

Sua startup global:

- Como iniciar sua startup no Vale do Silício partindo do zero.
- Como levar sua startup brasileira para o Vale.
- Como pensar e construir seu negócio globalmente.

Captação de investimento:

- Como descobrir investidores no Vale do Silício.
- O caminho das pedras para marcar reuniões de investimento.
- O que sua startup precisa ter para captar dinheiro no Vale.

Aceleração nos Estados Unidos:

- Um panorama das aceleradoras no Vale.
- Qual a melhor aceleradora para a minha startup?
- Como aplicar da forma correta.

Mentoria no Vale:

- Como conseguir mentores e experts para lhe ajudar no Vale.
- Desenvolvimento de redes de contatos.
- Qual tipo de mentor pode ajudar seu negócio.

Como iniciar sua startup no Vale do Silício partindo do zero:

A startup começa com uma ideia que se transforma em uma série de conceitos que têm que ser testados antes de se investir no produto. Não faz sentido econômico abrir a empresa antes de testar a ideia – seria como abrir um restaurante antes de provar a comida. Quando a ideia estiver bem conceituada, abrir empresa no Silicon Valley é fácil.

Abra uma C-Corp no estado de Delaware e use o site Clerky.com. As grandes universidades e aceleradoras, inclusive Y Combinator, recomendam abrir C-Corp, pois é mais fácil de levantar capital para a empresa crescer rapidamente. O site Clerky.com cuida de tudo isso – todas as empresas do YC usam este site porque é o mais barato e usa um formato gerado juntamente com os diretores do YC. O processo todo leva 4 horas e custa por volta de \$500 USD. É necessário também registrar no estado da Califórnia e pagar um imposto anual.

Eu pessoalmente já usei o Clerky 3 vezes, com a minha própria startup e com 2 outras empresas de amigos. O aspecto operacional de criar presença no Silicon Valley é um exercício de vendas e marketing.

Como levar sua startup brasileira para o Vale:

Se quiser começar com uma empresa nova, siga o processo anterior. Se a empresa já estiver formada no Brasil, há variás questões legais para as quais não tenho resposta.

Como pensar e construir seu negócio globalmente:

Pense no perfil do cliente alvo e foque nele. Se seu perfil representar um certo ponto geográfico, foque nesta área.

Como descobrir investidores no Vale do Silício:

Angel List (angel.co), LinkedIn, Gust, Founders Network, Startup Leadership Program. Participe de alguns eventos de networking inicialmente – veja Meetup.com. Tenha como objetivo conhecer 12 pessoas por evento e conseguir 3 apresentações de cada novo contato. Trabalhe em coffee shops em San Francisco, no distrito financeiro ou SOMA.

O caminho das pedras para marcar reuniões de investimento:

- 1 Email super curto pedindo uma reunião em pessoa. O email deve descrever a empresa, fundador, a oportunidade e o mais importante: tração. Se não tiver tração, a maioria das conversas serão desperdiçadas.
Este email é uma flecha que pode ser afiada com feedback para “cortar” através do inbox do investidor. O email deve ser super conciso. Avalie cada palavra. Depois de cada resposta, altere seu email baseado no feedback.
- 2 Se pedirem o deck, mande. Se não pedirem, não mande. Se não tiver deck, crie um e pegue feedback de no mínimo 10 pessoas antes de enviar.
- 3 Conforme for rejeitado, colete feedback e pergunte se poderia fazer um follow-up quando a situação mudar. Por exemplo, se o feedback for “você não tem usuários suficientes”, pergunte se você poderia fazer o follow-up quando tiver mais usuários. O objetivo é criar uma oportunidade de follow-up com todo email para deixar portas abertas.
- 4 Procure o “lead investor” – alguém que tome uma posição de liderança no processo de fundraising. Este é o investidor que entende a idéia e a oportunidade e vai servir como referência para outros investidores. Também será geralmente a primeira pessoa a assinar um cheque.
- 5 Procure levantar capital de acordo com o que o mercado dita. Neste momento, o mercado dita que a sequência é a seguinte: friends and family quando for uma idéia (\$20-100k), angel round quando tiver tração (\$100-500k), seed round quando tiver product-market fit (\$800k-\$3m).
- 6 O processo de fechar a rodada é uma arte e um processo de vendas.

O que sua startup precisa ter para captar dinheiro no Vale:

As duas coisas mais importantes são: os fundadores e a tração. É possível ter tração sem ter produto e levantar capital. É possível não ter tração, mas ter fundadores diferenciados e levantar capital.

Tração depende da empresa, mercado e espaço. Tração para rede social seria usuários; para empresas B2B seriam clientes; para sites de content seria unique visitors. É preciso entender o espaço e o que o mercado requer.

Um panorama das aceleradoras no Vale:

Procure ter sucesso sozinho. Se for considerar uma aceleradora, existem 4 níveis nos EUA:

- 1 Y Combinator – Entrar no YC não garante sucesso, mas ajuda muito.
- 2 Tech Stars, Angel Pad, 500S – Também ajuda.
- 3 Aceleradoras de nicho (fintech, real estate, AI) – Avalie com muito cuidado e só faça parte se fizer sentido completo.
- 4 Aceleradoras de lixo (centenas) – A maioria das aceleradoras são ruins para o verdadeiro empreendedor.

Qual a melhor aceleradora para a minha startup?

A YC é a melhor sem dúvida – bilhões “em valor” já foram gerados (Dropbox, Airbnb, Instacart, Stripe, Twitch, Heroku). Existem 3-5 outros aceleradores muito boas, como o Tech Stars. O resto não vale a pena, a não ser que seja uma aceleradora de nicho super relevante para a sua empresa (por exemplo, Barclays Fintech Accelerator para empresas de Fintech).

Como aplicar da forma correta?

- 1 Não aplique.
- 2 Se for aplicar: invista 8 horas de pesquisa na internet sobre o application form – certas perguntas do Y Combinator podem ser respondidas da forma “certa” ou “errada” e as respostas estão na internet.
- 3 Entre em contato, conheça e converse com fundadores de empresas que participaram do programa
- 4 Aplique o mais cedo possível

Como conseguir mentores e experts para lhe ajudar no Vale?

Processo parecido com o de fundraising. Entre em contato com outros fundadores de empresas parecidas, mas não de competidores diretos.

Desenvolvimento de redes de contatos:

Peça apresentação para 3 contatos novos de cada contato novo que você tiver (crescimento exponencial).

Processo parecido com o de fundraising.

Faça parte da BayBrazil.org

Utilize Google Hangout ou Skype para não ter que dirigir sempre.

Faça parte de redes no Slack (procure na internet).

Procure fazer parte do Gigster.

Qual tipo de mentor pode ajudar seu negócio:

1 Fundador ou operador no seu espaço

2 Pessoa com experiência técnica ou de produto

3 Pessoa com experiência de growth hacking – “marketing” em geral não faz sentido a não ser que seja CMO, VP ou diretor(a).