais (“pivotando”) em busca de um modelo de negócios
- Encontrar o modelo mas não crescer
- Nunca encontrar um modelo de negócios e fechar a empresa

Estágios de uma Startup

- 1º Hipótese - Começar com uma ideia inovadora
- 2º Validação – Transformar o projeto em realidade.
- 3º Negócio- Entrar no mercado e procurar pelos primeiros clientes.
- 4º Escala- Achar um nicho de mercado, ser repetível e crescer.

- **Fatores Fundamentais**
 - Identificar do Público Alvo
 - Implantar Marketing e Canal de Vendas (Newsletter, Site, Blog, etc...)
 - Encontrar Pit
 - Buscar Investimento
 - Executar Boa Gestão

- **e-book Gratuito (www.startse.com.br)**

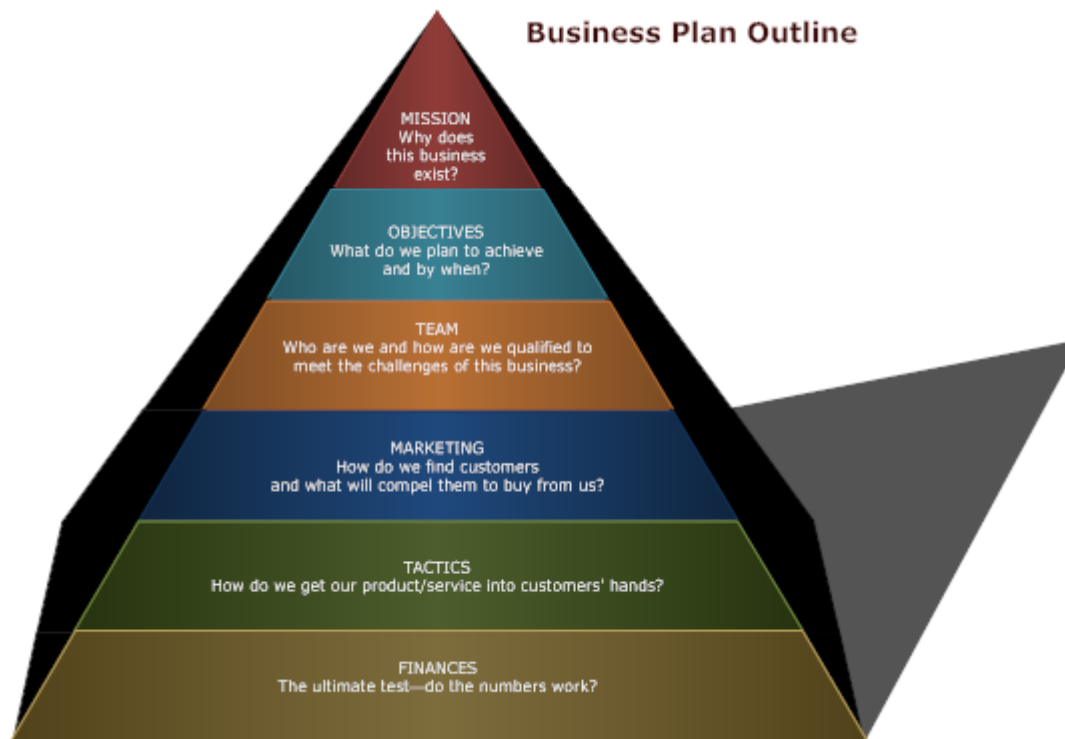
Passo a Passo para Criar Uma Startup". barbara@startse.com.br

Plano de Negócio x Modelo de Negócio

- **Plano de negócio** é o conjunto de informações necessárias para confirmar se o negócio é viável economicamente detalhando custos e despesas do empreendimento
- **Modelo de negócio** detalha como todas as peças do seu plano de negócio são interconectadas. O conceito de modelo de negócio se tornou mais popular depois criação da Planilha Canvas (metodologia criada por Alex Osterwalder).

Elaborando o Plano de Negócios

- Pesquisa realizada pelo Dept. de economia da Universidade de Oregon revela que empresas que elaboram um plano de negócios são duas vezes mais prováveis crescer e garantir o capital de investimento.



Informações que devem constar num Plano de Negócios










- **Etapa 1 - Missão:** Defina claramente o propósito de seu negócio. Uma boa maneira de resumir sua missão é elaborar um diagrama de lista de processo.
- **Etapa 2 - Objetivos:** Crie metas (“milestones”) definindo seus objetivos principais em um período de tempo específico.
- **Etapa 3 - Equipe:** Mostre que você tem as pessoas certas para o trabalho. Credores, investidores e empresas de capital de risco querem conhecer a qualificação da equipe.
- **Etapa 4 - Marketing:** É essencial ter um plano de marketing e de divulgação bem elaborado. Procure crescer com seus clientes
- **Etapa 5 - Tática:** Elaborar estratégias de fazer e entregar o seu produto no prazo especificado. Elabore um fluxograma básico de trabalho, ou um diagrama de processo
- **Etapa 6 – Finanças:** Apresentar uma previsão de orçamento realista. Se está procurando o capital de investimento, então certifique-se de que suas previsões são extremamente bem pensadas.

Modelo de Negócios

A Planilha Canvas Alexander Osterwalder



Modelo Canvas de Negócio

<p>Parceiros Chave </p> <p>Quem são os parceiros chave?</p> <p>Quem são os fornecedores chave?</p> <p>Quais recursos chaves são adquiridos dos parceiros?</p> <p>Quais atividades os parceiros chave desenvolvem?</p>	<p>Atividades Chave </p> <p>Quais atividades as proposições de valores requerem?</p> <hr/> <p>Recursos Chave </p> <p>Quais recursos chaves as proposições de valores requerem?</p>	<p>Proposta de Valor </p> <p>Qual valor nós oferecemos aos nossos clientes?</p> <p>Quais problemas dos nossos clientes nós ajudamos a resolver?</p> <p>Quais produtos oferecemos para cada segmento de cliente?</p> <p>Quais necessidades dos clientes nós estamos resolvendo?</p>	<p>Rel. com o Cliente </p> <p>Quais tipos de relacionamentos nossos segmentos de cliente esperam?</p> <p>Quais já estão estabelecidos?</p> <hr/> <p>Canais </p> <p>Através de quais canais de distribuição nossos segmentos de clientes querem ser atendidos?</p>	<p>Segmento de Cliente: </p> <p>Para quem nós estamos criando nossos produtos?</p> <p>Quais são nossos clientes mais importantes?</p>
<p>Estrutura de Custos </p> <p>Quais custos inerentes ao nosso modelo de trabalho são os mais caros?</p> <p>Quais recursos ou atividades são as mais caras?</p>		<p>Fluxo de Receitas </p> <p>Qual o valor que nossos clientes estão dispostos a pagar?</p> <p>De que forma eles querem pagar?</p> <p>Como cada fluxo contribui para a receita global?</p>		

 <https://canvanizer.com/>

Principais Erros de uma Startup

TOP 10 STARTUP MISTAKES



Ferramentas Gratuitas para Empreendedores

- **Similar Web** - Faz pesquisa com o nome de sua empresa e com seus concorrentes.
- **Startup Equity Calculator** - Ajuda a definir a participação de cada sócio na startup.
- **Note & Point** - Modelos de apresentação que representa o seu negócio
- **Attach** - Lista de startups famosas que juntas valem ~US\$ 100 Bilhões
- **MailChimp** - Uma das plataformas de envio de email marketing mais eficazes do mundo (mais barato do que Adwords ou Facebook ads)
- **Trello** - Gerenciamento de projeto e organização de tudo o que é preciso para gerenciamento de sua empresa.
- **Google Alerta** - Apareceu em algum lugar da internet, será avisado por e-mail.

StartSe - Silicon Valley

O Vale do Silício é a região mais inovadora do planeta. De lá, surgiram grandes tecnologias e empresas gigantes (Facebook, Google, Apple, etc). A região está na dianteira para muitas das tecnologias mais inovadoras que existem: como realidade virtual e carros autônomos.

SILICON VALLEY LEARNING EXPERIENCE

Uma semana de imersão no ambiente mais inovador do planeta
DE 4 A 8 DE DEZEMBRO/2017 US\$ 3,620,00

Discussões

Diálogos serão promovidos, debates serão feitos e trocas de experiência.

Workshops

Professores de UC Berkeley irão realizar workshops interativos e dinâmicos. Inclusive Steve Blank .

Mentorias

Sessões de mentorias irão ajudá-lo a desenvolver projetos, construir pitches e apresentá-los a investidores.



Google Campus de São Paulo e as Fintechs

- O Google Campus de São Paulo recebe em 2017 o primeiro grupo de startups da América Latina para o Campus Exchange Latam Fintech, programa imersivo para aceleração de startups do mercado de serviços financeiros.
- As startups terão acesso a conteúdos customizados, sessões de mentoria com especialistas do Google e conexão com os principais setores que estão transformando o setor no Brasil.

- *Fintech é o segmento das startups que criam inovações na área de serviços financeiros, com processos baseados em tecnologia.*



Startups e Parceria Brasil China

- Em setembro 2017 um grupo de 26 empresários brasileiros foram à China mostrar seus modelos de negócio e perspectivas de expansão durante o evento “2017 Brazil Roadshow: Beijing”, organizado pela CBIPA (China Brasil Internet Promotion Agency).
- Além de recursos financeiros, fundos chineses podem oferecer expertise e transferência de tecnologia, e ascensão de modelos de negócios inovadores
- A China é maior mercado digital do mundo, a China possuindo a maior fonte de global venture funding, com US\$ 100 bilhões captados para aplicar em startups.



Economias Inovadoras

Segundo Soumitra Dutta Reitor da Escola de Negócios da Universidade o Índice Global de Inovação é um dos principais indicadores para comparar o grau do progresso científico e tecnológico entre países

- Suíça e Suécia investem em toda a cadeia de inovação tendo instituições de pesquisa, capital humano e infraestrutura de boa qualidade.
- São países que têm excelentes universidades com parcerias robustas com o setor privado

As economias mais inovadoras

Ranking de 140 países divulgado no Global Innovation Index 2017

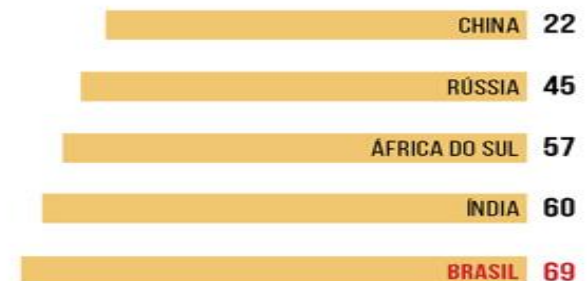
TOP 10

POSIÇÃO



BRICS

POSIÇÃO



FONTE GLOBAL INNOVATION INDEX 2017

Finep- Financiadora de Estudos e Projetos



- **PROGRAMA DE INVESTIMENTO EM STARTUPS INOVADORAS**
- **Objetivos**
- Fortalecer o Sistema de Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação
- Disponibilizar recursos financeiros para que startups com alto potencial de crescimento
- Promover o crescimento do mercado de capital semente no Brasil

Finep - Temas Sugeridos

- Agritech
- Biotecnologia
- Cidades Sustentáveis
- Jogos Eletrônicos
- Energia
- Internet das Coisas - IoT
- Mineração
- Gás, Etanol e Petróleo

Programa PIPE - Fapesp

- O programa Pipe (Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas) apoia a execução de pesquisa científica e/ou tecnológica em micro, pequenas e médias empresas no Estado de São Paulo.
- **Fase 1** – Análise de Viabilidade Técnico-Científica duração prevista de até nove meses.
- O valor máximo de financiamento previsto é de até R\$ 200.000,00
- **A Fase 2** - Destina-se ao desenvolvimento da proposta de pesquisa com duração de até 24 meses.
- O valor máximo de financiamento é de até R\$ 1.000.000,00

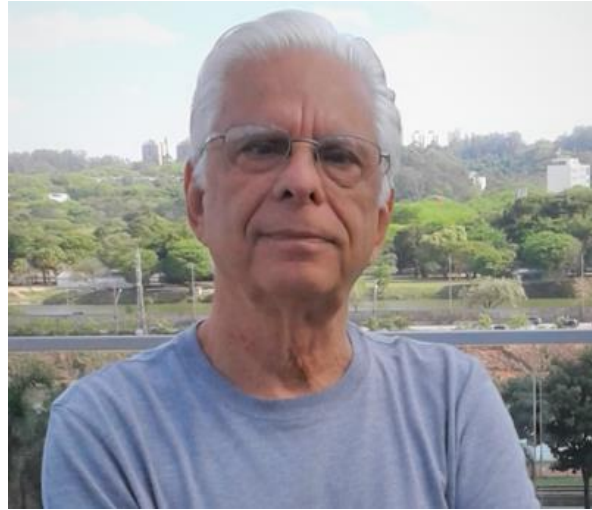
Resumo

- **PRINCIPAIS PONTOS**

- Certifique-se que você tem o que é preciso para ser um empreendedor
- Conheça a fundo seu público-alvo. Faça Entrevistas
- Estude e teste estratégias de marketing que funcionem para sua startup
- Tenha seu *pitch* na ponta da língua
- Valide seu negócio antes de procurar investimento
- Não se acomode!

- www.startese.com.br

Contato



jaugusto.alencar@gmail.com