



# **Escola Politécnica da USP**

## **PSI-2617 Inovação em Engenharia**



### **Palestra Startups e Inovação**

#### **Conceitos Básicos**



**Jose Augusto Alencar Pereira**  
**Mentor FAPESP**

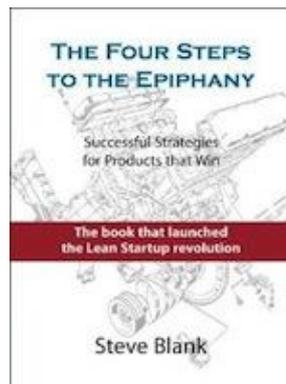
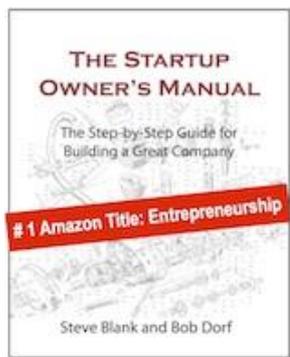
**EPUSP - 2017**

# 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](http://www.startse.com.br))**

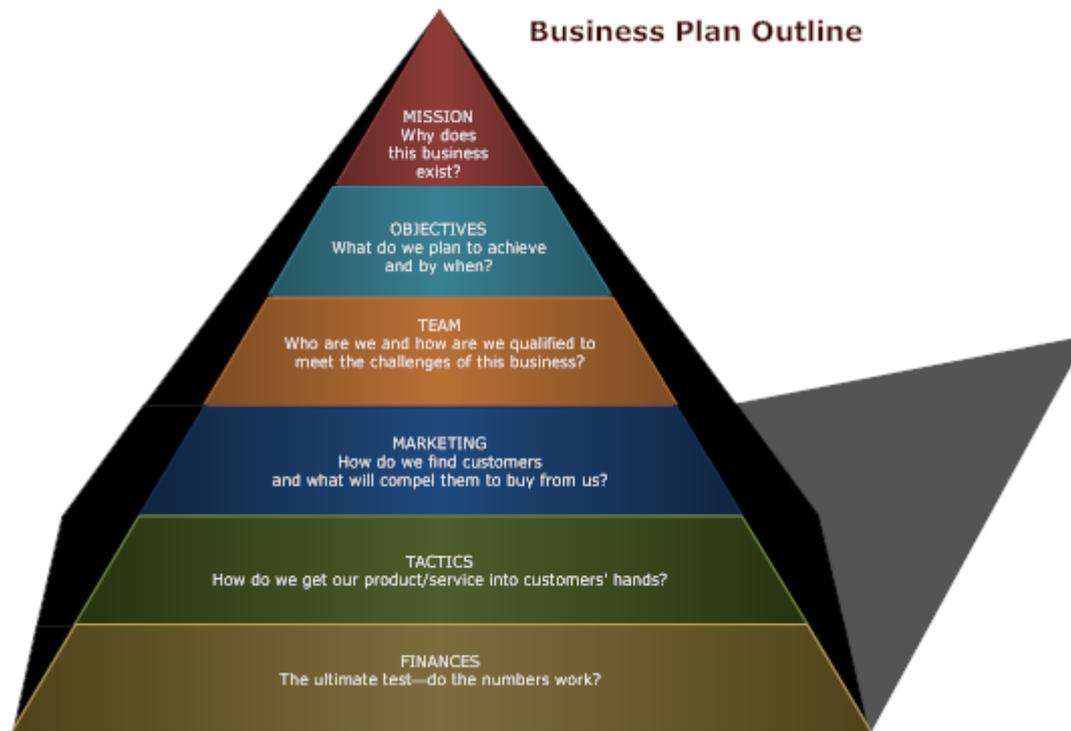
Passo a Passo para Criar Uma Startup". [barbara@startse.com.br](mailto:barbara@startse.com.br)

# 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

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

 <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

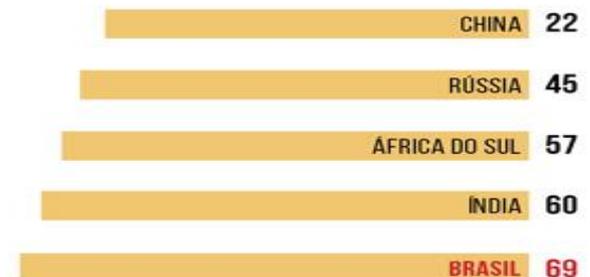
### TOP 10

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](http://www.startese.com.br)

# Contato



[jaugusto.alencar@gmail.com](mailto:jaugusto.alencar@gmail.com)