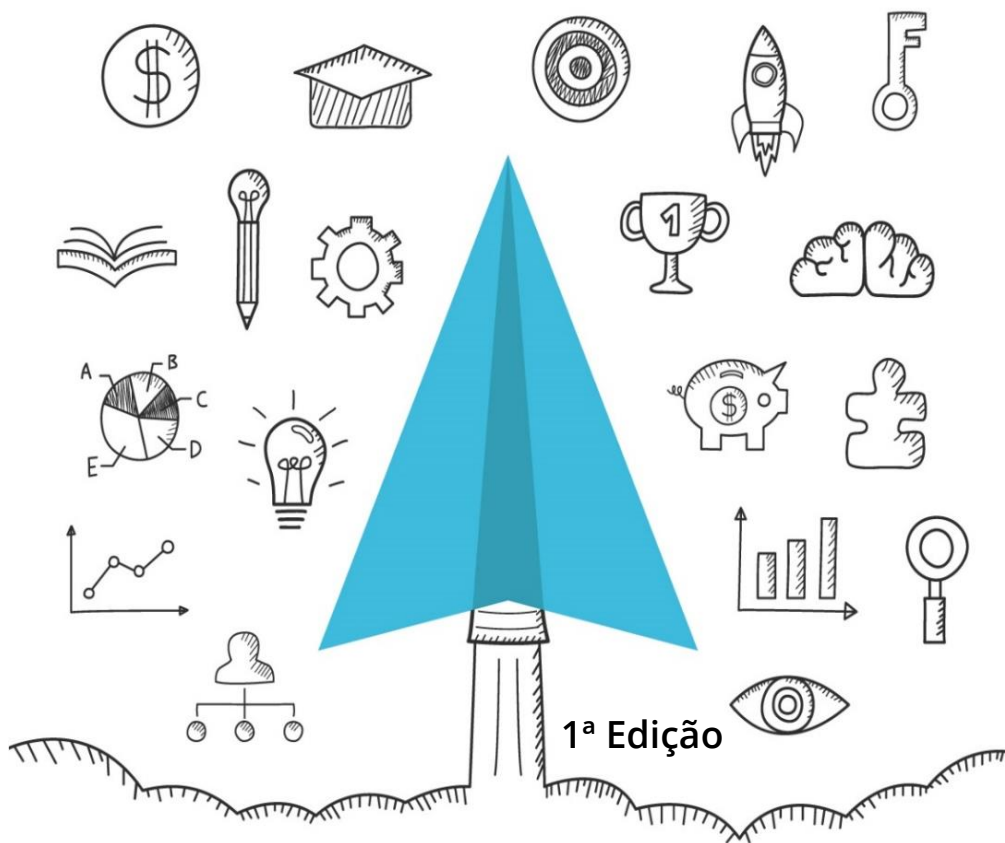


DICIONÁRIO STARTUPÊS

Os significados dos principais termos
do ecossistema empreendedor



1ª Edição

ANA LETÍCIA RICO

Copyright © 2019 de Ana Letícia Rico

Todos os direitos reservados. Este e-book ou qualquer parte dele não pode ser reproduzido ou usado de forma alguma sem autorização expressa, por escrito, do autor ou editor, exceto pelo uso de citações breves em uma resenha do e-book.

A reprodução não autorizada deste livro/e-book, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (LEI nº 9.610).

ISBN 978-85-924145-0-4

Primeira edição, 2019.

<https://www.linkedin.com/in/analeticiarico/>

Imagem da capa: Designed by Zirconicusso / Freepik

ANA LETÍCIA RICO

DICIONÁRIO STARTUPÊS

**Os significados dos principais termos
do ecossistema empreendedor**

1ª Edição

São José dos Campos - SP

2019

SUMÁRIO

1. ACELERADORA.....	11	24. BIZ.....	19
2. ADS.....	11	25. BLOCKCHAIN.....	19
3. ADVISOR.....	12	26. BOLHA.....	20
4. AD-TECH.....	12	27. BOOTSTRAPPING.....	20
5. AGROTECH.....	12	28. BRAINSTORMING.....	21
6. ALINHAR.....	12	29. BRANDING.....	21
7. ANÁLISE SWOT.....	13	30. BREAK-EVEN.....	22
8. API.....	13	31. BRIEFING.....	22
9. APL OU CLUSTER.....	14	32. BUDGET.....	22
10. APORTE.....	14	33. BURN RATE.....	23
11. APP.....	15	34. BUSINESS MODEL.....	23
12. APPROACH.....	15	35. BUSINESS MODEL CANVAS.....	23
13. ARDUINO.....	15	36. BUSINESS PLAN.....	24
14. ARR.....	16	37. BUY BACK.....	24
15. ASAP.....	16	38. BY THE BOOK.....	25
16. B2B.....	17	39. CABRA DE MORRO.....	25
17. B2B2C.....	17	40. CAC.....	25
18. B2C.....	17	41. CALL TO ACTION.....	26
19. B2G.....	17	42. CAP TABLE.....	26
20. BACKGROUND.....	18	43. CAPITAL SOCIAL.....	27
21. BALANÇO PATRIMONIAL... ..	18	44. CASE.....	27
22. BENCHMARKING.....	18	45. CAUDA LONGA.....	27
23. BIG DATA.....	19	46. CEO.....	28

47. CFO.....	29	70. CROWDFUNDING.....	37
48. CHATBOT.....	29	71. CROWDSOURCING.....	37
49. CHRO.....	29	72. CTO.....	37
50. CÍRCULO DE REAÇÃO.....	29	73. CUSTO X DESPESA.....	38
51. CLIENTE.....	30	74. CUSTOMER DEVELOPMENT.....	38
52. CLIFF.....	30	75. CUSTOMER EXPERIENCE - CX	39
53. CLOUD COMPUTING.....	30	76. CUSTOMER SUCCESS - CS	40
54. CMO.....	31	77. DATA WAREHOUSE.....	41
55. COACHING.....	31	78. DEADLINE.....	41
56. CO-INVESTIMENTO.....	31	79. DEAL BRAKER.....	41
57. COMPETÊNCIA.....	31	80. DEAL FLOW.....	42
58. CONSTRUTECH.....	32	81. DEEPFAKE.....	42
59. CONTENT MARKETING.....	32	82. DEMODAY.....	42
60. CONTRATO DE MÚTUO CONVERSÍVEL.....	32	83. DESENVOLVEDOR FRONT- END	43
61. COO.....	33	84. DESENVOLVEDOR BACK- END	43
62. CORE BUSINESS.....	33	85. DESENVOLVEDOR FULL STACK.....	43
63. CORPORATE VENTURE CAPITAL - CVC.....	34	86. DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO.....	43
64. COWORKING.....	35	87. DESIGN RESPONSIVO.....	44
65. CPA.....	35	88. DESIGN THINKING.....	44
66. CPC.....	35	89. DRAG ALONG.....	47
67. CPM.....	36	90. DRE.....	47
68. CRIPTOMOEDA.....	36		
69. CRM.....	36		

91. DOWN ROUND.....	47	116. FRAMEWORK	58
92. DUE DILIGENCE	48	117. FRANQUIA.....	58
93. EARLY ADOPTERS.....	48	118. FUNIL AIDA	59
94. EARLY STAGE	48	119. FUNIL DE VENDAS	60
95. EARLY STAGE FINANCING..	48	120. FUNIL DE VENDAS EM Y	61
97. EDTECH	50	121. GAMIFICATION.....	62
98. EFFECTUATION.....	50	122. GANHA-GANHA.....	62
99. ELEVATOR PITCH.....	52	123. GAP	63
100. EMPREENDEDOR.....	52	124. GET OUT OF THE BUILDING	63
101. EMPREENDEDORISMO	52	125. GITHUB	63
102. EMPRETEC	53	126. GMV.....	63
103. EQUITY.....	53	127. GO TO MARKET	64
104. EQUITY CROWDFUNDING .	53	128. GOLDEN CIRCLE	64
105. ERPS.....	54	129. GOOGLE ADSENSE	64
106. ESCALABILIDADE	54	130. GOOGLE ADWORDS	65
107. ESTADO DE FLOW	55	131. GOOGLE ANALYTICS	65
108. EXIT.....	56	132. GROWTH CAPITAL.....	65
109. FAKENEWS	56	133. GROWTH HACKING	66
110. FEEDBACK	56	134. GROWTH STAGE.....	66
111. FEEDFORWARD.....	56	135. HACKATHON	67
112. FFF - FAMILY, FRIENDS AND FOOLS	57	136. HANDS ON	67
113. FINTECH	57	137. HANGOUT	68
114. FLUXO DE CAIXA	57	138. HARD-SKILLS	68
115. FOLLOW-UP OU FUP	58	139. HARDWARE.....	68

140. HATERS.....	68	161. INITIAL PUBLIC OFFERING - IPO	76
141. HEADHUNTER	68	162. ITERAR	77
142. HEADQUARTER	69	163. INSURTECH	78
143. HEALTHTECH.....	69	164. JOB ROTATION.....	78
144. HUB	69	165. JOB TO BE DONE	78
145. HUB DE INOVAÇÃO.....	70	166. JOIN VENTURE	80
146. HURDLE HATE	70	167. KICK OFF	80
147. HUSTLER, HIPSTER, HYPER, HACKER.....	70	168. KNOW-HOW	80
148. ICO	71	169. KPI	81
149. INBOUND MARKETING	72	170. LANDING PAGE	81
150. INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL - IA	73	171. LEAD	82
151. INCUBADORAS	73	172. LEAN STARTUP	82
152. INDÚSTRIA 4.0.....	73	173. LEI DA INFORMÁTICA.....	83
153. INOVAÇÃO.....	73	174. LEI DO BEM	83
154. INOVAÇÃO DISRUPTIVA....	74	175. LEGALTECH	83
155. INOVAÇÃO INCREMENTAL	74	176. LINK FARM.....	84
156. INSIDE SALES	74	177. LOVE MONEY	84
157. INSIGHT	75	178. LTV.....	84
158. INTRAEMPREENDEDORISMO	75	179. LUCRO.....	84
159. INVESTIMENTO ANJO	75	180. M&A	84
160. INTERNET DAS COISAS - IOT	76	181. MACHINE LEARNING	85
		182. MAILING	85
		183. MAKERS.....	85
		184. MAKERSPACE.....	85

185. MAPA DA EMPATIA	86	208. NEGÓCIOS SOCIAIS.....	95
186. MARGEM	86	209. NETWEAVING.....	96
187. MARKET SHARE	87	210. NETWORKING	96
188. MARKETPLACE	87	211. NEXUS	96
189. MARTECH	88	212. NFC	96
190. MASHUP	88	213. NICHAR	97
191. MATRIZ CSD	88	214. NICHOS DE MERCADO.....	97
192. MEETING NOTES	89	215. NOMADISMO DIGITAL	98
193. MEETUP	89	216. NPS	98
194. MEI	89	217. O2O.....	99
195. MENTOR	90	218. OBRA TURNKEY	99
196. MENTORIA.....	90	219. OCEANO AZUL.....	100
197. MÉTRICAS DE VAIDADE.....	90	220. OCEANO VERMELHO	100
198. MICRO VENTURE CAPITAL – MICRO VC.....	91	221. OPEN INNOVATION.....	100
199. MINDMAPS.....	91	222. ON DEMAND	101
200. MINERAÇÃO DE CRIPTOMOEDAS.....	92	223. ONE PAGE REPORT	102
201. MINDSET.....	92	224. OPEN SOURCE	102
202. MLP	93	225. OUTBOUND MARKETING	102
203. MOCKUP	93	226. OUTSOURCING	103
204. MRR.....	93	227. P2P.....	103
205. MVP.....	94	228. PDCA.....	104
206. MVP COM CONCIERGE	95	229. PERSONA	104
207. NDA	95	230. PONTO DE VENDA - PDV	105
		231. PENSAMENTO SISTÊMICO.....	105

232. PITCH.....	105	255. SEED CAPITAL.....	114
233. PITCH DECK.....	105	256. SEO	114
234. PITCH FIGHT	106	257. SERENDIPIDADE	115
235. PIVOTAR	106	258. SHAREHOLDERS	115
236. PLAYER	106	259. SHARK THANK.....	115
237. PMES	107	260. SINERGIA	116
238. PRIVATE EQUITY – PE.....	107	261. SISTEMA CYBER-FÍSICO - CPS	116
239. PRODUCT DEVELOPMENT	108	262. SISTEMAS EMBARCADOS	116
240. PRODUCT MARKET FIT	109	263. SMART CITIES.....	117
241. PROJECT MODEL CANVAS	109	264. SÓCIO	117
242. PROPOSTA DE VALOR	110	265. SOFT-SKILLS	117
243. PROSPECÇÃO	110	266. SOFTWARE.....	118
244. PROTÓTIPO	110	267. SORORIDADE	118
245. PROVA DE CONCEITO – POC	110	268. SPAM	119
246. RELEASE.....	111	269. SPIN OFF	119
247. RODADA DE NEGÓCIOS ..	111	270. SPIN SELLING	119
248. ROI	111	271. SPLIT DE PAGAMENTO	120
249. ROUND	112	272. STAFF	121
250. ROYALTIES	112	273. STAKEHOLDERS.....	121
251. SAAS.....	112	274. STARTUP	121
252. SCALE-UP	112	275. STARTUP WEEKEND	122
253. SCRUM	113	276. STATUS QUO.....	122
254. SEBRAE	113	277. STORYTELLING	122

278. SUBVENÇÃO ECONÔMICA.....	123	296. VALOR DE MERCADO	130
279. SUMMIT.....	123	297. VALUATION.....	130
280. TAG ALONG.....	123	298. VALUE PROPOSITION CANVAS.....	130
281. TAM, SAM E SOM	124	299. VENDARKETING.....	132
282. TAXA DE REJEIÇÃO	125	300. VENDAS COMPLEXAS	132
283. TED E TEDX.....	125	301. VENDAS SIMPLES	132
284. TERM SHEET.....	126	302. VENTURE BUILDER	133
285. TESE DE INVESTIMENTO..	126	303. VENTURE CAPITAL - VC....	133
286. TESTES A/B	126	304. VESTING	134
287. TICKET MÉDIO.....	127	305. VIRALIZAR	135
288. TIR	127	306. VPL.....	136
289. TRAÇÃO	128	307. WEARABLES	136
290. TRÁFEGO ORGÂNICO	128	308. WEBINAR	136
291. TURNOVER.....	128	309. WHITE LABEL.....	136
292. UI DESIGN	128	310. WHITE PAPER.....	137
293. UNICÓRNIO.....	129	311. WORKHOLIC.....	137
294. USER EXPERIENCE - UX....	129		
295. VALIDAÇÃO.....	129		

1. Aceleradora

Uma aceleradora tem o objetivo de acelerar o crescimento de uma startup, prestam serviços às empresas selecionadas, por meio de análise e aprimoramento de modelo de negócio, ampliação de rede de contatos, mentoria e ações para desenvolver essas empresas de forma mais rápida. Geralmente ela torna-se sócia minoritária da startup e realiza um “investimento semente” ou ajuda de custo.



O investimento feito pelas aceleradoras é efetuado normalmente após a startup ser selecionada para um programa de aceleração. O investimento médio é de R\$ 200 mil a R\$ 500 mil por empresa, mas há aportes a partir de 50 mil podendo chegar até 1 milhão. O equity é de até 15%. A ACE, por exemplo, investe até R\$ 150.000,00 por 10% de participação.

2. Ads

Ads é a abreviatura da palavra advertisements que significa propaganda/publicidade e geralmente se refere à anúncios.

3. Advisor

Advisor significa conselheiro, orientador. O termo se refere normalmente a alguém com grande conhecimento e experiência, cuja função é auxiliar nas decisões mais estratégicas no negócio.

4. Ad-Tech

O termo Ad-Tech, que é a abreviação de tecnologia de publicidade, refere-se aos diferentes tipos de ferramentas analíticas e digitais usadas no contexto da publicidade.

5. Agrotech

Agrotech vem da união das palavras em português agronegócio e em inglês technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que trabalham com novas tecnologias visando transformar a agricultura e tornar o setor mais competitivo. Também conhecida como *“agtech”* (tecnologia de agricultura).

6. Alinhar

Alinhar é assegurar que todas as partes envolvidas para atingir um determinado objetivo estejam atuando com o mesmo propósito e seguindo as mesmas diretrizes. Geralmente a ação de alinhar é executada na forma de conversa ou reunião de alinhamento.

7. Análise SWOT

A Análise SWOT (em inglês) ou Análise FOFA (em português) é uma ferramenta para fazer análise de cenário (ou análise de ambiente) de corporações e empresas. É muito utilizada para embasar as tomadas de decisão,



a gestão e o planejamento estratégico de diversos tipos de negócios. O termo FOFA é um acrônimo de Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças. Pode ser utilizada para analisar o cenário de qualquer tipo de negócio, desde um blog até uma multinacional. Normalmente é parte integrante de um plano de negócios.

8. API

Application Programming Interface ou, em português, Interface de Programação de Aplicativos é um conjunto de instruções, padrões de programação e ferramentas que permite a comunicação clara entre softwares disponibilizados online via web.

Assim, quando uma empresa de software lança um API, significa que outros criadores de software podem desenvolver produtos acionados por esse serviço, pois a API permite que o software novo criado se comunique com o já existente.

Ex: Quando você compra ingressos de cinema online, o site de ingressos usa um API para enviar sua informação de cartão de crédito a um aplicativo remoto que verifica se os dados procedem.

9. APL ou Cluster

Os APLs (Arranjos Produtivos Locais) são aglomerações de empresas de um mesmo segmento e que se localizam em um mesmo espaço geográfico. O objetivo destes arranjos é de potencializar a produtividade e a competitividade entre as empresas. As empresas dos APLs contam ainda com apoio de instituições locais como governo, associações empresariais, cooperativas de crédito e instituições de ensino e pesquisa.

10. Aporte

Aporte é uma denominação utilizada para se referir a um investimento/aplicação feito na empresa geralmente por um investidor ou fundo de investimento.

11.App

“Apps” é a abreviação da palavra “applications”, ou aplicativos, que são os programas que podem ser instalados em um celular. Entre os aplicativos mais famosos estão whatsapp, facebook e instagram, mas também pode ser a previsão do tempo ou um joguinho.

12.Approach

Approach é a forma como uma pessoa se aproxima de alguma coisa de alguém. É a abordagem utilizada para lidar com alguma situação.

13.Arduino

Arduino é um dispositivo barato, funcional e fácil de programar para prototipagem eletrônica. Possui software e hardware livres, que significa que pode ser copiado e modificado livremente. O Arduino pode receber informações de diferentes sensores que se conectam com ele, como luminosidade, umidade ou até mesmo controladores de motores. O objetivo é a criação de ferramentas acessíveis, com baixo custo, flexíveis e fáceis de se usar por artistas e amadores. Principalmente para aqueles que não tem condições de adquirir equipamentos eletrônicos mais sofisticados e ferramentas mais complexas.

14.ARR

ARR possui dois significados:

Accounting Rate of Return que é a taxa percentual de retorno esperada em um investimento ou ativo em comparação com o custo de investimento inicial. O ARR divide a receita média do ativo pelo investimento inicial para determinar o índice ou retorno que pode ser esperado durante a vida útil do projeto. A ARR não considera o valor temporal do dinheiro ou dos fluxos de caixa, que podem ser parte integrante da manutenção de um negócio.

O ARR também é um acrônimo para **Annual Recurring Revenue** ou Receita Anual Recorrente que é uma das principais métricas utilizadas por empresas de SaaS (Software as a Service) ou de assinatura que possuem contratos de assinatura de termo, o que significa que há uma duração de contrato definida. ARR é utilizado com menor frequência que o MRR (Mensal Recurring Revenue). O ARR é usado quase que exclusivamente em empresas de assinatura B2B.

15.ASAP

As soon as possible em português “assim que possível”. Quando uma pessoa solicita alguma coisa ASAP significa que é urgentíssimo.

16. B2B

Business to Business é o termo utilizado para designar negócios realizados entre duas empresas, ou seja, o cliente de uma empresa é outra empresa.

17. B2B2C

Business to Business to Consumer é o termo utilizado para se referir as transações entre empresas visando a venda para um cliente final. O modelo de negócios B2B2C pode ser encontrado, por exemplo, nos marketplaces, pois o lojista negocia seu produto por meio de um canal de venda terceiro (marketplace) com o objetivo de vender a mercadoria para o consumidor final (cliente).

18. B2C

Business to Consumer é o termo utilizado para se referir a negócios cujo cliente da empresa é o consumidor final.

19. B2G

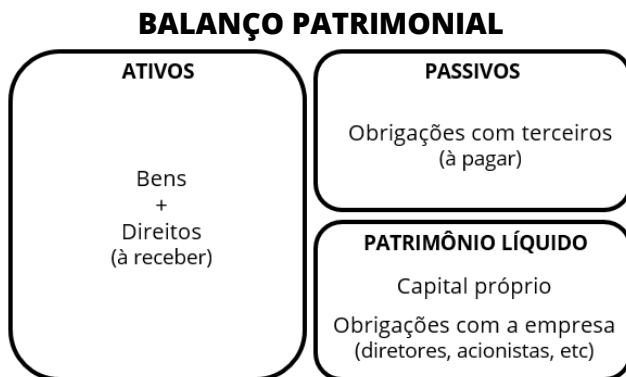
Business to Government são os negócios realizados entre empresa e governo. Os exemplos mais comuns de B2G são licitações e compras de fornecedores.

20. Background

O termo background faz referência a toda bagagem de experiências, vivências e conhecimentos, tanto profissionais quanto pessoais, que uma pessoa possui.

21. Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial é a principal demonstração financeira de uma empresa (relatório contábil). Esse documento apresenta o balanço entre as obrigações (a pagar) e o patrimônio líquido versus os bens e direitos (a receber) de uma empresa. É realizado sobre um período determinado (normalmente anual). O balanço patrimonial expressa os bens, direitos e obrigações de uma empresa.



22. Benchmarking

Benchmarking é um processo de comparação de produtos, serviços, práticas empresariais e/ou metodologias com os usados pelas empresas rivais. O

benchmarking não é uma simples imitação, mas sim a ação de identificar as melhores práticas utilizadas pelas concorrentes e adequar as peculiaridades do negócio. Dessa forma, essa ação possibilita a empresa criar e ter ideias novas em cima do que já é realizado.

23. Big Data

O termo Big Data ("megadados") refere-se a um grande volume de dados armazenados - estruturados e não estruturados - que impactam o dia a dia dos negócios. Os sites que visitamos e os aplicativos que utilizamos no celular coletam milhares de dados todos os dias. A grande importância do big data é a sua análise, pois os dados agrupados podem expressar padrões de comportamento e auxiliar na definição das estratégias das empresas.

24. Biz

Termo utilizado para abreviar Business.

25. Blockchain

O blockchain ("cadeia de blocos") é um sistema de registros que garante a segurança de transações financeiras realizadas com criptomoedas. Por meio da descentralização do armazenamento dos dados das transações financeiras, os blockchains são preservados

em milhares de computadores pessoais, bem como em data warehouses.

Cada transação é assinada digitalmente com criptografia pesada. Dessa forma, os dados armazenados e criptografados são distribuídos e compartilhados de forma pública gerando confiança nas transações realizadas, uma vez que não é mais um único banco o detentor de todos os registros financeiros.

26. Bolha

Bolha no universo digital se refere a parte do universo digital ao qual o usuário em questão está exposto. Por exemplo, quando alguém utiliza o termo “facebolha”, se refere ao conteúdo (publicações, vídeos, etc) produzido pela rede de contato do facebook da pessoa em questão ao qual ela tem acesso, ou seja, ao universo de conhecimento com o qual essa pessoa tem contato.

27. Bootstrapping

Começar e crescer uma empresa sem financiamento externo, ou seja, todo o capital inicial da startup sai do bolso do empreendedor e à medida que a empresa dá lucro, o empreendedor vai reinvestindo na empresa para que ela cresça.

28. Brainstorming

O brainstorming, conhecido como “toró de palpites”, é uma dinâmica de grupo utilizada para solucionar problemas específicos e para desenvolver novas ideias e projetos. A técnica de brainstorming propõe que um grupo de pessoas se reúnam e utilizem seus pensamentos de forma criativa para gerar ideias inovadoras que levem um determinado projeto adiante. Nenhuma ideia deve ser descartada ou julgada como errada ou absurda: todas as ideias devem ser anotadas, para depois serem compiladas e evoluir até a solução final, por meio de um processo que leve o grupo até um denominador comum.



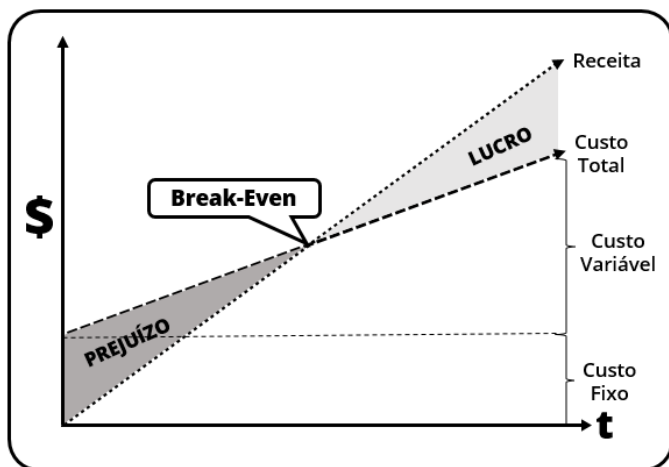
29. Branding

É a construção da marca de uma empresa, produto ou pessoa. É o conjunto de ações estratégicas que contribuem para o posicionamento e percepção de valor da marca de uma empresa perante aos seus consumidores.

30. Break-even

É o ponto de equilíbrio financeiro. Se refere quando os custos de uma empresa se igualam às suas receitas, ou seja, o ponto que a empresa “se paga”. O lucro, nesse caso, é igual a 0.

BREAK-EVEN



31. Briefing

É o conjunto de informações, dados e instruções necessários para que uma tarefa seja executada.

32. Budget

Budget significa orçamento empresarial. Normalmente é utilizado no ambiente empresarial para se referir ao orçamento periódico (normalmente anual) feito por uma empresa ou por um departamento de uma empresa.

33. Burn Rate

Burn Rate é sinônimo de fluxo de caixa negativo e o resultado da sua conta representa a velocidade em que os recursos financeiros de uma empresa diminui.

34. Business Model

Modelo de Negócio é a forma como uma organização cria, entrega e disponibiliza valor para seus clientes seja ele econômico, social, cultural ou de qualquer outro tipo.

35. Business Model Canvas

O Business Model Canvas ou "Quadro de modelo de negócios" (chamado muitas vezes de apenas "canvas") é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes de forma simples em um único "quadro". É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios. O Business Model Canvas foi inicialmente proposto por Alexander Osterwalder.

BUSINESS MODEL CANVAS



36. Business Plan

O plano de negócios da empresa é um documento que delimita o modelo de negócio da empresa. Esse documento deve conter também dados da empresa e de seus integrantes, como: a descrição do produto/serviço que a empresa oferece, a análises de mercado feita pela empresa, sua estratégias de vendas, marketing e etc. O business plan também pode ser usado para apresentar sua empresa para os investidores.

37. Buy Back

Buy back é o termo utilizado quando uma empresa e recomprada pelo seu fundador.

38. By the book

A expressão "by the book" é utilizada para expressar "como manda o figurino", "de acordo com as regras", "do jeito certo", "da maneira correta".

39. Cabra de Morro

A Cabra de Morro recebe diversos nomes, entre eles Cabra Montês, Cabrito Montês, Cabra da Montanha ou Cabrito da Montanha. É uma Cabra capaz de subir em árvores e em paredões! Esse feito é possível, pois suas patas são divididas em duas partes e cada dedo se move de forma independente, além disso, esse animal é capaz de ficar em pé em apenas duas patas.

Esse termo ficou popular no Brasil ao se referir aos empreendedores que alcançam o sucesso, devido as burocracias e dificuldades necessárias de se enfrentar para abrir um negócio no país. Se nos Estados Unidos um empreendedor de sucesso que fatura 1 bilhão é chamado de *"unicórnio"*, então no Brasil, é uma *"cabra de morro"*.

40. CAC

O Custo de Aquisição de Clientes (CAC) é um importante indicador de marketing, que traduz o desempenho do negócio em termos financeiros. Para se calcular o CAC basta dividir o valor da soma dos

investimentos para adquirir novos clientes pelo número de clientes que foram conquistados em um determinado período. Por exemplo, se durante um mês sua empresa investiu R\$ 1000,00 nas áreas de Marketing e Vendas e adquiriu 10 clientes novos neste mesmo mês, o CAC será de R\$ 100,00, ou seja, foi preciso investir R\$ 100,00 para atrair cada novo cliente.

Com base nesse valor, o empreendedor pode comparar o CAC com o lucro trazido pelo novo cliente durante o tempo que ele fica na empresa. A conta é simples, se o lucro que o cliente trouxer foi maior que o CAC, então a empresa é saudável financeiramente.

41. Call to Action

Call to Action (CTA) significa chamada para ação. Geralmente é um link ou um botão, com uma cor de destaque, e explora termos no imperativo como *“saiba mais”, “acesse”* ou *“clique aqui”*.

É utilizado em sites, e-mails e anúncios para converter o usuário em um lead qualificado.

42. Cap table

Abreviatura de Capitalization Table, a tabela de capitalização tende a mostrar a participação acionária em uma empresa e possui duas funções, de refletir a estrutura societária atual da empresa e de simular os movimentos futuros na mesma.

43. Capital Social

Capital Social é o valor em bens ou dinheiro com o qual os sócios contribuem para uma empresa, o termo é utilizado para se referir ao investimento inicial realizado pelos proprietários. Esse valor pode ser modificado ao longo do tempo com o aumento ou redução do capital investido pelos sócios na empresa.

44. Case

É uma história que descreve um assunto vivido por uma empresa ou uma pessoa. São comuns os "cases de sucesso" para retratar história de pessoas inspiradoras ou de empresas bem-sucedidas. Startups costumam criar o primeiro "case" para utilizar como exemplo para impulsionar as vendas.

É também o nome do maior evento de startups da América Latina que acontece anualmente em outubro em São Paulo organizado pela abstartups.

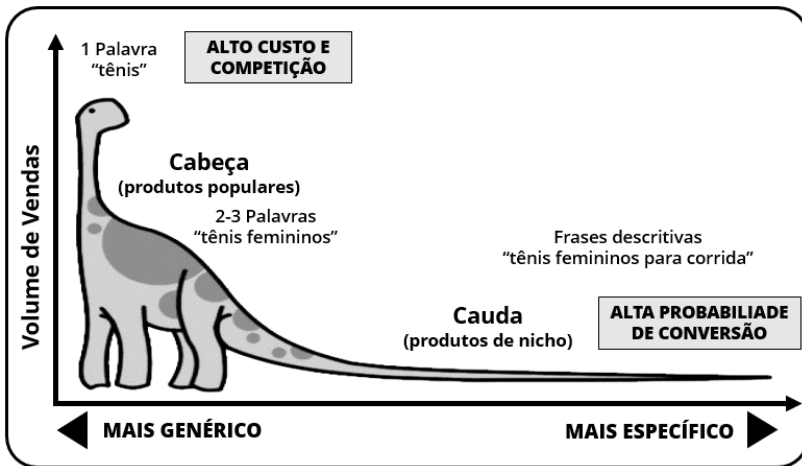
45. Cauda Longa

O conceito de Cauda Longa se tornou popular com o livro de Chris Anderson, A Cauda Longa – Do mercado de massa para o mercado de nicho. O termo é utilizado para explicar a estratégia de focar em várias coisas com pouca demanda, ao invés de poucas coisas com muita demanda. Ou seja, nichar o seu mercado.

É possível notar na figura que há poucos “produtos populares” (cabeça) de muitos “produtos de nicho” (cauda longa).

O conceito da cauda longa propõe que trabalhar com produtos de nicho pode ser mais rentável a longo prazo. Dessa forma palavras-chaves cauda longa (*long tail keywords*) no marketing online significa palavras com duas, três ou mais palavras.

CAUDA LONGA



46. CEO

Chief Executive Officer significa Diretor Executivo. Se refere ao presidente da empresa ou diretor geral, é o cargo mais alto do nível de hierarquia operacional.

47.CFO

Chief Financial Officer significa Diretor Financeiro, é o responsável pela administração e planejamento financeiro da empresa.

48.Chatbot

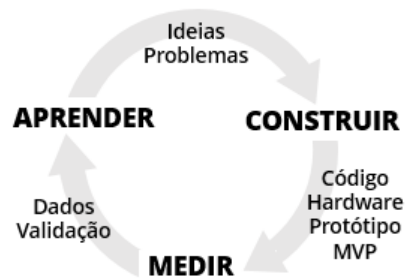
Chatbot ou chatterbot ou bot é um software que utiliza IA (inteligência artificial) para conversa via chat (por voz ou texto) com uma pessoa real, simulando o comportamento humano.

49.CHRO

Chief Human Resources Officer significa Diretor de Recursos Humanos, é um funcionário corporativo que supervisiona todos os aspectos das políticas, práticas e operações de gestão de recursos humanos de uma organização.

50.Círculo de Reação

É uma estratégia de metodologia ágil de desenvolvimento de produto, baseada na iteração: construir - medir - aprender.



A partir de "ideias" se constrói o produto utilizando um "código", mede-se o produto, gerando "dados" que ao

serem analisados transformam-se em aprendizado e dão base para novas “ideias” que serão utilizadas para construir novamente e iniciar novamente o ciclo “construir-medir-aprender”.

51. Cliente

Pessoa que tem acesso a um produto ou serviço mediante pagamento. É comum o jargão "o cliente vem em primeiro lugar", pois o cliente é a fonte de receita das empresas.

52. Cliff

Cliff é uma técnica para definir como funcionará o ganho de ações de um futuro sócio em uma empresa, é como se a pessoa passasse por um “*estágio probatório*” antes de ter direito a participação na empresa. Cliffs muito utilizados são o ganho de 20 ou 25% das ações que tem direito a cada aniversário que a pessoa faz na empresa. Essa técnica é utilizada conjuntamente com contrato de “*vesting*”.

53. Cloud Computing

Cloud computing é o nome em inglês para “computação em nuvem”. A expressão se refere ao uso da memória, e processamento, de servidores e programas de internet seja para armazenar arquivos ou acessá-los de maneira mais prática.

54.CMO

Chief Marketing Officer significa Diretor de Marketing que é o cargo do executivo que responde por todas as atividades relacionadas ao marketing de uma empresa.

55.Coaching

Coaching é uma palavra que vem do inglês que se refere a um processo de desenvolvimento humano com metas bem definidas e uma relação de comprometimento com os resultados. O profissional que aplica o coaching é chamado de coach que significa instrutor, treinador.

56.Co-investimento

Co-investimento é o termo utilizado para se referir a um investimento feito em conjunto por investidores ou fundos ou investidores e fundos em um mesmo projeto ou empreendimento.

57.Competência

Competência é o conjunto de conhecimento (know-how), habilidades e atitudes de uma pessoa.

58. Construtech

Construtech vem da união das palavras em inglês construção (seguro) e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que desenvolvem soluções que busquem gerar valor para qualquer agente da cadeia da construção.

59. Content Marketing

Content Marketing ou Marketing de Conteúdo é um método de gerar resultados para uma empresa por meio da entrega de conteúdo relevante ao seu público-alvo, por ex. posts em um blog. As empresas que utilizam a estratégia do conteúdo marketing não estão preocupadas com as chamadas *“métricas de vaidade”*, mas sim com os resultados efetivos gerados por meio de suas ações, como a geração de novos negócios ou a retenção dos clientes ativos.

60. Contrato de Mútuo Conversível

Contrato de Mútuo Conversível é um instrumento jurídico utilizado para captação de recursos por startups que tem como objetivo garantir tanto a segurança do investidor quanto a do empresário. O Mútuo Conversível se trata de um empréstimo (mútuo), cujo valor da dívida pode se converter (conversível) em participação societária futura. Ou seja, o Contrato de Mútuo é um documento que define que o valor

investido pelo investidor possa ser convertido em ações na empresa para qual foi feito o aporte.

Para as Startups, permite receber aporte de um investidor sem precisar converter sua empresa de Sociedade Limitada em uma Sociedade Anônima – um processo de custos elevados que pode inviabilizar o investimento para empresas recém-nascidas. Além disso, o valor do investimento entra inicialmente na empresa como um empréstimo.

Para Investidores, permite fazer um aporte com a segurança de que seu investimento poderá ser retornado com participação societária no capital social da empresa, entre outras questões que podem ser amarradas neste tipo de investimento.

61.COO

Chief Operating Officer significa Diretor de Operações, é o executivo que está diretamente vinculado ao CEO e é responsável pelas operações da empresa. É quem cuida mais de perto das atividades de rotina do negócio.

62.Core business

Core Business é um termo em inglês que significa o ponto forte ou a parte central de um negócio. Normalmente é utilizado para definir a estratégia de

atuação de uma empresa. Impacta em decisões como, por exemplo, quais partes do negócio podem ser terceirizadas e quais não podem. O “*core business*” é considerado a caixa preta da empresa e, portanto, deve ser feito dentro dela, dessa forma, as atividades centrais da empresa não podem ser feitas por terceiros e devem ser sempre mantidas em sigilo.

63. Corporate Venture Capital - CVC

Corporate Venture Capital é o nome dado ao investimento de empresas (geralmente de grande porte) em negócios nascentes (startups). Trata-se de fundos de investimentos criados por grandes corporações para financiar o desenvolvimento de startups e projetos de pesquisas, com benefícios diretos para ambas as partes.



Grandes corporações possuem dificuldade de inovar e mudar de rumo, é como se fossem grandes embarcações “*titanics*”, já a startup consegue mudar com uma velocidade muito maior, como se fosse um “*bote*”.

Dessa forma as startups podem liderar a navegação em busca de novos negócios de grandes empresas recebendo em troca investimentos e mentoria de

profissionais experientes, que garantem a longo prazo a sua sobrevivência no mercado.

64. Coworking

Espaço de trabalho compartilhando onde diferentes empresas podem trabalhar em um mesmo local e promover networking.

65. CPA

CPA (Custo por Aquisição) é uma forma de pagamento de anúncios oferecido pelo Google AdWords no qual a cobrança é feita somente quando ocorre uma conversão para o anunciante. A empresa define qual ação deve ser concluída pelo usuário, como preencher um formulário, fazer o download de um ebook, realizar a inscrição em um webinar ou visualizar um vídeo. Sendo assim, o anunciante é cobrado sempre que um usuário conclui a ação determinada.

66. CPC

CPC (Custo Por Clique) é o valor médio cobrado por clique em um anúncio de uma empresa na internet (sites, redes sociais, etc). É calculado pela divisão do custo total dos cliques pelo número total dos cliques.

67.CPM

CPM (Custo por Mil Impressões) é o valor pago a cada 1000 anúncios de uma empresa exibidos na internet (sites, redes sociais, etc). As empresas anunciantes podem definir o preço que desejam pagar antes de exibir o anúncio, bem como selecionar os canais em que desejam que seus anúncios sejam veiculados.

68.Criptomoeda

Criptomoedas são moedas digitais criadas por programadores. A mais famosa é o Bitcoin. A criptomoeda (ou criptodinheiro) é um meio de troca que se utiliza de criptografia para assegurar transações e para controlar a criação de novas unidades da moeda, isso significa que cada moeda é uma sequência única de letras e números que pode ser trocada na internet.

69.CRM

CRM (Customer Relationship Management) é a Gestão de Relacionamento com o Cliente, é uma estratégia de negócio na qual o foco é o cliente. O termo é utilizado também para se referir aos *“softwares CRM”*, que são sistemas integrados de gestão, que automatizam as funções de contato com o cliente, reunindo vários processos e tarefas de forma integrada e organizada.

70. Crowdfunding

Crowdfunding é uma palavra do inglês composta de crowd (multidão) e funding (financiamento) utilizada para se referir à obtenção de recursos financeiros através de financiamentos coletivos via plataformas online.

71. Crowdsourcing

Crowdsourcing é uma palavra do inglês composta de crowd (multidão) e outsourcing (terceirização). É um recurso frequentemente usado para criação, produção e desenvolvimento de ideias, produtos ou conteúdos com a contribuição de um grupo de pessoas. No modelo do crowdsourcing, a empresa consulta a multidão (crowd), anuncia seu problema e determina um preço para a melhor ou as melhores soluções. Vem do ditado “mil cabeças pensam melhor que uma”.

72. CTO

Chief Technology Officer ou diretor técnico é o indivíduo responsável dentro de uma empresa por todas às questões científicas e tecnológicas, tais como pesquisa e desenvolvimento.

73. Custo X Despesa

O custo é todo e qualquer gasto que representa a fabricação de um produto ou a prestação de um serviço. Já as despesas são todos gastos relativos a administração da empresa.

74. Customer Development

Custdev, abreviação de Customer Development (Desenvolvimento do Cliente), é uma metodologia criada por Steve Blank que utiliza um ciclo contínuo para descobrir qual o problema e qual a solução de menor custo que resolve o problema do cliente.

Essa metodologia parte do princípio de que o empreendedor precisa sair do escritório e ir para a rua (*get out of the building!*) testar suas suposições de produto ou serviço diretamente com o público.

É um processo iterativo (que se repete) composto de quatro passos:

- **Customer Discovery** - Os clientes querem o produto? Se não, pivota-se!
- **Customer Validation** - Os clientes pagam pelo produto? Se não, pivota-se!
- **Customer Creation** - Após encontrar um produto que os clientes querem e pagam por ele, passa-se a divulgar o produto e descobrir uma forma de crescimento escalável e rápido a empresa.

- **Company Building** – Nesta etapa a empresa deixa de buscar o aprendizado e passa a buscar o crescimento, o desafio passa a ser crescer e atingir o grande público.

75. Customer Experience - CX

Customer Experience (Experiência do Consumidor) é definido pelas interações que ocorrem entre um cliente e uma empresa ao longo de sua relação comercial. Sabendo que essas interações geram percepções, sejam elas racionais, físicas, emocionais ou psicológicas, dos clientes em relação a empresa, o conceito de Customer Experience torna-se extremamente importante visto que essas percepções influenciam o comportamento dos clientes e constroem memórias que irão impactar diretamente na fidelização dos clientes bem como na percepção do valor que é gerado e entregue pela empresa.

Normalmente, o atendimento ao cliente (SAC) é a primeira área da empresa que se pensa quando se fala em CX. Mas o CX vai além, pois o cliente observa desde a aparência, a confiança pela marca até a forma como é divulgado o produto ou serviço.

A diferença entre CX (Customer Experience) e UX (User Experience) é que enquanto o CX se refere a todas as interações do cliente com todos os produtos e todas as

percepções sobre a marca e a empresa, o UX refere-se apenas a um produto ou serviço específico, no momento em que o usuário/cliente interage com o mesmo. Dessa forma, pode-se dizer que o CX engloba o UX. O CX é utilizado para criar um vínculo emocional com o cliente e fidelizá-lo.

Exemplo: quando um atendente da Netflix se passa pelo personagem de uma série específica que um cliente assiste para gerar empatia conversar com ele. Ele fornece um atendimento rápido e customizado, que impacta diretamente na percepção do cliente em relação a empresa.

76. Customer Success - CS

Customer Success significa garantir a melhor experiência possível para os clientes através da geração de valor. Algumas pessoas entendem que Customer Success seja um suporte premium, um atendimento ou gestão de contas com nome bonito. A questão é que nenhum desses itens descreve de forma adequada o trabalho de Customer Success.

Diferentemente de um pós-venda comum, Customer Success, não é uma pessoa júnior, mas sim um profissional que entende muito bem do mercado em que atua e acompanha o cliente em todas etapas: desde a implementação, passando pelo treinamento, e oferecendo suporte durante o uso, etc. Assim ele sabe

todos os problemas e necessidades ao atender o cliente e também torna-se um amigo que o cliente pode confiar. Além disso, o CS possui uma postura pró-ativa na resolução de problemas e realiza a implantação junto com o cliente.

77. Data Warehouse

Data warehouse é um armazém ou depósito de dados digitais que serve para armazenar informações relativas a uma empresa ou uma organização de forma detalhada e consolidada, criando e organizando os dados de forma a facilitar a recuperação e a análise de grandes volumes de dados que podem ser utilizados pela empresa para ajudar a tomar decisões estratégicas.

78. Deadline

Deadline é o prazo máximo ou a data limite para a entrega de determinada atividade ou trabalho.

79. Deal Braker

Deal Breaker é um fator ou problema, que se não for resolvido durante as negociações, impede ou acaba com uma negociação em estágio avançado, fazendo com que uma das partes se retire do acordo. O Deal Breaker é aquela questão ou conjunto de questões que uma das partes considera como essencial para que

seus interesses sejam contemplados durante um acordo, é aquele requisito do qual a parte interessada não está disposta a abdicar.

80. Deal Flow

Deal flow (fluxo de negócios) é o termo utilizado por pessoas da área de investimento para se referir a taxa na qual eles recebem propostas de negócio e/ou ofertas de investimento.

81. Deepfake

Deepfake, uma siglificação de "*deep learning*" (aprendizagem profunda em inglês) e "*fake*" (falso em inglês), é o termo utilizado para se referir a tecnologia que utiliza a inteligência artificial (IA) para criar vídeos falsos de pessoas, principalmente de famosos e políticos, fazendo coisas que elas nunca fizeram na vida real. Tem como objetivo criar montagens substituindo rostos e vozes em vídeos realistas. O deepfake é bem mais difícil de ser detectado que as fakenews.

82. Demoday

Demoday ou Demo Day é um evento de exposição de startups que já estão no mercado para investidores. O demo day possibilita oportunidades de geração de novos negócios e networking para as startups e investidores que participam e é também uma oportunidade de aprendizado para quem ainda está

começando no universo startupês, que tem a chance de observar a apresentação das startups em fase de tração, bem como sua interação com os investidores presentes.

83. Desenvolvedor Front-End

É o responsável que projeta a interface de um website ou aplicativo, ou seja, é ele que *“dá vida”* à interface da tecnologia com o usuário. Os desenvolvedores de front-end são os responsáveis por incorporar os elementos artísticos (design, imagens, cores, etc.) e funcionais (design responsivo, menus, etc.) na página web ou no app.

84. Desenvolvedor Back-End

É o responsável pela estrutura do site através das linguagens de programação, ou seja, ele que cria a *“engrenagem”* do site, basicamente ele que torna útil e funcional tudo que o desenvolvedor Front-End cria.

85. Desenvolvedor Full Stack

É aquele que tem conhecimentos tanto em front-end como em back-end.

86. Desenvolvimento Contínuo

Desenvolvimento contínuo é um processo *“onde todo código que é escrito para uma aplicação é imediatamente*

implantado em produção,” o que resulta em uma redução do tempo e torna o processo de desenvolvimento mais ágil.

87. Design Responsivo

Design Responsivo é um conceito de que um mesmo website se reorganiza e se adapta a diferentes tamanhos de telas (ex: computador, tablet, celular, etc) e apresentar seu conteúdo da melhor forma possível de acordo com o dispositivo do usuário.

88. Design Thinking

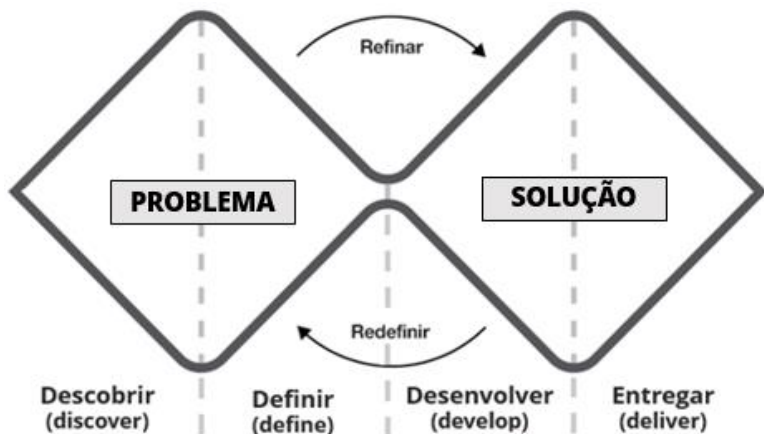
Design Thinking é uma abordagem criativa, que utiliza as estratégias dos designers, por meio de métodos e processos baseados na empatia (foco no ser humano), para abordar problemas e propor soluções. O Design Thinking busca diversos ângulos e perspectivas para solucionar os problemas entregando como resultado, não apenas uma, mas múltiplas soluções inovadoras. Esta técnica é maximizada por meio da realização do trabalho em equipes multidisciplinares de forma colaborativa.

A metodologia do Design Thinking é normalmente dividida em 4 a 7 “*fases*” e essas fases são usualmente representadas pelo duplo diamante. O duplo diamante representa os processos de divergência e convergência das proposições feitas pelos participantes das equipes

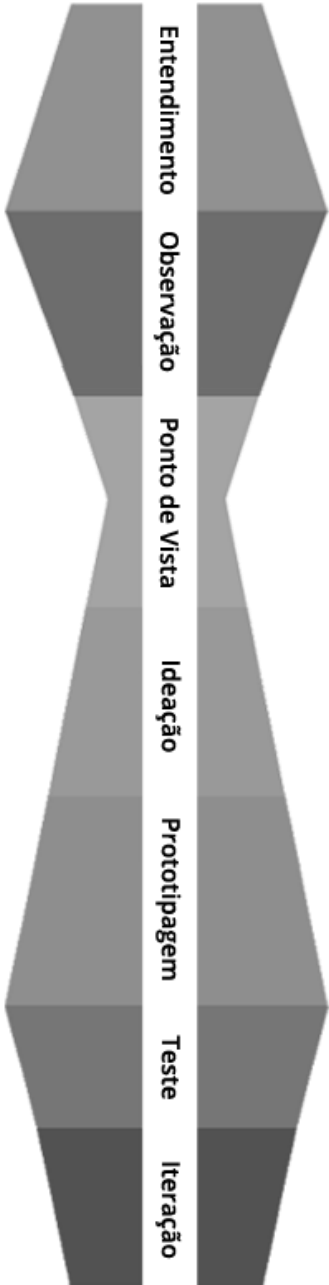
de trabalho, isto é, na fase em que se há divergência o objetivo é buscar o máximo de possibilidades e nenhuma ideia é ruim nem deve ser descartada, para tanto uma técnica muito utilizada nessa fase é o *“brainstorming de ideias”*. Já na fase de convergência, busca-se avaliar a viabilidade das ideias propostas e, por meio de critérios definidos para a priorização, definir uma única proposição.

O design thinking trabalha ainda separadamente problema e solução: no primeiro diamante o foco é o problema e no segundo diamante o foco é a solução. O duplo diamante mais utilizado atualmente, sobretudo na gestão de projetos, é o de 4 fases e o diamante de 7 fases é o considerado como o mais completo.

DUPLO DIAMANTE - 4 FASES



DUPLLO DIAMANTE - 7 FASES



89. Drag Along

Drag Along é uma cláusula contratual que exige que os sócios minoritários vendam suas ações quando o sócio majoritário o faz. O objetivo é fazer com que, em uma venda da empresa, o comprador adquira 100% da empresa.

90. DRE

Demonstração do Resultado do Exercício, também conhecida como DRE, é um documento contábil que confronta despesas e receitas e é utilizada para verificar a saúde financeira de uma empresa por meio de seu resultado líquido no período, ou seja, ela mostra qual lucro (ou prejuízo) da empresa no período.

Segundo o artigo 187 da Lei 6.404/1976 (Lei das Sociedades por Ações) a Demonstração do Resultado do Exercício tem como objetivo principal apresentar de forma vertical resumida o resultado apurado em relação ao conjunto de operações realizadas num determinado período, normalmente, de doze meses. O termo “*resultado*” é utilizado para se referir ao lucro ou prejuízo obtido pela empresa.

91. Down Round

Down Round é o termo utilizado para se referir quando um round de investimento de uma empresa acontece

com o valuation inferior ao valuation utilizado no round anterior. Isso acontece quando se superestima o valuation de uma empresa.

92. Due Diligence

Due Diligence é a fase onde as startups e seus projetos são analisados pelos investidores para avaliar os riscos e determinar se vale a pena o investimento.

93. Early Adopters

Early Adopters são os primeiros usuários de uma tecnologia, são os clientes dispostos a testar a tecnologia ainda que ela não esteja pronta, são chamados usualmente de *"usuários beta"* ou *"beta testers"*, e, o mais importante, são aqueles que irão dar os primeiros feedbacks sobre o produto.

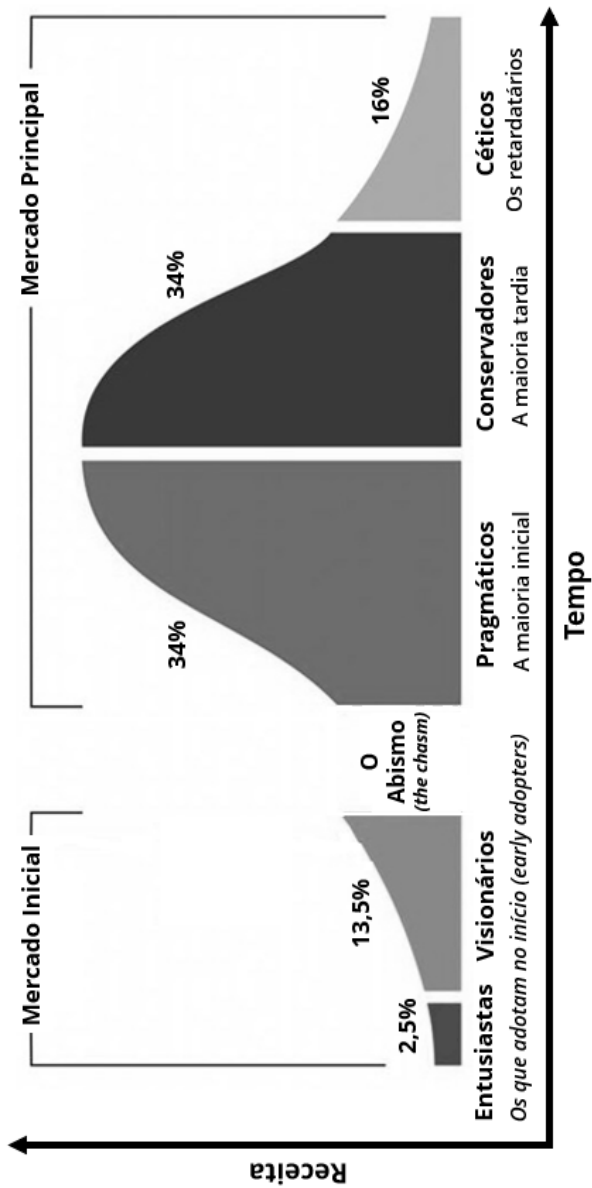
94. Early Stage

Early Stage é o nome dado ao estágio das startups que ainda estão em fase de "validação", isto é, que ainda não possuem um produto ou serviço com modelo de negócios definido e vendendo no mercado.

95. Early Stage Financing

Early Stage Financing é o termo utilizado para se referir ao primeiro financiamento que uma empresa recebe, antes mesmo de possuir clientes ou produto, ou seja, quando a empresa ainda não gera receitas.

CICLO DE ADOÇÃO DE NOVOS PRODUTOS PELOS CONSUMIDORES EARLY ADOPTERS



96. Edtech

Edtech vem da união das palavras em inglês education (educação) e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que se utilizam da tecnologia sob a forma de produtos, aplicativos e ferramentas para criar um processo de educação online mais dinâmico, atrativo e efetivo, melhorando o processo de aprendizagem.

97. Effectuation

Effectuation é uma forma de pensar o empreendedorismo criada por Saras Sarasvathy, professora da Darden School of Business, oposta a lógica tradicional de sucesso em que se busca-se uma ideia brilhante, prova-se que há mercado, cria um ótimo plano de negócios, visando captar investimento e só então inicia-se o negócio. No Effectuation, utiliza-se o conceito de “aprender fazendo”, ou seja as metodologias são colocadas em prática à medida que os problemas surgem.

Os princípios de effectuation, que servem para guiar o pensamento do empreendedor, são cinco: pássaro na mão (bird in hand), perda acessível (affordable loss), manta de retalhos (patchwork quilt), limonada (lemonade) e piloto do avião (pilot in the plane)

- **Pássaro na Mão** - comece com o que você tem, use o que está ao seu controle - quem é você, o que você sabe, quem você conhece.
- **Perda Acessível** - Invista apenas o que você pode perder enquanto valida seu negócio.
- **Manta de Retalhos** - Forme uma rede de contatos que te ajude a conquistar o que você deseja, encontre as pessoas que te ajudarão.
- **Limonada** - Se a vida te dá limões, faça uma limonada. Use os recursos que você tem para construir o seu projeto.
- **Piloto de Avião** - Vem do conceito de ajudar a co-criar o futuro em vez de tentar prevê-lo. Não espere os feedbacks, use o seu produto, descubra como deixa-lo mais atraente!

No mundo, a Airbnb e a startup mais famosa que utilizou o conceito de Effectuation para desenvolver o negócio. No Brasil, a Fundação Estudar, a partir do programa Liderança Na Prática, é a principal disseminadora da metodologia.

98. Elevator Pitch

Elevator Pitch (ou Discurso de Elevador) é uma apresentação rápida desenvolvida para mostrar aos potenciais investidores ou clientes o projeto de uma startup, geralmente o tempo da apresentação é de 30 segundos a 1 minuto, portanto a analogia ao elevador: imagine que o empreendedor encontre com um potencial cliente ou investidor no elevador e tenha o curto espaço de tempo de subir ou descer para apresentar seu negócio.

99. Empreendedor

É aquele que cria e gerencia projetos (Fábio Fowler, 1997). É uma pessoa apta a transformar seus sonhos em realidade, inovando, diferenciando, aproveitando oportunidades com sabedoria e do ambiente em que se encontra (Giane Santos, 2004).

100. Empreendedorismo

Disposição ou capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos, serviços, negócios. Iniciativa de desenvolver novos negócios ou implementar mudanças em empresas já existentes, normalmente que envolvem inovação e riscos. Conjunto de características do comportamento de um indivíduo. Estilo de vida pró-ativo. Transformar sonhos em realidade. Tirar a bunda da cadeira.

101. Empretec

Empretec é um seminário vivencial que testa e potencializa o comportamento empreendedor. Uma imersão completa com método interativo e prático conduzido por facilitadores especialmente capacitados pelo SEBRAE, que proporciona mudança e superação de resultados.

102. Equity

Participação, título, direito, quota, ação. Equity é a representação da parte que uma pessoa física ou jurídica detém de uma empresa da qual é sócia. É representada pela quota (ou cota) nas Empresas Limitadas (Ltdas.), ou pela ação nas Sociedades Anônimas (S.A.).

103. Equity Crowdfunding



O Equity Crowdfunding é um mecanismo que possibilita que um conjunto de investidores financie empresas em troca de participação nelas (equity), diferente do crowdfunding tradicional que oferece recompensas (produtos ou brindes) em troca da contribuição.

O Equity Crowdfunding é regulamentado pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários). O investimento mínimo geralmente é de R\$ 1.000,00 a R\$ 2.500,00 dependendo da plataforma utilizada. Esse modelo de investimento visa solucionar o problema do “*vale da morte*” pela falta de investimento de risco no Brasil.

A Broota é a plataforma mais conhecida para aporte desse tipo de investimento. Um ponto de atenção é que, como uma startup pode chegar a ter dezenas ou centenas de investidores, é preciso ter uma boa gestão, uma vez que todos se tornam “*sócios*” da empresa.

104. ERPs

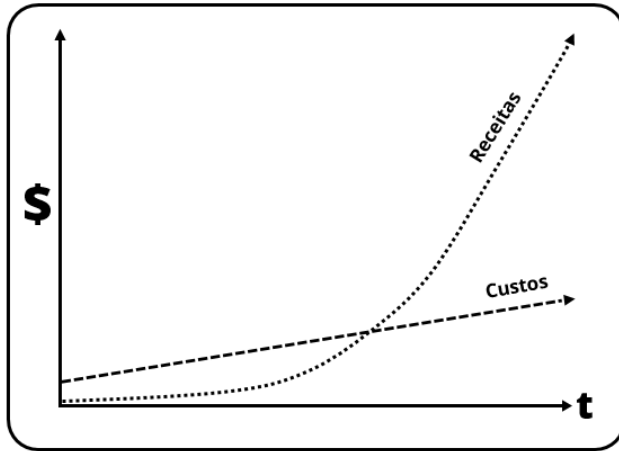
Enterprise Resource Planning (ERP) - São Sistemas (softwares / plataformas web) de gestão empresariais.

105. Escalabilidade

Significa crescer constantemente, sem que isso influencie na qualidade da entrega ou no modelo de negócios. Crescer em receita e em custos em proporções diferentes. Isso fará com que a margem seja cada vez maior, acumulando lucros e gerando cada vez mais riqueza.

Negócios digitais tendem a ter facilidade em se tornarem escaláveis, pois com um pequeno aumento nos custos conseguem atender milhares de usuários a mais.

RECEITA X TEMPO DE UMA STARTUP



106. Estado de flow

Estado de flow é o termo utilizado para se referir ao estado emocional de uma pessoa quando está possui atenção plena na atividade que está realizando, ou seja, na qual nada mais importa, e ela mantém um grau de concentração absoluta. É retratado pela sensação de que estava tão imerso em uma atividade concreta que se perdeu a noção do tempo.

107. Exit

Conhecido como “ponto de saída”, o *exit* é o momento em que um sócio ou investidor troca sua participação na empresa por uma quantia de dinheiro maior do que a aportada inicialmente, obtendo lucro sob o investimento. Realizar o *exit*, isto é, vender seu percentual da empresa, recuperar o investimento e obter lucro, é a meta para a maioria dos investidores quando aportam dinheiro em uma startup.

108. Fakenews

Fake News são notícias falsas publicadas por veículos de comunicação, seja televisão, jornal impresso ou mídia online, como se fossem informações reais. Geralmente são publicadas com manchetes sensacionalistas, exageradas ou evidentemente falsas para chamar a atenção.

109. Feedback

Feedback são avaliações e comentários feitos ao funcionário sobre seu desempenho profissional.

110. Feedforward

Feedforward significa não apenas comentar sobre o desempenho profissional de um funcionário, mas também dar ideias e orientações para o profissional visando o seu desenvolvimento.

111. FFF - Family, Friends and Fools

Família, amigos e “tolos”. É o primeiro investimento que o negócio recebe, ajuda a sobreviver por alguns meses quando a ideia ainda está em estágio inicial e pode ou não envolver participação (equity) da empresa. O valor negociado normalmente vai até R\$ 100 mil e o equity é negociado caso a caso.



112. Fintech

Fintech vem da união das palavras em inglês financial (finanças) e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que trabalham com produtos e serviços financeiros (meios de pagamentos, crédito, investimentos, gestão financeira, inclusão e educação financeiras e segurança da informação) que se diferenciam pelas facilidades proporcionadas pela tecnologia e, com efeito, pela internet.

113. Fluxo de Caixa

Fluxo de caixa é o controle da movimentação financeira (entradas e saídas de recursos financeiros), em um período determinado, de uma empresa.

114. Follow-up ou Fup

Follow-up é o termo utilizado para se referir ao acompanhamento do andamento de tarefas determinadas em alguma conversa, reunião ou solicitação.

115. Framework

Framework é uma estrutura de apoio em torno da qual algo pode ser construído.

No universo de TI, framework é um template com diversas funções que podem ser usadas pelo desenvolvedor. Com ele, é possível otimizar o tempo reproduzindo a mesma função em diferentes projetos, auxiliando em um gerenciamento ágil de projetos.

No universo startupês, framework são ferramentas que suportam o desenvolvimento das startups como Mapa da Empatia para entender o segmento de clientes, Design Thinking para definir problema e solução, Job to be Done para construção de uma proposta de valor e Business Model Canvas para definir o modelo de negócios.

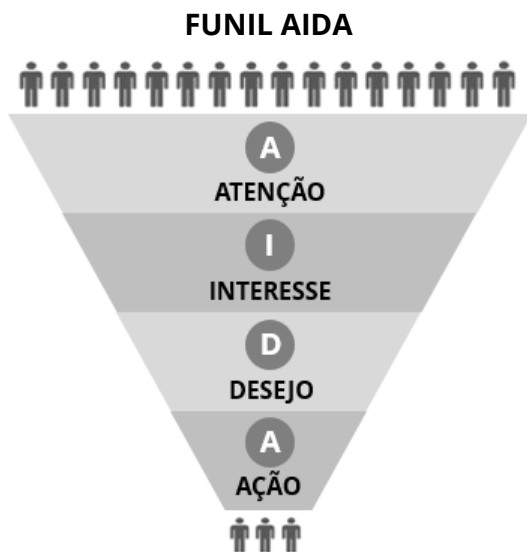
116. Franquia

Franquia, franchising ou franchise é um modelo de negócio por meio do qual um franqueador (o detentor da marca) vende uma licença por meio da qual cede ao

franqueado (o que comprou a licença) o direito de uso da sua marca, geralmente já consolidada, testada e padronizada, bem como direito de uso das patentes, infraestrutura, know-how e direito de distribuição exclusiva ou semiexclusiva de produtos ou serviços. O franqueado investe e trabalha na franquia. O franqueado deve ainda pagar parte do faturamento ao franqueador sob a forma de royalties.

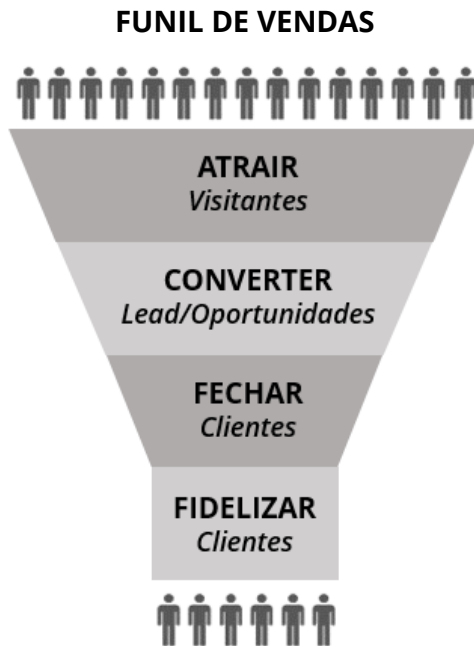
117. Funil AIDA

Funil AIDA é o acrônimo para Atenção, Interesse, Desejo e Ação e é o nome do funil utilizado na aquisição de novos clientes via marketing digital, desde o momento da apresentação da sua empresa até a conversão do usuário em lead qualificado.



118. Funil de Vendas

O funil de vendas é o conjunto de etapas e gatilhos que tem como objetivo dar suporte à jornada de compras das personas de uma determinada organização. Geralmente as etapas tem como objetivo atrair visitantes, converter oportunidades, fechar a venda e fidelizar o cliente, tornando-o recorrente.



A parte mais larga do funil (atrair visitantes) é chamada de “*topo do funil*” e a parte mais estreita (fidelizar clientes) de “*fundo do funil*”. As demais partes constituem o “*meio do funil*”.

119. Funil de Vendas em Y

O Funil de Vendas em Y é o funil de vendas que considera tanto a aquisição de leads via Inbound Marketing como via Outbound Marketing e demonstra como cada um desses processos funcionarão tanto separados como em conjunto.



- Leads ainda imaturos são capturados | identificados (ex. landing pages) e enviados para adquirirem conhecimento (atração → blog | site | newsletter) para posterior conexão.
- Leads outbound identificados sem perfil de compra no momento, mas que possuem interesse pela empresa → newsletter (atração).
- ☒ Leads inbound com perfil de compra mas que possuem baixo engajamento com o conteúdo digital são enviados para prospecção (abordagem → outbound).
- ☒ Leads que são capturados pelo inbound e que demonstraram interesse, são enviados para conexão (abordagem).

120. Gamification

Gamification (gamificação) é uma técnica que usa jogos ou elementos deles (competição, cooperação, resolução de problemas, passar de fases, ganhar prêmios) em situações que não são brincadeira, como na educação ou nos negócios.

121. Ganha-ganha

Ganha-ganha é o termo utilizado para se referir a uma situação, projeto ou negociação na qual se oferece benefícios buscando atender às demandas de todas as partes.

122. Gap

Gap significa lacuna e se refere a um espaço que ainda precisa ser preenchido ou desenvolvido.

123. Get out of the Building

Get out of the Building, termo também conhecido como “ir para rua”, é o termo utilizado para se referir ao fato de que o empreendedor deve estar em contato com o cliente o tempo todo, inclusive (e principalmente) durante a concepção da proposta de valor (ideia).

124. GitHub

GitHub é uma plataforma, utilizada por desenvolvedores, para hospedagem de código-fonte, principalmente para projetos em desenvolvimento. Como o GitHub possui controle de versão, ele permite que programadores ou qualquer usuário cadastrado na plataforma, contribuam em projetos privados e/ou Open Source de qualquer lugar do mundo. A plataforma também é utilizada pelos desenvolvedores como forma de divulgação de seus trabalhos.

125. GMV

GMV (Gross Merchandise Value ou Transações) são o total de vendas em reais que um marketplace transaciona em um período específico. Transação não

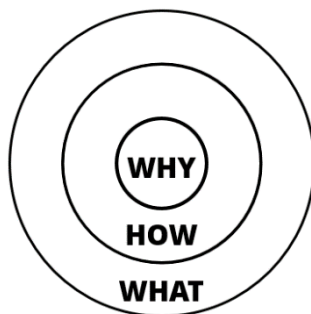
significa receita! Em um marketplace, ocorrem diversas transações em que um cliente adquire um produto de um fornecedor. O marketplace geralmente cobra uma taxa por cada transação efetivada. Portanto, receita é a porcentagem do GMV (das transações) que o marketplace de fato fica.

126. Go to Market

A estratégia Go to Market é o planejamento de uma organização, utilizando recursos internos e externos, para entregar uma proposta de valor única aos seus consumidores e ganhar vantagem competitiva.

127. Golden circle

Golden Circle é uma forma de vender uma ideia ou um produto proposta por Simon Sinek que começa com o "por quê" você faz, passando para o "como" você faz e só no final, contando "o quê" você faz.



128. Google AdSense

AdSense é o serviço oferecido pelo Google no qual os donos de websites podem ganhar dinheiro exibindo anúncios de empresas, seja em texto, imagem ou vídeo. A exibição dos anúncios é administrada pela Google e o lucro obtido pelo dono do site é calculado

com base na quantidade de cliques ou de visualizações dos anúncios exibidos.

129. Google Adwords

AdWords é o principal serviço de publicidade da Google e a sua principal fonte de receita (aproximadamente 96% do seu faturamento). Neste serviço, os donos de empresas podem configurar anúncios que serão exibidos em sites que possuam seu público-alvo potencial. Os anunciantes pagam um valor menor sempre que um anúncio é exibido (CPM – Custo Por Mil impressões) e um valor maior sempre que um usuário clica em seu anúncio (CPC – Custo por Clique).

130. Google Analytics

Analytics é um serviço gratuito oferecido pelo Google no qual usuários donos de websites podem ter acesso à métricas importantes em relação ao acesso de usuários como por exemplo quantos usuários visitam seu site, em que período do dia esses usuários visitam, quanto tempo eles permanecem em cada página, etc.

131. Growth Capital

Growth Capital (capital de crescimento, capital de expansão ou capital próprio de equidade) é um investimento do tipo Private Equity, o que significa que este investimento é feito quando a empresa já atingiu

um estágio mais maduro, ou seja, ela já está consolidada no mercado e já possui uma reputação frente aos consumidores. O investimento de Growth Capital geralmente é feito como acionista minoritário. Esse investimento normalmente tem como objetivo apoiar a reestruturação ou a expansão das operações da empresa, a entrada em novos mercados ou financiar uma aquisição significativa sem mudar a estrutura societária de controle do negócio.

132. Growth Hacking

O Growth Hacking foi criado em 2010 por Sean Ellis e nada mais é do que o marketing orientado a experimentos, ou seja, o Growth Hacking é um processo que consiste de testes rápidos utilizando canais de marketing a fim de descobrir a forma mais eficiente de crescer um negócio. O Growth Hacking é utilizado principalmente por startups de tecnologia que visam aumentar a exposição de seus produtos e serviços e aumentar suas vendas por meio de estratégias de baixo custo, como SEO, análise de websites, experimentos A/B, entre outros, em vez de utilizar a mídia tradicional como televisão, jornais e rádio.

133. Growth Stage

É o nome dado ao estágio das startups que estão na fase de crescimento, isto é, possuem um produto ou

serviço com modelo de negócios definido vendendo no mercado.

134. Hackathon

Hackathon é uma maratona de programação que consiste em um período de tempo em que várias pessoas se unem para desenvolver um novo produto digital. Pode reunir além de programadores, designers e outros profissionais ligados ao desenvolvimento de softwares. Os principais tipos de hackathon são os que possuem como objetivo:

- Desenvolver um software que atenda a um fim específico;
- Promover inovações corporativas;
- Auxiliar o recrutamento de novos profissionais;
- Aumentar o engajamento em torno de uma ferramenta ou linguagem de programação;
- Elaborar melhorias nos serviços de uma empresa.

O botão *"like"* do facebook, por exemplo, surgiu após uma maratona de programação na empresa.

135. Hands on

Quando diz que uma pessoa é hands on significa que ela está pronta para atender qualquer necessidade da empresa, mas hands on também significa "mão na massa" ou "aprender fazendo".

136. Hangout

É uma videoconferência ao vivo e que permite que qualquer pessoa presente possa compartilhar sua tela de computador. O termo originou da ferramenta do google utilizada para realizar esse tipo de videoconferência: o "google hangout". As pessoas passaram a utilizar "vamos fazer um hangout?".

137. Hard-skills

Hard Skills são as competências técnicas e específicas para realizar um determinado trabalho.

138. Hardware

Hardware é o termo utilizado para se referir a parte física de um computador sejam peças, circuitos ou peças eletrônicas em geral.

139. Haters

Haters é um termo em inglês que significa *"odiadores"* que é utilizado para se referir a usuários que postam comentários de ódio ou críticas sem muito critérios sobre um determinado assunto, pessoa ou empresa.

140. Headhunter

Headhunter é uma pessoa ou empresa especializada em encontrar profissionais talentosos.

141. Headquarter

Headquarter (HQ) indica o local onde a maioria, senão todas, as funções importantes de uma empresa ou organização são coordenadas. Representa o centro estratégico ou o topo de uma empresa, onde ocorre a gestão de todas as atividades relacionadas ao negócio.

142. Healthtech

Healthtech (ou digital health) vem da união das palavras em inglês health (saúde) e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que utiliza tecnologia (bancos de dados, aplicativos, celulares, wearables) para melhorar a entrega, o pagamento e / ou o consumo de cuidados de saúde, visando aumentar o desenvolvimento e a comercialização de produtos médicos. As Healthtech atuam em toda cadeia de cuidado da saúde e bem-estar – do atendimento dentro do hospital ao monitoramento de home care.

143. Hub

O hub é um dos primeiros equipamentos a serem usados pelas empresas para conectar computadores em redes locais. Basicamente, ele conecta os computadores de uma rede e possibilita a transmissão das informações entre eles.

144. Hub de Inovação

Hub de Inovação, Hub de Negócios ou Hub de Empreendedorismo, no universo startupês, é o nome dado para ambientes que conectam pessoas onde elas possam trabalhar juntas, trocarem informações, criarem e empreenderem. São ambientes propícios para geração de novos negócios. Geralmente são ambientes com boas condições financeiras para se viver (aluguéis e transportes baratos), com presença de diversos atores como startups e pequenas empresas inovadoras; centros de pesquisa, desenvolvimento e inovação de grandes empresas; universidades e governo. São ambientes com fácil acesso à mão de obra qualificada e que contam com a presença de entidades apoiadoras como aceleradoras e incubadoras, além de fácil acesso a cidades polo do país (seja pela proximidade territorial ou fácil acesso à aeroportos).

145. Hurdle Hate

Hurdle Hate é a taxa mínima de retorno que um investidor ao aportar em um negócio.

146. Hustler, Hipster, Hyper, Hacker

São os nomes dados para o time dos sonhos de uma startup digital.

Os **Hustlers** atuam na área de vendas, desenvolvimento do negócio (BizDev) e Customer Success das empresas.

Os **Hipsters** são os profissionais ligados à área de design, tanto webdesign e design em geral (UI Design) como os profissionais focados na usabilidade do produto e na experiência do usuário (UX).

Os **Hypers** são responsáveis pelo marketing digital, ads e growth hacking. Esses profissionais são responsáveis por alavancar as startups no ambiente digital.

Os **Hackers** são os desenvolvedores. São eles que encontram o “*como*” para tornar real os negócios digitais das startups, eles utilizam as diferentes linguagens de programação para colocar em prática tudo que é planejado.

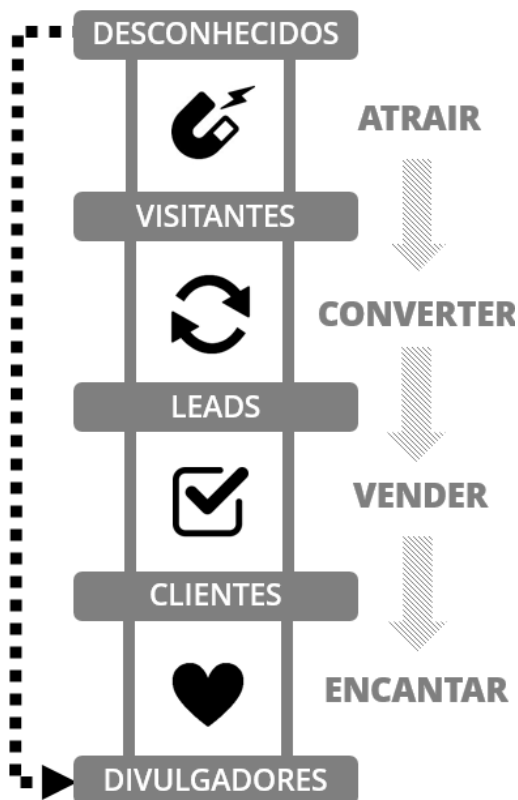
147. ICO

ICO é uma sigla em inglês que significa oferta inicial de moedas, é quando uma startup lança sua moeda digital pela primeira vez no mercado. O bitcoin atualmente é a criptomoeda mais famosa. O mês de junho de 2017, pela primeira vez, as startups receberam mais dinheiro por ICOs do que por rodadas iniciais de investimento (por “capital anjo” e por “capital semente”).

148. Inbound Marketing

Inbound Marketing, também chamado de “novo marketing”, o Inbound Marketing usa a tecnologia e o relacionamento com o cliente, como blogs, podcasts, vídeo, eBooks, newsletters, whitepapers, SEO e outras formas de marketing de conteúdo, para oferecer produtos mais assertivamente.

O Inbound Marketing geralmente utiliza como funil de vendas as etapas: Atrair, Converter, Vender e Encantar.



149. Inteligência Artificial - IA

A Inteligência Artificial é um ramo da ciência da computação que tem como objetivo construir mecanismos e/ou dispositivos que simulem a capacidade do ser humano de pensar, resolver problemas, ou seja, de ser inteligente, utilizando modelos computacionais.

150. Incubadoras

As incubadoras são instituições que auxiliam no desenvolvimento de empresas nascentes e em operação. Elas oferecem espaço físico, suporte técnico, gerencial e formação complementar ao empreendedor e normalmente estão associadas a uma universidade.

151. Indústria 4.0

Indústria 4.0 ou "quarta revolução industrial" é um termo que engloba a automatização industrial com a tecnologia por meio de conceitos como Internet das Coisas, Big Data, Cloud Computing e Sistemas Cyber-Físicos.

152. Inovação

Inovação é a introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo ou social que resulte em novos produtos, processos ou serviços. Portanto, Inovação é um produto, processo, serviço

que chega ao mercado. É comum também dizer que a inovação é a invenção que chega ao mercado.

153. Inovação disruptiva

A inovação disruptiva é aquela que modifica o status quo, que quebra com o que já existe e cria um novo mercado. Também pode ser chamada de "inovação radical".

154. Inovação incremental

A inovação incremental é uma melhoria em cima de outra inovação. Também pode ser chamada de "*inovação marginal*" ou "*inovação de sustentação*".

155. Inside Sales

As vendas internas preveem que os vendedores permaneçam dentro da empresa e utilizem a tecnologia para fazer contatos planejados com os clientes, para apresentar os benefícios dos produtos/serviços ofertados, evitando assim perda de tempo e recursos (ex. com atrasos por causa do trânsito) ou reuniões improdutivas (ex. que precisem de informações adicionais ou outros membros da empresa como suporte técnico).

156. Insight

Insight significa percepção, estalo. Momento em que novas ideias surgem. Normalmente é referenciado ao momento “*Eureca! Tive uma ideia!*”.

157. Intraempreendedorismo

Intraempreendedorismo significa empreendedorismo interno, ou seja o empreendedorismo dentro dos limites de uma empresa já estabelecida. É o mesmo conceito de quando se escreve nos pré-requisitos de contratação de um novo funcionário que ele tenha "cabeça de dono".

158. Investimento Anjo



Investimento Anjo é o investimento efetuado por pessoas físicas em empresas nascentes com capital próprio.

Nessa modalidade, além dos recursos financeiros, normalmente o profissional que investe agrega valor com conhecimentos, experiências e rede de contatos, atuando como um mentor / conselheiro: é o chamado *smart money*.

O investimento médio é de R\$ 200 mil a R\$ 500 mil por empresa, mas há aportes a partir de 50 mil podendo chegar até 1 milhão. O equity é de até 15%.

159. Internet das Coisas - IOT

Internet of Things (*"internet das coisas"*) é o termo utilizado para se referir a tecnologia que tem como objetivo conectar os itens do dia-a-dia, como eletrodomésticos, meios de transporte e até mesmo os itens do vestuário e as fechaduras das portas, à rede mundial de computadores. É um conceito que significa a conexão do mundo físico com o mundo digital por meio da internet, por meio de dispositivos que se comuniquem uns com os outros, com os data centers e suas nuvens. Os objetos *"coisas"* são sistemas embarcados com sensores e conexão com a rede capaz de coletar e transmitir dados.

160. Initial Public Offering - IPO

Initial Public Offering, ou Oferta Pública Inicial é o processo pelo qual uma empresa abre seu capital pela primeira vez, por meio de ações que são negociadas na bolsa de valores.



Emitir ações e negociá-las na bolsa de valores significa que oferecer a possibilidade de qualquer pessoa investir na empresa, tornando-se acionista – ou seja, sócio. Assim, a empresa deixa de pertencer a um único dono (ou grupo) e passa a ter acionistas, pessoas anônimas que possuem uma pequena parte da empresa. No Brasil, ela se torna uma S.A. Sociedade Anônima.

No final do ano, o lucro da empresa é distribuído entre os acionistas, de acordo com a % da sua participação no capital (ela pode utilizar uma parte desse valor para reinvestir em si mesma, dividindo o restante).

Quando uma empresa faz um IPO, é comum que o fundador fique com uma grande parte das ações, tornando-se o sócio majoritário. Ex: O Mark Zuckerberg é dono de cerca de 30% do Facebook.

O IPO normalmente é feito em =empresas com faturamento anual acima de R\$ 500 milhões e valor de mercado acima de R\$ 700 milhões.

161. Iterar

Iterar significa repetir, tornar a fazer. Iterar é o processo de repetir uma ou mais vezes a mesma ação, sempre partindo do resultado anterior a cada repetição, refinando o modelo de negócio a cada iteração. O processo de iteração tem como objetivo

formular hipóteses, testá-las e redefinir aquelas que estavam erradas.

162. Insurtech

Insurtech vem da união das palavras em inglês insurance (seguro) e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que tem como objetivo revolucionar o setor de seguros, inserindo tecnologia em um mercado conservador.

163. Job rotation

Job Rotation é o termo utilizado para se referir ao rodízio de funções promovido pela companhia com a proposta de capacitar os colaboradores em diferentes setores.

164. Job to be Done

Job to be done (JTBD) significa *“o trabalho a ser feito”*, e se refere ao problema funcional, emocional, operacional ou social que o produto ou serviço comprado irá solucionar, ou seja, qual será a função do produto ou serviço em questão, qual trabalho ele irá executar. O conceito de Job to be Done parte do princípio de que não adianta perguntar às pessoas o que elas querem, já que elas responderão de acordo com o que já existe, portanto, é preciso entender quais

são os problemas que as pessoas possuem e que ainda não foram solucionados ou foram solucionados parcialmente.

Exemplos de produtos que podem ter mais de um Job to be Done: um chocolate pode executar dois trabalhos diferentes: funcional - alimentar (como doce) ou emocional - de presentear alguém (ex. uma caixa com chocolates personalizados e decorados). O mesmo ocorre com um sabonete, que pode executar um trabalho funcional - de limpeza (sabonete comum comprado no supermercado) ou também emocional - de presentear alguém (ex. uma caixa com sabonetes no formato de coração). Dessa forma, produtos aparentemente diferentes podem ser concorrentes.

Exemplos dos 4 tipos de Job to be Done:

Um milk shake pode executar Job to be Done funcional (alimentar), emocional (proporcionar felicidade), operacional (prático de se levar ou possuir diferentes tamanhos) e ainda social (quando a lanchonete oferece um espaço para que você e seus amigos tomem um milk-shake juntos, ex. Starbucks).

4 TIPOS DE JOB TO BE DONE



165. **Join Venture**

Join Venture é uma associação de empresas que tem como objetivo explorar atividades econômicas em comum.

166. **Kick off**

Kick-off é uma expressão oriunda do futebol, que significa "dar o pontapé inicial". No ambiente empreendedor assume o sentido de dar início a uma atividade, projeto ou reunião. Portanto, quando se fala em uma reunião de kick-off se fala na reunião inicial de um projeto.

167. **Know-how**

Know-how significa "saber como" e se refere portanto ao conjunto de conhecimentos práticos seja ele tecnológico, operacional ou de gestão. Significa

dominar um determinado assunto a respeito de algo que tenha valor para empresa e para ela mesma. Portanto é comum dizer que quem detém um determinado *“know-how”* possui uma vantagem competitiva naquela área do conhecimento.

168. KPI

KPI é a sigla correspondente a Key Performance Indicator, ou Indicador de Chave de Desempenho, que mede o desempenho de todos os processos de uma empresa para colaborar com o cumprimento de suas métricas e objetivos para o futuro. Para uma startup ter sucesso é fundamental que ela defina métricas-chaves e monitore seu desenvolvimento.

169. Landing Page

Landing Page na tradução literal significa *“página de aterrissagem”*, ou seja, uma página pela qual um usuário acessa um site após clicar em um anúncio, esses anúncios podem ter sido recebidos por e-mail ou ter sido exibidos em banners de propaganda em um outro site e apresentam uma chamada *“call-to-action”*, como por exemplo um botão *“Compre já”*. Este tipo de botão quando clicado levará o usuário à *“Landing Page”*.

No contexto do marketing digital, Landing Page é uma página única, diferente dos sites tradicionais, que é criada com um objetivo bem definido de produzir uma

conversão para o negócio em questão e tem como missão captar informações dos usuários por meio de um formulário. No contexto de *vendas complexas* utilizando o *funil de vendas*, uma Landing Page tem como missão transformar um visitante em um *lead* e capturar informações desse *lead*.

Exemplo de uma Landing Page: Uma página que forneça um conteúdo no formato de eBook e que o único objetivo seja que o visitante forneça suas informações de contato por meio de um formulário em troca do download gratuito do eBook.

170. Lead

Um lead é uma pessoa que entra em contato com uma empresa em busca de mais conhecimento ou informações sobre o produto ou serviço que ela oferece. É alguém que demonstra interesse no produto/serviço da empresa após um primeiro contato. Está na segunda etapa do *funil de vendas*.

171. Lean Startup

Também conhecido como “Startup Enxuta”. Método de desenvolvimento de produtos e mercados com agilidade, velocidade e interação com os clientes. Os principais princípios de uma lean startup são círculo de reação (construir-medir-aprender), produto

minimamente viável (MVP), desenvolvimento contínuo e testes A/B.

172. Lei da Informática

A Lei de Informática (conforma as leis 8.248/91, 10.176/01, 11.077/04 e 13.023/14) é uma lei que concede incentivos fiscais para empresas do setor de tecnologia que atuam nas áreas de hardware e automação e que realizam investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento. Os incentivos fiscais ocorrem por meio da redução do IPI em produtos habilitados/incentivados.

173. Lei do Bem

A “Lei do Bem” (Lei 11.196/05) é uma lei que concede incentivos fiscais às pessoas jurídicas que realizarem pesquisa e desenvolvimento de inovação tecnológica por meio de alíquota zero de PIS/Cofins para produtos de informática e telecomunicações.

174. Legaltech

Legaltech (ou lawtech) vem da união das palavras em inglês legal (jurídico) e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que criam produtos e serviços de base tecnológica para melhorar o setor jurídico.

175. Link Farm

Fazenda de links, são páginas da internet que geralmente possuem somente links para outras páginas. Seu uso é muito mal visto pelos motores de busca (como o Google), pois geralmente são criadas sem permissão dos donos das outras páginas.

176. Love Money

Love Money é o investimento financeiro feito por familiares, amigos e etc. Também conhecido como Investimento FFF - Family, Friends and Fools.

177. LTV

Lifetime value (LTV) ou "Valor do tempo de vida do cliente" é um termo financeiro utilizado para expressar a potencial receita e lucro futuros gerados por um cliente.

178. Lucro

Lucro é o nome dado a diferença entre as receitas obtidas com a venda de mercadorias e os custos dessas mercadorias quando este valor é positivo.

179. M&A

Merge and Acquisitions (Fusões e aquisições, em português) se refere tanto a estratégias corporativas como também compra, venda, divisão e combinação de diferentes empresas.

180. Machine Learning

O aprendizado automático ou aprendizado de máquina (em inglês: "machine learning") é um campo da ciência da computação que surgiu da evolução do estudo de reconhecimento de padrões e da teoria do aprendizado computacional em inteligência artificial. Faz referência ao fato de que utilizando inteligência artificial, por meio de padrões, o computador pode aprender com uma pessoa real.

181. Mailing

Lista de nomes, e-mails, telefone e outros contatos importantes para a empresa / startup.

182. Makers

Makers são pessoas adeptas do Movimento Maker, que nada mais é do que uma extensão da cultura do Faça-Você-Mesmo ou, em inglês, Do-It-Yourself (DIY). Esta cultura tem como base a ideia de que qualquer pessoa pode construir, consertar, modificar e fabricar os mais diversos tipos de objetos e projetos com suas próprias mãos.

183. Makerspace

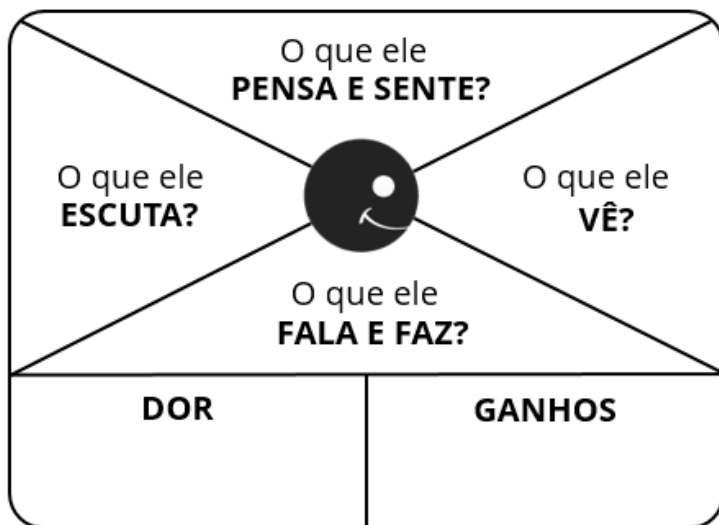
Makerspaces são espaços (como ateliês, oficinas e garagens) equipados com ferramentas (como impressoras 3D, cortadoras a laser e furadeiras) de uso

compartilhado para a criação de projetos, protótipos e trabalhos manufaturados.

184. Mapa da Empatia

O Mapa de Empatia ou Arquétipo do Cliente é uma ferramenta visual, utilizada para descrever o perfil de uma pessoa ou de um grupo de pessoas, ajudando assim a imaginar o “personagem” (a “persona”) que representa seus clientes.

MAPA DA EMPATIA



185. Margem

Margem de lucro é a porcentagem adicionada aos custos totais, de um produto ou serviço, formando o preço final da comercialização e definindo a

porcentagem de lucro que a empresa terá em cima daquela venda.

186. Market Share

Market Share é o termo utilizado para expressar participação de uma marca dentro de um mercado específico em termos de venda de um produto ou serviço, é a fração de mercado que uma marca detém.

187. Marketplace

Marketplace é o termo utilizado para se referir a espaços virtuais (websites ou aplicativos) em que vendedores e compradores são conectados e transações comerciais são executadas. São amplamente conhecidos pelos “shoppings centers virtuais”, ou seja, aqueles espaços que possuem várias lojas na mesma página web ou app. *Exemplo:* Mercado Livre.

Porém, marketplaces não são penas shoppings virtuais. O termo marketplace é utilizado para identificar espaços online que conectem qualquer um interessado em vender com qualquer outro alguém interessado em adquirir um produto ou serviço, desde que exista uma transação comercial. *Exemplo:* Pra Quê Marido.

188. Martech

Martech é o termo formado pela junção das palavras *“marketing”* e *“tecnologia”* e utilizado para se referir a todas as iniciativas, projetos e startups que trabalham com Marketing Digital.

189. Mashup

Mashup é um termo originado da indústria da música, que se refere a união de duas ou mais músicas, combinando-as para lançar uma música nova. Na tecnologia significa o aperfeiçoamento de um serviço/produto pela junção de dois ou mais produtos. O Google Maps se tornou um grande catalisador dos mashups ao lançar sua API e permitir que programadores possam reunir qualquer tipo de dados (tudo, desde desastres naturais às vacas da CowParade) em mapas.

190. Matriz CSD

A Matriz CSD é uma ferramenta visual iniciadora de projetos que utiliza-se de três questões fundamentais:

- CERTEZAS - O que nós já sabemos a respeito?
- SUPOSIÇÕES - Quais são as nossas hipóteses/suposições?
- DÚVIDAS - Quais perguntas poderiam ser feitas?

MATRIZ CSD

CERTEZAS	SUPOSIÇÕES	DÚVIDAS

191. Meeting Notes

Meeting Notes é um termo muito utilizado por startups para se referir a atas de reunião. Um modelo muito utilizado para documentar as reuniões é o formato *“quem, o que, até quando”*.

192. Meetup

Meetup é o nome dado a encontros com objetivo de fomentar o networking entre empreendedores, investidores e demais atores do ecossistema empreendedor local.

193. MEI

MEI é a abreviação de Micro Empreendedor Individual. É aquele que trabalha por conta própria e se legaliza como empresário. Segundo a legislação brasileira, para se enquadrar como MEI, o empreendedor deve ter o faturamento de até R\$ 81.000,00 por ano (LC nº 155/2016), e desenvolver algumas atividades específicas previstas em lei (LC nº 123/2006).

194. Mentor

Mentor é aquele profissional que possui vasta experiência profissional no segmento de trabalho e que transmite essa experiência a pessoas que estão passando por dificuldade nesta área. Os mentores prestam esse tipo de auxílio por meio de trabalho voluntário e não envolve remuneração.

195. Mentoria

Mentoria é uma ferramenta para o desenvolvimento profissional, através da qual o mentor tem o papel de aconselhar, ensinar ou guiar outra pessoa com menos experiência. Normalmente o mentor possui vasta experiência profissional no segmento de trabalho do mentorado. A mentoria se difere da consultoria por se tratar de um trabalho sem remuneração, muitas vezes realizada informalmente (“um bate-papo no café”) e sem qualquer tipo de obrigatoriedade.

196. Métricas de Vaidade

Métricas de vaidade são medidas do tipo: usuários cadastrados, downloads, acessos ao website, curtidas e compartilhamentos no facebook. Elas dão “a imagem mais otimista possível” e não têm necessariamente correlação com os números que realmente importam para o negócio (chamados de métricas acionáveis), como envolvimento, custos de aquisição de usuário, usuários ativos e lucro.

197. Micro Venture Capital – Micro VC



O Micro Venture Capital é o nome dado ao investimento feito entre a primeira camada acima do anjo e anterior a primeira rodada (série A) de um Venture Capital.

Como existem muito poucos fundos de SEED Money no Brasil, esse tipo de investimento na fase semente se torna importante para ajudar as startups a escapar do temido “Vale da Morte” (fase sem investimento) e ganhar tração para atrair os Venture Capital.

Uma das mais famosas Micros Venture Capital do mundo é a SV Angel, que já realizou mais de 700 investimentos em 619 startups e 225 exits, entre elas DropBox, UBER e AirBnb. No Brasil, a Bossa Nova Investimentos é um exemplo de Micro Venture Capital.

O ticket médio do aporte é entre R\$ 300 mil e R\$ 800 mil e o equity varia de 10 a 25%.

198. Mindmaps

Mapas Mentais são diagramas utilizados para representar conceitos ligados a um conceito central e dispostos radialmente em volta deste por meio de linhas conectoras.

199. Mineração de Criptomoedas

Mineração de criptomoeda é o processo de adicionar os registros das transações financeiras criptografadas no livro-razão da moeda digital: o “Block Chain”.

O usuário que desejar fazer parte da rede de mineração de criptomoedas deve baixar um software específico no computador. Ele irá se conectar a uma rede interligada com outros computadores que também fazem parte da rede da criptomoeda. Os computadores interligados nessa rede funcionam como “nós” do sistema e são responsáveis por controlar, validar informações e garantir a segurança no compartilhamento de dados relacionados à moeda.

Assim, a rede não depende de um “nó” central, ou seja, não há a necessidade de um banco central ou uma organização, que regule e controle a cotação, emissão ou qualquer outra atividade relacionada a criptomoeda.

200. Mindset

Mindset significa é “mentalidade”, ou “configuração mental”. Ou seja, mindset nada mais é do que aquela sua voz mental, a “voz da consciência”, que te diz o que fazer e o que não fazer em todas as tarefas da sua vida, seja pessoal ou profissional.

201. MLP

Minimum Loveable Product (Mínimo Produto Encantador) diz respeito a um produto pequeno em relação ao MVP, mas que entrega uma proposta mais Loveable (encantadora), ou seja, um design mais atraente com as mesmas funcionalidades.

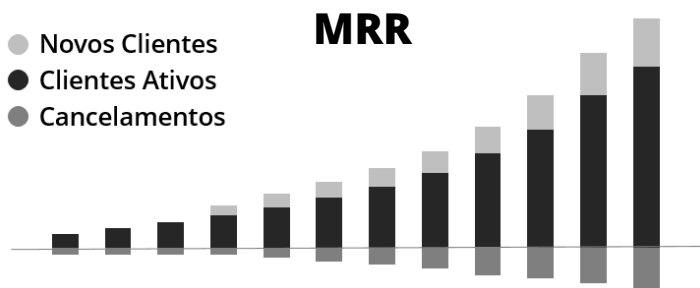
202. Mockup

Um mockup ou mock-up, é um modelo em escala ou de tamanho real de um projeto ou dispositivo, usado para representar o produto. É um rascunho bem próximo do design final do produto ou até mesmo o próprio design visual do produto final. É utilizado para vender a ideia do produto antes mesmo deste estar pronto. Um mockup se diferencia de um protótipo por não possuir funcionalidades, visto que um protótipo tem como objetivo simular a interface de interação do usuário com o produto, permitindo ao usuário experimentar e testar as principais interações de forma similar ao produto final.

203. MRR

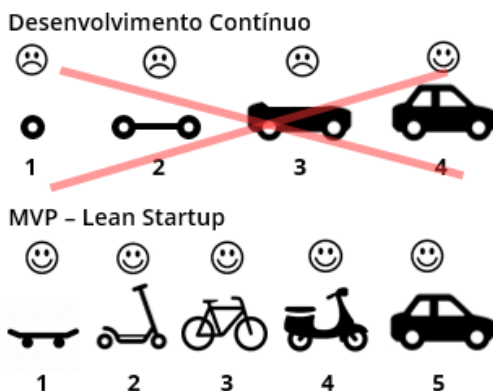
O MRR, Monthly Recurring Revenue ou Receita Recorrente Mensal, é uma métrica para calcular a previsão de ganho mensal de empresas que utilizem o modelo de negócio do tipo assinatura. O controle dessa métrica tem como objetivo medir a entrada de novos

clientes, a renovação dos planos de clientes ativos e cancelamento de inscrições/planos.



204. MVP

Minimum Viable Product é o mínimo produto viável para se validar um problema. Ao invés dos produtos serem lançados após estarem totalmente desenvolvidos, eles são lançados em estágios mais jovens (usualmente chamadas de versão alfa, beta, etc) para a geração de feedback para o aperfeiçoamento do produto final.



205. MVP com concierge

MVP *com concierge* diz respeito a um Mínimo Produto Viável de um software desenvolvido sem saber ou precisar programar. Dessa forma, as operações são feitas manualmente para que se valide a solução com o cliente, sem um software automatizado. Uma forma muito comum de se iniciar um MVP *com concierge* é a chamada “*venda no Power Point*”. O próprio fundador do dropbox para testar o conceito fez um vídeo simulando seu funcionamento sem ter se quer uma linha de código escrita!

O termo “*com concierge*” diz respeito ao atendimento individual aos clientes. Quando a startup executa o processo manualmente, muitas vezes ela liga para os clientes, visita-os no ambiente de trabalho ou até mesmo em casa, um verdadeiro tratamento *vip*!

206. NDA

Non-Disclosure Agreement é um acordo de confidencialidade, é o nome dados aos contratos assinados pelas startups e seus parceiros para garantir o sigilo da negociação/ideia que está sendo desenvolvida.

207. Negócios Sociais

Negócios Sociais são empresas que possuem características de uma ONG, pois possuem como

missão solucionar um problema social, porém assim como um negócio tradicional são autossustentáveis financeiramente, pois geram receitas suficientes para cobrir seus custos. Os negócios sociais não distribuem dividendos: o investidor recupera seu investimento inicial, mas o lucro gerado é reinvestido na própria empresa.

208. Netweaving

O Netweaving é considerada uma versão mais humanizada de Networking. A intenção, na hora do contato, é ouvir o outro, entender suas necessidades. Acredita-se que o retorno acontecerá posteriormente.

209. Networking

Networking é uma palavra em inglês que indica a capacidade de estabelecer uma rede de contatos ou uma conexão com algo ou com alguém. Significa estabelecer uma rede de contatos que pode ser útil profissionalmente.

210. Nexus

Nexus significa uma conexão importante entre partes de um sistema ou um grupo de coisas.

211. NFC

A NFC (Near Field Communication) é uma tecnologia que possibilita a conexão entre dispositivos para troca de informações sem a necessidade de cabos ou fios,

sendo necessária apenas uma aproximação física. Essa tecnologia é mais segura que Bluetooth ou Wi-fi, sendo utilizada em transações bancárias (está presente em alguns cartões) para pagamento com celular. A Apple possui uma tecnologia semelhante chamada iBeacon.

212. Nichar

Nichar é o termo utilizado para definir o ato de uma empresa focar em atender um nicho de mercado específico.

213. Nicho de Mercado

Nicho de mercado é um sub-mercado de um mercado maior, é um segmento ou um público cujas necessidades particulares são pouco exploradas ou até mesmo não exploradas pelos fornecedores de produtos e serviços daquele mercado. Nesse sentido, ao atender um nicho de mercado, a empresa pode estabelecer seu diferencial competitivo.

Exemplo: imagine uma empresa que produz materiais para escritórios, dentre esses materiais essa empresa produz tesouras. Se essa empresa produzir tesouras para pessoas canhotas, essa empresa estará atendendo a um nicho do mercado que compra materiais de escritório → pessoas canhotas.

214. Nomadismo digital

Nomadismo Digital é um estilo de vida no qual as pessoas viajam pelo mundo sem deixar de lado o desenvolvimento de suas carreira profissional, pois o trabalho é realizado de forma remota.

215. NPS

NPS, abreviação de Net Promoter Score, é uma metodologia cujo objetivo é realizar a mensuração do grau de satisfação e fidelidade dos consumidores de qualquer tipo de empresa, baseada em uma pesquisa em que o cliente atribui uma nota de 0 a 10 ao serviço oferecido. Foi criada pelo norte-americano Fred Reichheld, que fez graduação e MBA em Harvard.

- ✓ Quando alguém dá as notas **10 e 9** significa que essa pessoa é um **promotor**, ou seja, ela irá falar bem da empresa para outras pessoas e indicar positivamente sempre que alguém perguntar o que achou do serviço ou produto avaliado.
- ✓ **8 e 7** são notas **neutras** e significam que o avaliador não irá elogiar a empresa promovendo-a, mas também não irá criticá-la depreciando-a.
- ✓ Notas **6 ou inferiores** significa que o avaliador é um **detrator**, ou seja, não gostou do produto ou serviço e se alguém perguntar sobre (ou até mesmo sem perguntar), ela provavelmente irá

criticá-lo, bem como a empresa, encorajando potenciais novos clientes a nem se quer testá-los.

Os valores de um NPS podem ser de -100% a 100% e são calculados segundo a fórmula:

$$\text{NPS} = \left[\left(\frac{\text{qtd de promotores}}{\text{total de usuários}} \right) - \left(\frac{\text{qtd de detratores}}{\text{total de usuários}} \right) \right] \times 100$$

Como referência, empresas renomadas como Netflix, Amazon e Apple tem NPS entre 68 e 72.

216. O2O

O2O é um termo que significa Online to Offline, utilizado para designar negócios como Uber ou EasyTaxi, em que o consumidor compra online um serviço que irá utilizar off-line.

217. Obra Turnkey (obra no sentido de “construção civil”)

Obra Turnkey (“*chave na mão*”) é um tipo contratação empregada em processos licitatórios no qual a empresa contratada possui inteira responsabilidade por todas as etapas da obra, sendo responsável pela entrega da obra em condições de pleno funcionamento.

218. Oceano Azul

Oceano Azul é o termo utilizado para se referir a um mercado ainda não explorado, ou seja, ainda não existem concorrentes/players.

219. Oceano Vermelho

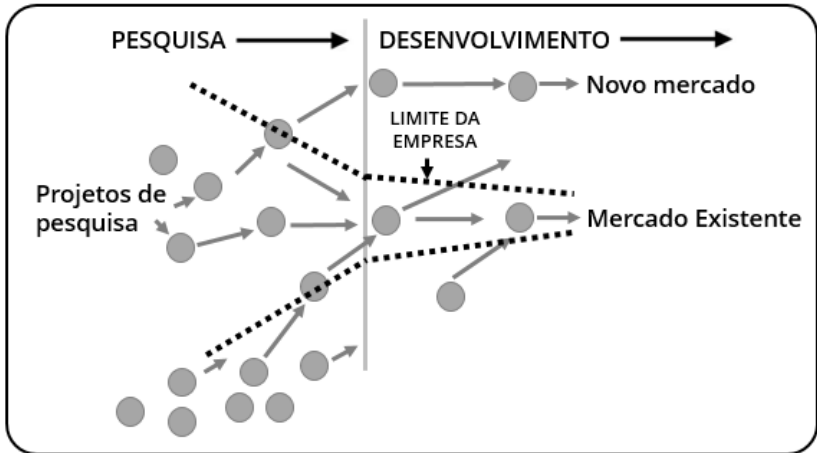
Oceano Vermelho é o termo utilizado para se referir a um mercado que tem diversos competidores/players.

220. Open Innovation

Open Innovation significa inovação aberta e é um termo criado por Henry Chesbrough, professor e diretor executivo no Centro de Inovação Aberta da Universidade de Berkeley. É baseado no conceito de que as empresas devem utilizar ideias desenvolvidas interna e externamente para inovar. Essa metodologia pode ser implementada utilizando a colaboração dos colaboradores de diversos níveis e áreas de uma empresa, bem como parceiros, fornecedores, clientes e usuários.

Grandes empresas têm colocado a inovação aberta em prática na forma de challenges “desafios” ou programas como o 100 Open Startups.

OPEN INNOVATION



221. On Demand

On Demand significa sob demanda e se refere a produtos ou serviços que estão disponíveis para utilização sempre que requisitados e que são cobrados por uso. O termo surgiu das empresas de televisão que passaram a cobrar dos filmes “pay-per-view”, mas também é comumente utilizado para se referir aos módulos de desenvolvimento de servidores como a Amazon AWS, que a pessoa que hospeda um site ou plataforma no servidor e paga apenas pelos módulos que usar e quando usar.

222. One Page Report

One Page Report é basicamente um relatório de uma página. É uma ótima maneira de fornecer um panorama das atividades e do desenvolvimento de um startup para as partes interessadas, como mentores e investidores. Resume os principais fatos a serem avaliados em um formato que seja de fácil e rápido entendimento.

223. Open Source

Open Source é o termo empregado para se referir a softwares de código aberto, isto é, softwares que podem ser utilizados por qualquer um na criação de outro software ou programa.

224. Outbound Marketing

O Outbound Marketing, ou o marketing tradicional, tem como principal objetivo trazer clientes oferecendo serviços ou produtos. A ideia é ir atrás do cliente ativamente e não necessariamente gerar o interesse genuíno desse possível cliente na sua empresa.

Esse tipo de marketing cresceu muito com o uso de propagandas no rádio, TV, jornais, revistas, mala direta, cartazes, patrocínio de eventos, enfim, nos meios mais tradicionais de publicidade.

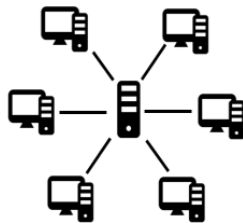
Podemos encontrar o Outbound no meio digital também. Propagandas em vídeos na internet, banners em site e redes sociais, e-mails em massa e pop-ups são alguns tipos de outbound marketing no meio digital.

225. Outsourcing

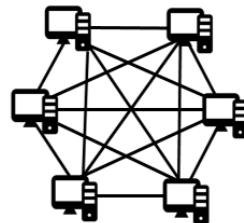
Outsourcing é a terceirização de um trabalho. Em geral os motivos para essa terceirização são: Economia de custos, confiar a tarefa para pessoas mais especializadas e porque permite uma flexibilidade já que é sob demanda.

226. P2P

Peer-to-peer (do inglês par-a-par ou simplesmente ponto-a-ponto, com sigla P2P) é uma rede de computadores onde cada um dos pontos (ou nós) da rede funciona tanto como cliente quanto como servidor, permitindo compartilhamento de arquivos na internet sem a necessidade de um servidor central.



Rede com um Servidor Central

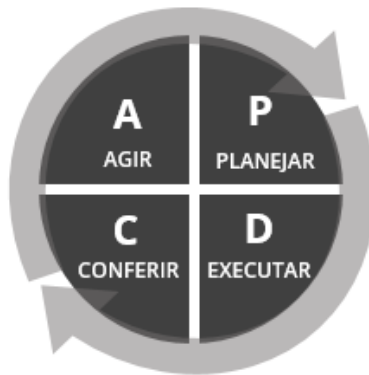


Rede P2P

Exemplo: quando uma pessoa utiliza um programa para baixar música no computador e qualquer outra pessoa pode utilizar esta primeira como servidor ao fazer download do arquivo.

227. PDCA

PDCA, também chamado de Ciclo de Deming ou Ciclo de Shewhart, é uma ferramenta de gestão cujo objetivo é promover a melhoria contínua dos processos por meio de um circuito de quatro ações: Planejar (plan), executar (do), verificar (check) e agir (act).



228. Persona

Persona (buyer) é uma representação fictícia do cliente ideal criada a partir de dados reais dos clientes. As personas são utilizadas para compreender melhor quem são os clientes e do que eles precisam.

229. Ponto de Venda - PDV

Ponto de Venda é um local em que o produto ou serviço é exposto de forma permanente, independente de sazonalidades ou promoções.

230. Pensamento Sistêmico

Pensamento Sistêmico é a ideia de que todas as coisas que fazem parte de um sistema estão relacionadas e influenciam umas às outras, é a visão do todo.

231. Pitch

Pitch é uma apresentação curta (de 3 a 5 min), desenvolvida para mostrar aos potenciais investidores ou clientes o projeto de uma startup de forma a despertar seu interesse pelo produto. Vem do conceito de Elevator Pitch.

232. Pitch Deck

Um Pitch Deck é o material de apoio que uma startup utiliza quando se apresenta para investidores e fundos de Investimento. Os Pitches Deck comumente são compostos de uma apresentação (geralmente em power point ou pdf) e também podem conter uma one page (normalmente entregue impressa). Os Pitches Deck têm como objetivo mostrar um panorama geral do negócio e são simples e muito sintéticos.

233. Pitch Fight

Pitch Fight ou Pitch Battle é o nome dado a uma competição de startups realizada por meio da apresentação dos modelos de negócios no formato de um pitch com um tempo pré-determinado (normalmente 3, 5 ou até 10 minutos). A competição pode ser entre as startups visando levar um prêmio como o Pitch Like a Boss do SEBRAE ou o Acelera Startup da FIESP.

O termo Pitch Fight também é utilizado para se referir a um evento em que as startups competem com elas mesmas, por exemplo em uma banca de investidores, quando as startups buscam conquistar investimento, normalmente esses eventos são chamados de Investor Day. Outro evento conhecido desse tipo é o Shark Tank.

234. Pivotar

Como no basquete, pivotar em uma startup é girar em outra direção e testar hipóteses mantendo sua base para não perder a posição já conquistada.

235. Player

Player é o termo utilizado para se referir a uma empresa que exerce alguma função em algum mercado. Ex: Um concorrente é um player do seu mercado.

236. PMEs

PMEs é a sigla para pequenas e médias empresas. As PME's podem ser classificadas quanto ao número de funcionários e quanto ao faturamento. Quanto ao número de funcionários, pequenas empresas possuem de 10 a 49 funcionários e médias de 50 a 249. Quanto ao faturamento:

PORTE	RECEITA BRUTA
MICROEMPRESA	Igual ou inferior a R\$ 360.000,00.
PEQUENA	De R\$ 360.000,00 a R\$ 3.600.000,00.
PEQUENA-MÉDIA	De R\$ 3.600.000,00 a R\$ 16.000.000,00.
MÉDIA	De R\$ 16.000.000,00 até R\$ 90.000.000,00.

Fonte: SEBRAE

237. Private Equity - PE

O Private Equity é uma modalidade de investimento em que uma empresa gestora (que administra investimentos) compra uma parte de determinada empresa, tornando-se sócia do negócio, com objetivo de alavancar seus resultados para aumentar o valor da companhia.



Em geral, o Private Equity é um investimento destinado a empresas que já tenham faturamento, de porte

médio, com alto potencial de crescimento, mas com faturamento substancial e mercado consolidado.

Muitas vezes, esse investimento antecede a entrada dessas empresas na bolsa (IPO - Initial Public Offering), onde as ações, valorizadas, podem ser negociadas em condições melhores, gerando lucro para empresa gestora.

O valor de um aporte de Private Equity normalmente é acima de R\$ 200 milhões e o equity é negociado caso a caso, nesse estágio os sócios normalmente detêm de 10 a 20% do negócio apenas.

238. Product Development

Product Development é a metodologia “tradicional” de desenvolvimento de um produto que possui algumas fases bem definidas: plano de negócios, desenvolvimento do produto, período de beta test e finalmente o lançamento. Seguindo essas fases, as questões acerca da venda e opinião do cliente são vistas apenas na última etapa, a de lançamento, onde o produto já está pronto e testado. Steve Blank defende que o modelo de Product Development não é o mais adequado para as startups, e que ele pode ser o motivo de várias startups não darem certo.

239. Product Market Fit

Product Market Fit é o momento no qual um grupo semelhante de pessoas / empresas se mostra disposta a pagar pelo seu produto / serviço, e mais importante, usá-lo com frequência.

240. Project Model Canvas

O Project Model Canvas é uma página única, um diagrama visual em que é possível visualizar um projeto inteiro integrando escopo, tempo, requisitos, stakeholders, cronograma, entre outros.

PROJECT MODEL CANVAS



241. Proposta de Valor

Proposta de Valor é o conjunto de benefícios, tangíveis e intangíveis, que as empresas oferecem aos clientes para satisfazer suas necessidades.

242. Prospecção

Prospecção é o nome dado ao processo organizado e estruturado de buscar novos clientes para comprar os produtos/serviços que sua empresa vende.

243. Protótipo

Protótipo é um produto que ainda não foi comercializado, que ainda está em fase de testes ou de planejamento, mas por meio do qual é possível testar as funcionalidades por meio da simulação das interações com o produto. Este termo é usado para mencionar o primeiro dispositivo que se desenvolve/concebe de algo e que serve como modelo para fabricar os mesmos como amostra.

244. Prova de Conceito – PoC

Prova de Conceito, ou PoC (Proof of Concept) é um termo utilizado para denominar o teste de um projeto de forma prática visando provar sua viabilidade técnica e mercadológica. Muito utilizado por grandes corporações antes de fechar um contrato com startups,

ajuda a minimizar os riscos e a testar conceitos que beneficiam ambas as partes. Existem empresas que pagam pela execução da PoC.

245. Release

Release é um material informativo distribuído entre jornalistas antes de solenidades, entrevistas, lançamentos de filmes etc., com resumos, biografias, dados específicos que facilitem o trabalho jornalístico.

246. Rodada de Negócios

Rodadas de Negócios são eventos com o objetivo de promover networking, troca de informações e negociação com empresas estratégicas. Durante as rodadas, as empresas que desejam vender e comprar conversam entre si visando à geração de negócios. Quando há sinergia entre as empresas, normalmente o próximo passo é uma segunda reunião como continuidade do processo de vendas.

247. ROI

ROI significa Return over Investment (*“Retorno sobre Investimento”*) é o percentual de dinheiro ganho em relação ao investido.

248. Round

Round é o termo utilizado para se referir a uma rodada de investimento recebido por uma empresa. O primeiro investimento é o “Round A”, o segundo é o “Round B” e etc.

249. Royalties

Royalties é o valor cobrado pela utilização do nome e estrutura de uma empresa para os seus franqueados. Esse pagamento costuma ser feito mensalmente e corresponde a uma porcentagem do faturamento dessas franquias.

250. SAAS

Um Software as a Service (SAAS) é um programa que não é instalado em nenhum computador e é usado como um serviço, pela internet. Ex. Netflix.

251. Scale-up

Scale-up é o termo utilizado para se referir a empresas com pelo menos 10 funcionários que crescem pelo menos 20% ao ano por três anos seguidos. No Brasil, apenas 1% das empresas possuem esta característica, porém, são empresas com um grande impacto na economia: 50% dos novos empregos gerados por ano no país correspondem às novas vagas nessas empresas.

Devido ao grande sucesso de startups como Facebook, Linked In, Easy Taxi e NuBank, costuma-se associar scale-up com startups, entretanto, scale-up não são necessariamente startups. Aliás, a maioria das scale-ups não são startups. As scale-up tem uma média de tempo de vida de 14 anos, sendo que 90% delas possuem pelo menos 5 anos de vida. Outra curiosidade é que a média de idade dos fundadores de scale-ups é de 47 anos.

Quanto ao tamanho das scale-up, 92% das scale-up brasileiras são pequenas e médias empresas assim como a Uatt? e a Beleza Natural.

252. Scrum

Scrum é uma metodologia ágil para gestão e desenvolvimento de projetos de softwares. No Scrum, os projetos são realizados em ciclos, chamados Sprints e cada sprint representa um período de tempo no qual um grupo de atividades deve ser executado.

253. SEBRAE

O SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas é uma entidade privada sem fins lucrativos. O SEBRAE oferece apoio aos pequenos negócios de todo o país por meio da capacitação e orientação dos empreendedores.

254. Seed Capital



Seed Money, também conhecido como Capital Semente - geralmente é o primeiro aporte relevante que a empresa recebe quando está iniciando ou já iniciou a fase de operações.

Dependendo do valor (aprox. 2 milhões) pode ser considerado Venture Capital - série A. Pode ser de fundo reembolsável ou não - chamado "*fundo perdido*". Existem poucos fundos no Brasil de SEED Money: Finep, BNDES e Desenvolve SP são os mais conhecidos.

Alguns fundos se unem e recebem outros nomes, mas estão geralmente associados a um dos fundos citados, ex: Criatec com BNDS, Fundo Inovação Paulista com Finep e Desenvolve SP.

O valor de R\$ 1 milhão a R\$ 2 milhões e o equity normalmente é de até 15%.

255. SEO

Search Engine Optimization é um conjunto de técnicas e estratégias que visam melhorar o posicionamento de sites e e-commerces em mecanismos de busca como o Google.

256. Serendipidade

Serendipidade é o termo utilizado para se referir a ocorrência e desenvolvimento de eventos por acaso de uma forma feliz ou benéfica. Um exemplo prático é a descoberta de Arquimedes (287-212 a.C.) do princípio de Arquimedes enquanto tomava banho, reza a lenda que ele teria saído nu pela rua gritando “*Eureka! Eureka!*”.

257. Shareholders

Shareholders é como se denomina alguém que possua ações da sua empresa, ou seja, são os acionistas.

258. Shark Tank

Shark Tank (Negociando com Tubarões) é uma série de tv norte-americana (reproduzida em outros países), na qual empreendedores vão ao programa para apresentar suas ideias de negócio a potenciais investidores com o objetivo de obter financiamento em troca de uma participação percentual de um ou mais tubarões, que passarão a ser sócios.

259. Sinergia

Sinergia (do grego “*synergía*”) significa cooperação, é quando duas pessoas agem em conjunto, de forma harmônica, visando atingir um determinado objetivo.

260. Sistema Cyber-Físico - CPS

Sistemas ciber-físicos são objetos eletrônicos com software integrado (sistemas embarcados) interconectados formando um sistema único em rede, permitindo que os dispositivos colaborem entre si. Possui sensores por meio do qual o sistema adquire e processa os dados e componentes que permitem mover ou controlar um mecanismo ou sistema (os chamados atuadores) de modo o CPS possa ser ligado ao mundo exterior.

261. Sistemas embarcados

Sistemas embarcados estão relacionados ao uso de hardware (eletrônica) e software (instruções) incorporados em um único dispositivo com um objetivo pré-definido, ou seja, o software está dentro “embarcado” no hardware. Gps, caixas eletrônicas, calculadoras e impressoras são sistemas embarcados.

262. Smart Cities

Cidades inteligentes (Smart Cities) são cidades nas quais o uso de tecnologias de comunicação e informação permite que, por meio de redes em nuvens, diversos objetos se comunicam entre si (Internet das Coisas), gerando um gigantesco volume de dados para a cidade (BigData), que é capaz de realizar a gestão e o planejamento com base em ações construídas por algoritmos aplicados à vida urbana (Governança Algorítmica).

263. Sócio

Sócio é aquele que compartilha (algo) ou faz coisas em conjunto com (outrem); aliado, parceiro. Aquele trabalha junto contigo para conseguir tirar ideias do papel e atingir os mesmos objetivos. Aquele que entra junto com o outro (sócio) em uma combinação (sociedade) onde ganhos e perdas, riscos e recompensas, são divididos entre os sócios. Recomenda-se que as sociedades sejam compostas de perfis complementares, em geral, pelo tripé de perfis: comercial, gestão e técnico.

264. Soft-skills

Soft skills são os atributos e competências pessoais que podem ser úteis em qualquer área profissional.

265. Software

Software é a parte lógica de um computador, é uma sequência de instruções escritas em uma linguagem de programação que, ao serem interpretadas pelo computador, executam tarefas específicas. São os *“programas”*.

266. Sororidade

A palavra que vem do latim soror (irmãs) significa irmandade, empatia e união entre mulheres. Sororidade é o termo utilizado para se referir a união entre as mulheres em busca de um objetivo comum. É um conceito fortemente presente no feminismo que consiste em não julgamento prévio e na não competição entre as mulheres.

No ambiente de trabalho, esse termo ganha o sentido de começar a quebrar a cultura machista no mundo corporativo, em que apenas 15% dos cargos de liderança do mundo são ocupados por mulheres.

Há também várias startups surgindo que abordam esse tema, como é o caso da *“Mete a Colher”*, startup que nasceu em um Startup Weekend.

267. SPAM

SPAM é um termo de origem inglesa que significa Stupid Pointless Annoying Messages ou Enviar e Postar Publicidade em Massa em português e que é utilizado para se referir as mensagens eletrônicas, geralmente e-mails, que são enviados e recebidos sem a solicitação e/ou autorização dos usuários.

268. Spin off

Spin off é o termo utilizado para se referir a uma nova empresa de produtos ou serviços inovadores que foi desenvolvida inicialmente em um projeto em uma empresa já existente, a chamada *“empresa-mãe”*.

269. Spin Selling

O SPIN Selling é uma metodologia para realizar vendas complexas desenvolvida por Neil Rackham a partir do comportamento de compradores e vendedores. A sigla SPIN significa Situation (Situação), Problem (Problema), Implication (Implicação) e Need-Payoff (Necessidade de solução).

Um overview de cada etapa:

Perguntas de Situação: Perguntas de situação tem como objetivo entender a situação atual que o lead se encontra por meio de informações e fatos.

Perguntas de Problema: Tem como objetivo investigar problemas, dificuldades e insatisfações que o lead possui.

Perguntas de Implicação: Busca levantar uma ou mais implicações geradas por cada um dos problemas identificados, ou seja, descobrir quais são as consequências e qual a seriedade de cada problema levantado.

Perguntas de Necessidade de Solução: O objetivo desse tipo de pergunta é levantar por parte do lead o que seria interessante na solução, ou seja, como é possível ajudar?



270. Split de Pagamento

O Split de pagamento é o mecanismo que permite ao consumidor realizar um único pagamento para comprar produtos de diferentes vendedores. Esse mecanismo realiza a divisão do valor pago de forma personalizada e no ato da autorização do pagamento entre as partes envolvidas na transação.

271. Staff

Staff é o nome dado a equipe ou aos membros da uma equipe de apoio de algum projeto ou evento.

272. Stakeholders

Stakeholders são as partes interessadas de um negócio, como investidores, funcionários, consumidores, comunidade, governo, associações comerciais, etc.

273. Startup

Segundo o conceito de Lean Startup do Eric Ries, uma startup é uma organização que busca um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza.

Em outras palavras, uma startup é aquela que produz um produto ou serviço inovador, que ainda não sabe como será vendido e se terá aceitação no mercado (*busca um modelo de negócio*), e busca replicá-lo sem aumentar muito seu custo (*repetível e escalável*), fazendo com que o projeto se torne uma empresa que cresce muito rápido em um curto espaço de tempo.

Normalmente, quem não tem conhecimento do ambiente "empreendedor" relaciona o conceito de startup com desenvolver uma empresa famosa e bilionária, muito por conta das startups que se

tornaram empresas famosas como Facebook, Google, Whatsapp, etc. Porém, os empreendedores sabem que criar uma startup está longe de ser glamuroso e demanda muita persistência, flexibilidade e resiliência.

274. Startup Weekend

Startup Weekend é um evento que acontece no mundo todo em que os participantes são convidados a formarem grupos em torno de uma ideia e criarem uma empresa em 54h.

275. Status quo

Status quo é uma expressão em latim que significa "estado atual". Então quando se diz desafiar o "status quo" se refere a quebrar o estado atual, quebrar paradigmas.

276. Storytelling

Storytelling é a prática de se contar uma boa história, uma história relevante. No mundo dos negócios digitais, em que as relações se tornaram superficiais, o storytelling é utilizado para gerar empatia, ou seja, estabelecer relações interpessoais com o cliente e tornar a presença da marca significativa para ele. Por meio de técnicas narrativas, conta-se uma história sobre o negócio que consiga reter a atenção do interlocutor e que, de preferência, marque-o, fique em sua memória.

277. Subvenção Econômica

A subvenção econômica à inovação é um instrumento de política de governo que permite a aplicação de **recursos públicos não reembolsáveis** diretamente em empresas brasileiras que desenvolvam tecnologias inovadoras.

278. Summit

A palavra Summit originalmente tem como significado um importante encontro formal entre líderes de governos de dois ou mais países, porém no universo das startups, é utilizada para se referir a eventos em que há a presença de grandes nomes do empreendedorismo e/ou eventos de encontro anual de uma comunidade de startups. São eventos como Nexus Summit, da comunidade de startups Parahyba Valley (São José dos Campos e região - SP) ou Startup Summit, da comunidade de startups Startup SC (Florianópolis e região - SC).

279. Tag along

Tag along é uma cláusula contratual que determina que, caso o acionista majoritário decida vender a sua parte da empresa, os acionistas minoritários adquirem o direito de negociar a venda das suas ações nas mesmas condições ou em condições muito similares às do acionista majoritário.

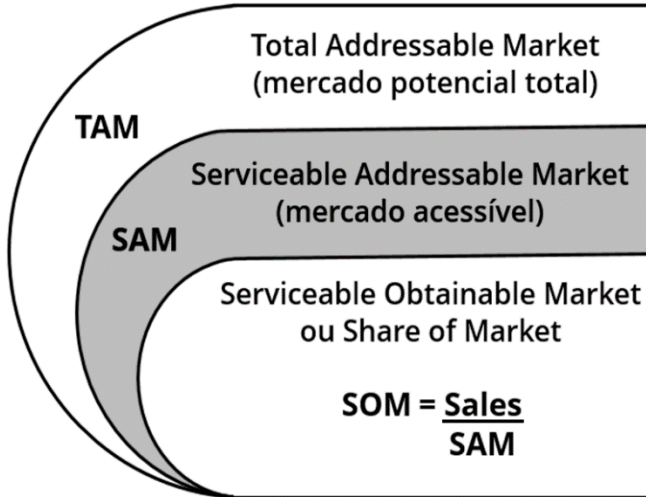
280. TAM, SAM e SOM

TAM, SAM e SOM são métricas para avaliar o tamanho do mercado e o segmento em que uma startup se encontra. Para entender melhor estas siglas, é preciso entender o que é Market Size:

Market Size é a soma das receitas geradas por todos os membros de um determinado segmento econômico.

- **TAM** é o Total Addressable Market, ou seja, o mercado potencial total. O TAM é uma fatia do market size.. O TAM considera as receitas de todos os players do nicho que a sua empresa atua dentro do segmento econômico.
- **SAM** é o Serviceable Addressable Market, ou seja, o mercado acessível. O SAM se refere ao mercado acessível a médio/longo prazo, ou seja, qual o mercado que a sua startup poderá/pretende atingir.
- **SOM** é o Serviceable Obtainable Market ou Share of Market, ou seja, o mercado que realmente é possível de se obter a curto prazo. O SOM se calcula dividindo as projeções de vendas estimadas no plano de negócio pelo SAM.

TAM, SAM e SOM



281. Taxa de Rejeição

Taxa de Rejeição representa a porcentagem de usuários que visitou um site por uma única página, entrou e saiu e não interagiu com o site, isto é, não clicou em nenhum link nem acessou nenhuma outra página do site.

282. Ted e Tedx

TED (acrônimo de Tecnologia, Entretenimento, Design) é uma organização sem fins lucrativos dedicada ao lema “ideias que merecem ser compartilhadas”. Pessoas de todo o mundo são convidados a realizar a melhor palestra de suas vidas em 18 minutos ou menos

em uma conferência TED ou TEDx. Os vídeos das apresentações podem ser encontrados na Internet. TEDx são eventos locais independentes organizados no mesmo formato de uma conferência TED.

283. Term Sheet

Term Sheet é o primeiro documento que deve ser elaborado e assinado por empreendedores e investidores quando se inicia a negociação de um aporte de investimento. Contém as premissas básicas (termos e condições) requeridas por cada uma das partes e que devem ser cumpridas para que a transação se concretize.

284. Tese de Investimento

Tese de Investimento são as características que um investidor procura nos empreendedores e nas startups no momento em que irá aportar seu capital. Os investidores utilizam sua tese de investimento para filtrar os negócios que irão investir e, assim, tomarem decisões mais assertivas.

285. Testes A/B

Teste A/B é um experimento no qual “diferentes versões de um produto são oferecidos aos clientes, ao mesmo tempo”. O objetivo deste teste é observar as mudanças no comportamento entre os dois grupos e

medir o impacto de cada versão. Metade dos clientes recebe a versão A e a outra metade a versão B.

286. Ticket médio

Ticket Médio é o valor médio das vendas de um determinado estabelecimento comercial, obtido pela divisão do valor total das vendas, em determinado período pelo número vendas efetuadas no período.

287. TIR

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é um indicador financeiro para avaliar a viabilidade econômica de um investimento em uma startup. A TIR calcula a taxa de desconto que deve ter um fluxo de caixa para que seu Valor Presente Líquido (VPL) iguale-se a zero. O VPL é uma fórmula matemática-financeira que traz valores futuros, como despesas e investimentos, ao valor presente permitindo comparar valores que na prática entram e saem do fluxo de caixa em diferentes momentos. Ao igualar o VPL a zero, a TIR apresenta aos investidores o percentual de retorno que estes terão ao investir em determinado projeto ou startup, embasando inclusive a decisão de investir em um ou outro negócio. Dessa forma, a TIR é um dos fatores de decisão dos investidores para aportar ou não investimentos em uma startup.

288. Tração

Tração, do inglês, traction, é a evidência quantitativa de que uma startup tem mercado, é a prova de que alguém quer o produto ou serviço oferecido. As formas mais comuns de se provar tração são: rentabilidade, receitas, usuários ativos e usuários registrados. Diz-se que quando uma startup adquire tração ela passa para o Growth Stage (estágio de crescimento).

289. Tráfego Orgânico

Tráfego Orgânico são os visitantes de um site que foram adquiridos de forma espontânea, ou seja, nenhum investimento em anúncios foi feito para atraí-los.

290. Turnover

Turnover significa rotatividade de mão de obra.

291. UI Design

UI Design ou User Interface Design (Design de Interface do Usuário) é o meio pelo qual uma pessoa pode interagir e controlar máquinas e softwares, como computadores, sites, aplicativos e outros dispositivos eletrônicos. Podem ser botões, menus ou qualquer elemento pelo qual o usuário possa interagir com o produto. Geralmente o UI Design é associado aos elementos visuais.

292. Unicórnio

Unicórnio é o apelido dado as raras startups que, em pouco tempo, recebem uma avaliação de US\$ 1 bilhão. A 99 se tornou o primeiro unicórnio brasileiro ao receber investimentos da chinesa Didi Chuxing.

293. User Experience - UX

A Experiência do Usuário é um conceito complexo que envolve aprendibilidade, utilidade, usabilidade e apelo estético. A UX serve para que a interação do cliente com o produto ou serviço seja a melhor possível. No ambiente das startups costuma-se dizer que se houver a necessidade de se explicar como funciona um produto, significa que a UX é ruim.

294. Validação

A validação de uma ideia, hipótese ou modelo de negócio significa fazer um test-drive dos conceitos que se pressupõe que sejam verdade. Uma forma bastante comum de se validar uma ideia de negócio é utilizando um MVP (mínimo produto viável). Usualmente se realiza uma pré-validação no formato de pesquisa, seja ela qualitativa ou quantitativa. Uma boa pesquisa cujo objetivo é a validação se baseia sempre no passado, isto é, nos problemas que o potencial cliente já possui e nas soluções que ele já buscou.

295. Valor de Mercado

Valor de Mercado é o valor de uma empresa. Esse valor, geralmente, é atribuído pelos investidores.

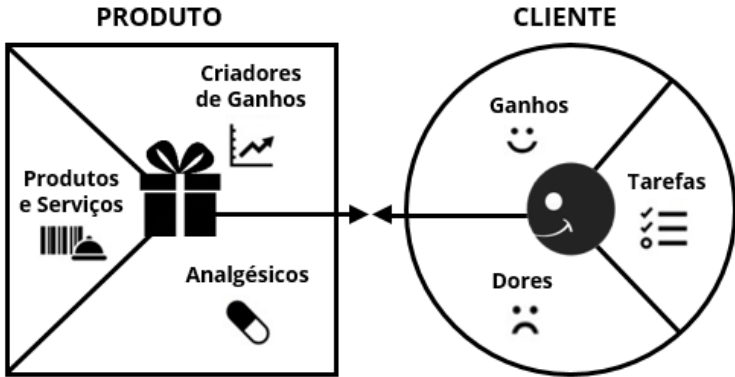
296. Valuation

Valuation é o termo em inglês para a “*avaliação*” sobre o valor de mercado de uma empresa. É o processo de estimar o valor de uma empresa, usado principalmente no momento em que a startup irá receber um investimento, para que seja definido o percentual do aporte de capital recebido.

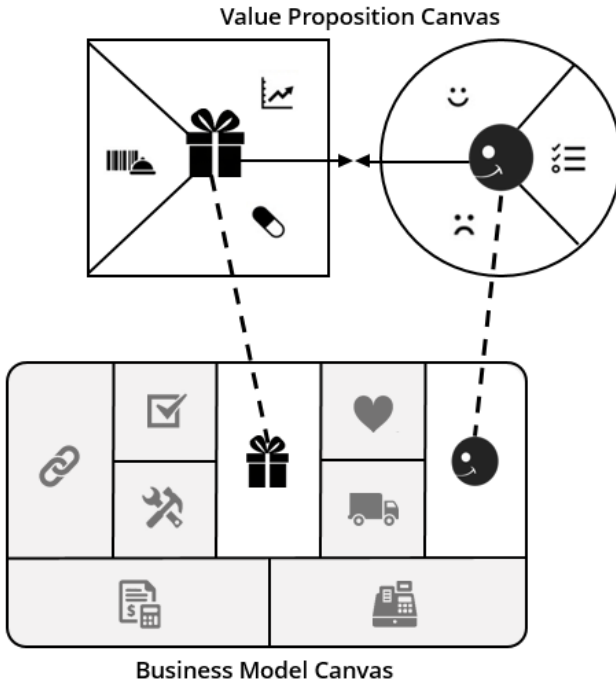
297. Value Proposition Canvas

O Value Proposition Canvas é uma espécie de zoom nos campos de proposta de valor e segmentos de clientes do Business Model Canvas. É uma forma de definir o binômio Problema-Solução (resposta buscada na primeira etapa do processo de Customer Development, chamada de Customer Discovery), ou seja, se o produto realmente soluciona um problema de um público específico.

VALUE PROPOSITION CANVAS



VALUE PROPOSITION CANVAS X BUSINESS MODEL CANVAS



298. Vendarketing

Vendarketing é o termo utilizado para se referir a integração completa dos setores de vendas e marketing de uma empresa para impulsionar seu funcionamento e crescimento. O vendarketing funciona pelo mapeamento da jornada pelo funil de vendas, de forma que o marketing atua na captura de leads qualificados e a equipe de vendas tem como objetivo converter os leads em clientes recorrentes.

299. Vendas Complexas

Venda complexa é a venda que requer mais de uma etapa para que a venda seja concretizada, normalmente precisando da aprovação de mais de uma pessoa. As vendas complexas utilizam vários processos e metodologias para que funcione, ou seja, não se resumem apenas ao fechamento em uma única etapa como acontece na venda simples. Geralmente é o tipo de venda que acontece em negócios B2B.

300. Vendas Simples

Venda simples é a venda que requer uma única etapa para ser concretizada, é o tipo de venda feito por vendedores de varejo, como em lojas, shopping, etc. É a venda direta, que acontece na hora.

301. Venture Builder

Venture Builder, estúdio ou fábrica de startups é um conceito utilizado para se referir a grandes empresas que criam ou investem em startups com as quais compartilham recursos, como estrutura física, rede de contatos e conhecimento. Há algumas empresas que compartilham equipes desde áreas como jurídico, contábil, até tecnologia e marketing. Há ainda empresas que realizam investimento nas startups. As startups podem ser criadas com ideias e funcionários internos da empresa, com ideias e times externos em fase inicial ou com modelo de negócio já validado. Como o conceito é novo, ainda não existe um certo ou errado ou um modelo a ser seguido para se executar o venture builder.

302. Venture Capital - VC



Os fundos de Venture Capital aportam valores nos negócios por meio da compra de participação acionária, geralmente minoritária, com objetivo de posteriormente vender as ações valorizadas. Com a migração dos fundos como Extrato e VGF (ex-fundos de VC) para Private Equity, o Brasil praticamente não possui fundos de Venture Capital, dificultando a venda

das empresas por parte dos investidores anjos e aceleradoras.

O fundo de investimentos Primateg, por exemplo, atua como Venture Capital Série A, mas possui a particularidade de investir apenas em startups e empresas instaladas em Parques Tecnológicos.

Exemplo de fundo internacional série B: fundo Accel Partners que aportou US\$ 42 milhões no Angry Birds.

Valor

- série A - de R\$ 2 a 20 milhões
- série B - média R\$ 40 milhões
- série C – até centenas de milhões
- séries D e E - até R\$ 200 milhões

Equity

- série A - média de 25-50%
- série B - média de 33%, é recomendado que os sócios detenham no mínimo 40% do negócio antes de iniciar o investimento série B.

303. Vesting

Vesting vem do verbo “*vestir*” e é um conceito utilizado para todos os acionistas que não compraram sua participação na startup, como fundadores, funcionários, conselheiros, etc. O termo significa que essas pessoas irão vestir as ações que tem direito ao longo de um determinado tempo. Ou seja, o vesting

serve para proteger as pessoas que realmente trabalham e se dedicam a um negócio, de forma a evitar que uma startup decole e que, por exemplo, um sócio que saiu no meio do caminho, tenha direito a sociedade integral.

Para startups de tecnologia, é comum vesting de 4 a 5 anos para fundadores e funcionários mais importantes e de 2 a 3 anos para conselheiros. É utilizada a técnica de “cliff” para definir como funcionará o vesting, é como se a pessoa passasse por um “*estágio probatório*” antes de ter direito a participação na empresa. Cliffs muito utilizados são o ganho de 20 ou 25% das ações que tem direito a cada aniversário que a pessoa faz na empresa.

Por exemplo: um CFO terá direito a 5% das ações de uma startup após 4 anos, a cada ano que esse CFO estiver na empresa, ele receberá 1,25% de participação na empresa, ou seja, 25% das ações que tem direito.

304. Viralizar

Viralizar é quando algum assunto ganha repercussão (na maioria das vezes inesperada) na web. O termo é relacionado a doença “virose”, já que as pessoas compartilham o conteúdo quase inconscientemente, criando uma verdadeira “epidemia” de internautas comentando sobre a mesma coisa.

305. VPL

O valor presente líquido (VPL), valor atual líquido (VAL) ou método do valor atual é a fórmula matemático-financeira que determina a diferença entre os fluxos de caixa futuros de um projeto trazidos a valor presente (de acordo com uma taxa de desconto) e o valor investido para a realização deste projeto.

306. Wearables

Wearables são dispositivos tecnológicos vestíveis, ou seja, dispositivos que podem ser utilizados como peças de vestuário, assim como um relógio ou uma pulseira que monitora os batimentos cardíacos durante as atividades físicas.

307. Webinar

Webinar é um tipo de videoconferência no qual a comunicação é de apenas uma via, ou seja, uma pessoa realiza uma apresentação e as outras assistem e interagem via um chat que é disponibilizado.

308. White Label

O White Label é um modelo de negócio em que o produto ou serviço desenvolvido pela startup é revendido pelas empresas que o "alugam" sem divulgação dos direitos autorais, ou seja, como se a

inteligência por trás do produto fosse da marca que o revende.

309. White Paper

White Paper é um documento lançado pela UP Global (atual Techstars) que aborda os resultados de uma pesquisa sobre desenvolvimento de ambientes empreendedores e explica os cinco pilares que sustentam o desenvolvimento destes ecossistemas nascentes: talento, densidade, cultura, capital e ambiente regulatório.

310. Workholic

Workholic é o termo utilizado para se referir a quem é viciado em trabalho, trabalhador compulsivo.

Referências Bibliográficas

Ace Startups

<<https://acestartups.com.br/acceleraglossario/>>

Canaltech <<https://canaltech.com.br/>>

Desenvolvimento Ágil

<<http://www.desenvolvimentoagil.com.br/scrum/>>

Elos Personalidade Corporativa

<<http://www.elospc.com.br/noticias/detalhes/6593707-jarg%C3%B5es-corporativos>>

Endeavour <<http://www.endeavor.org.br/>>

Guia do Bitcoin <<https://guiadobitcoin.com.br/bitcoin-mineracao-entenda-como-funciona-ao-final-do-post-responda-nossa-pesquisa-e-concorra-a-0-02-bitcoins/>>

Lei da Informática < <http://leidainformatica.com/a-lei-de-informatica/> >

Marcelo Toledo <<http://marcelotoledo.com/vesting-o-guia-definitivo/>>

Na Prática <<http://www.napratica.org.br/>>

Parque Tecnológico São José dos Campos

<<http://www.pqtec.org.br/>>

Parceiro Legal <<https://parceirolegal.fcmlaw.com.br/>>

Portal de Contabilidade

<<http://www.portaldecontabilidade.com.br/>>

Projeto Draft <<https://projetodraft.com/verbete-draft/>>

Quora <<https://www.quora.com/>>

Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios

<<http://revistapegn.globo.com/Startups/noticia/2013/05/glossario.html>>

Resultados Digitais

<<https://resultadosdigitais.com.br/blog/>>

Saia do Lugar <<https://saiadolugar.com.br/glossario-do-empendedorismo/>>

Significados <<https://www.significados.com.br/>>

StartSe

<<https://conteudo.startse.com.br/educacao/redacao/glossario-startse-os-termos-que-voce-precisa-saber-neste-mundo/>>

Startup Torres Novas

<<http://startuptorresnovas.pt/index.php/pt-pt/startup-torres-novas/glossario>>

Techstars

<<https://www.techstars.com/content/community/white-paper-announcing-5-ingredients-fostering-thriving-startup-ecosystem/>>

Techtudo <<https://www.techtudo.com.br/>>

Valley Connection

<<http://www.valleyconnection.com.br/single-post/2016/11/17/glossario-das-startups>>

Wikipedia <<https://pt.wikipedia.org/wiki/Wikipédia>>

Yunus Negócios Sociais

<<https://www.yunusnegociossociais.com/o-que-so-negcios-sociais>>



ANA LETÍCIA RICO

Graduada e mestre em Engenharia Química pela USP. Possui 10 anos de experiência com desenvolvimento de inovação atuando em todas as etapas deste processo - universidade, indústria e startups. Desde 2012 envolvida com atividades relacionadas ao empreendedorismo, atualmente integra a equipe do Nexus - Hub de Inovação do Parque Tecnológico São José dos Campos, com foco no desenvolvimento de startups. Co-fundadora do Núcleo de Empreendedorismo da USP Lorena (EmprEEL), organizadora de eventos como Startup Weekend e Nexus Summit, palestrante em instituições de ensino, mentora e jurada de competições de empreendedorismo e startups.