



## INOVAÇÃO STARTUP: TRANSFORMANDO IDEIAS EM NEGÓCIOS DE SUCESSO

VASCONCELOS, Giliard Gonçalves <sup>1</sup>

MALAGOLLI, Guilherme Augusto <sup>2</sup>

VASCONCELOS, Giliard Gonçalves; MALAGOLLI, Guilherme Augusto. **INOVAÇÃO STARTUP: Transformando ideias em Negócios de Sucesso**. Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Ano 01. Vol. 09. pp 739-753. Outubro / Novembro de 2016. ISSN:2448-0959

### RESUMO

No decorrer dos últimos anos, observou-se o surgimento de um tipo específico de empresa impulsionado principalmente pela internet, com o crescente avanço da tecnologia e principalmente com a valorização da informação. Estas empresas ficaram conhecidas como Startups e estão baseadas na inovação como forma de aproveitar uma oportunidade de mercado. O objetivo desse trabalho é analisar o novo meio que os empreendedores têm usado, uma maneira alternativa a tradicional, o empreendedorismo Startup, enxuto, diferenciado e inovador. Então com isso difundir, o breve conteúdo descrito nesse trabalho, uma vez que não será abordado a fundo toda a área aqui citada e nem mesmo outras correlacionadas não menos importantes mas ausentes nesse texto. Segue-se uma linha enxuta de conteúdo, mas com uma proposta de compartilhar esse conhecimento, afim de proporcionar a compreensão da

---

<sup>1</sup> Graduação em andamento em Análise e Desenvolvimento de Sistemas. Faculdade de Tecnologia de Taquaritinga, FATEC, Brasil.

<sup>2</sup> Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de São Carlos - UFSCar. Mestre em Economia pela Universidade Estadual Paulista - UNESP Araraquara. Graduado em Economia pela Universidade Estadual Paulista - UNESP - Araraquara.



criação de Startups e mostrar como essa forma aumenta as chances de sucesso da empresa ao incorporar conceitos e métodos na criação de negócios inovadores.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Escalabilidade. Startup. Inovação.

## 1. INTRODUÇÃO

Muitos empreendedores tem uma grande ideia e esperam ganhar milhões com ela, mas muitas vezes não sabem transformar sua ideia em um negócio de sucesso. Uma verdadeira corrida se inicia para a direção do empreendedorismo, mas como se trata de uma corrida o ideal é usar o meio mais rápido, eis que surge o movimento startup, daí a importância de conhecer esse conceito para quem pretende seguir essa trilha. É um caminho que muitas vezes é percorrido bem mais rápido do que o modelo antigo, em que buscavam seguir todo um planejamento, envolvendo uma enorme e possivelmente fazendo uma série de reuniões, e então só bem depois se colocaria a mão na massa. No empreendedorismo startup evita-se inicialmente essa burocracia do plano de negócio tradicional, busca-se a agilidade nos processos. Mas não se engane, empreender desta forma não significa ignorar isso, pois no decorrer desse percurso os demais processos surgem e se integram, firmando o negócio como uma empresa estabilizada. O fato é que, com ele uma ideia que aparentava ser absurda ou mesmo diferente passa a ser inovadora e então mais um negócio de sucesso nasce. Entretanto compreender como ocorre essa transformação de ideias em negócios de sucesso não é tão simples. Com o intuito de ajudar a entender e aplicar essa ciência que é o empreendedorismo, é proposto esse artigo referente ao empreendedorismo startup.

A intenção é abortar os principais temas e partilhar esse conhecimento aos que se interessam pelo assunto por pouco saberem e também com essa pequena obra, agregar ainda mais àqueles que já conhecem sobre o assunto. Teve-se como justificativa motivar e inspirar as pessoas a utilizarem dessa nova maneira de se empreender, pois através da percepção do cenário atual, onde ideias de negócios surgem cada vez mais, notou-se a importância da contribuição desse trabalho para os



muitos que querem empreender mas enxergam vários obstáculos que poderiam ser melhores trabalhados com a forma startup de se empreender. Contextualizar e exemplificar são bases primordiais na educação de algo novo, portanto identificou-se que a melhor metodologia a ser usada seria através de uma revisão bibliográfica, em que haverá uma análise documental, orientações e processos dessa nova metodologia para se empreender e posteriormente um estudo de caso para ilustrar a teoria estudada.

## **2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA SOBRE STARTUPS**

O termo startup ainda é pouco conhecido pela grande maioria, por isso antes de mais nada é importante entender sua definição. Assim sendo, para se compreender o que vem a ser uma Startup é imprescindível analisar sua definição de acordo com alguns autores renomados no assunto.

Segundo Ries (2012), Uma startup é uma instituição humana projetada para criar um novo produto ou serviço, em condições de extrema incerteza. ”

De acordo com Ries (2012), uma startup não precisa necessariamente ser uma empresa tradicional. Nesse caso pode se entender que é incluído causas de cunho social, ou seja, sem fins lucrativos. Ela pode ser constituída de pessoas em prol de um bem em comum, isso sobre condições de extrema incerteza.

De acordo com Torres (2012),

“Startup é um experimento, você deve experimentar para encontrar a solução para o problema de seus clientes e para garantir que esses clientes vão lhe gerar o retorno financeiro suficiente para que você continue oferecendo essa solução. Quando você achar que não deve mais experimentar, ou que deve diminuir o ritmo de suas experiências, provavelmente você já encontrou um retorno mensal dentro do que você esperava e nesse momento você estará fazendo a transição de startup para um negócio” (Torres, 2012, p.15)



Para Torres (2012), seria uma fase, mais especificamente o período inicial, onde após esse período acontece a transição e o negócio se consolida como uma empresa estabilizada.

Na opinião de Graham (2012),

“Uma startup é uma empresa concebida para crescer rápido. Sendo recém-fundada não em si mesmo, fazer de uma empresa uma startup. Também não é necessário para uma startup trabalhar em tecnologia, ou tomar financiamento de risco, ou ter algum tipo de "escape." A única coisa essencial é o crescimento. Todo o resto que nós associamos com startups decorre do crescimento” (Graham, 2012, p.15)

Graham (2012) define que o sentido e a característica principal de uma startup é seu crescimento, e que todo o restante é consequência disso.

Pela definição de Blank (2012),

“Uma startup é uma organização temporária construída para buscar respostas que promovam a obtenção de um modelo de negócio recorrente e escalável” (Blank, 2012, p. xxix).

Blank (2012) explica que startup é uma empresa temporária em busca de um modelo de crescimento e que depois volta para seu estado inicial procurando novamente crescimento.

Taborda (2006) afirma que,

“É uma empresa em fase embrionária, geralmente no processo de implementação e organização das suas operações. Pode não ter ainda iniciado a comercialização dos seus produtos ou serviços, mas já está a funcionar ou, pelo menos, em processo final de instalação” (TABORDA, 2006).

Segundo Taborda (2006), uma startup é uma organização em fase inicial, e que já está em funcionamento, mesmo sem ter iniciado de fato uma comercialização. Pontos



de vistas diferentes para uma nova forma de se empreender, mas uma mesma essência, a busca por um modelo rentável, enxuto e com potencial de crescimento. Mesmo sendo algo novo o termo ganhou destaque e se espalhou principalmente depois que a internet começou a se popularizar vários empreendedores surgiram com empresas startups. A partir da internet, percebeu-se que era possível com quase nenhum dinheiro abrir um empreendimento, atingir um imenso público com pouco esforços, com uma grande possibilidade de crescimento, tendo assim um negócio com alta escalabilidade.

### **3. O PROCESSO DE CRIAÇÃO DE UMA STARTUP**

Quando se observa uma oportunidade e se tem uma boa ideia, ter precisão é necessário, pois empreendimentos são criados a todo momento. Muitos quando abre um negócio já se atrevem a dizer que tem uma startup, entretanto se não é aplicado nenhum dos conceitos e práticas dessa nova forma de se empreender, a empresa não é uma startup. É possível concluir também que nem ao mesmo precisa ser uma empresa conforme foi analisado na definição de Ries, pode ser um grupo ou uma entidade a partir do momento em que inovam ao aplicarem alguns desses conceitos podem ter uma startup. Ao se falar de empresas nota-se que várias delas nascem e morrem todos os anos, é perceptível que tem sucesso aquele que não desiste, mesmo tendo fracassado ao abrir um negócio as chances dessa pessoa ter sucesso com outro caem para zero obviamente se ela desistir. É traçado um objetivo, se investe tempo e dinheiro em um produto, porém ele pode não trazer o resultado esperado, a questão é até que ponto vale a pena insistir no mesmo foco é uma pergunta se refletir. A mudança muitas vezes não é fácil, mas é necessária, entender que o produto que foi imaginado e não deu certo não é uma perda total. Pode-se aprender com isso e até mesmo trabalhar uma estratégia no desenvolvimento dos seus clientes.

De acordo com Blank (2012),

“No desenvolvimento de clientes, a estratégia de digerir falhas demanda ágeis e frequentes revisões e novas articulações. Articulação é uma mudança importante em



uma ou mais das nove premissas de trabalho do quadro do modelo de negócios. (Por exemplo, uma alteração no sistema de cobrança, de "freemium" - em que a versão básica de um produto é grátis, mas recursos extras, não - assinatura, ou uma substituição do segmento de clientes, de meninos para mulheres de meia idade). Ou pode ser algo mais complexo, como mudar completamente o público-alvo. ” (Blank, 2012, p. 31).

Conforme a explicação de Blank (2012), pivotar (ou articular - como é tratado) seria realizar uma manobra, uma mudança de direção no quadro de modelo de negócios, assim então, concentra-se os esforços em outro foco, mas pode ser também, algo ainda mais complexo. Mas antes de tomar uma séria decisão como essa, outras decisões foram tomadas para chegar até esta etapa. Tudo começa com um ponto de vista, muitas vezes acompanhado de um momento eufórico, outros apenas de dúvidas, mas o fato é que tudo começa no momento em que se tem uma percepção diferente de algo e se enxerga uma oportunidade, um negócio em potencial.

### **3.1 PERCEPÇÃO DE OPORTUNIDADES**

Apenas enxergar oportunidades não basta, é necessário saber trabalhá-las, e isso é um trabalho para empreendedores. Os empreendedores são versáteis, criativos, inovadores e não ficam presos a pensamentos tradicionais, eles têm um grande potencial para enxergar novas oportunidades e transformar ideias em produtos. Os meios para se empreender variam muito de pessoa para pessoa, mas com certeza todos almejam alcançar o sucesso da forma mais rápida com o menor custo.

Dornelas (2008) define empreendedorismo da seguinte maneira,

“Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades, leva à criação de um negócio de sucesso. ” (Dornelas 2008, p.22).



É possível perceber que nesta definição empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos afim de transformar ideias em oportunidades,

De acordo com Leite (2000),

“Empreendedorismo é a criação de valor por pessoas e organizações trabalhando juntas para implementar uma ideia por meio da aplicação da criatividade, capacidade de transformar e o desejo de tomar aquilo que comumente se chamaria de risco” (Leite, 2000, p)

Para Leite (2000) empreendedorismo é a criação de valor ao se implementar uma ideia, assumindo riscos. Com essas definições pode-se concluir que empreender é enxergar ideias de oportunidades onde outras pessoas não veem, pondo em prática conceitos com as devidas habilidades de um empreendedor, um exemplo seria transformar uma ideia em um negócio escalável.

### **3.2 ESCALABILIDADE**

Escalabilidade seria a capacidade de crescimento em larga escala, em um curto período de tempo sem que seja necessário um grande investimento nessa expansão, ou seja com uma proporção gasto menor que a do crescimento, cuja o qual trará um retorno bem mais lucrativo. A internet é uma ferramenta perfeita para conseguir esse resultado, por isso esse tipo de negócio é muitas vezes chamado de empreendedorismo digital. Mas o empreendedorismo startup não depende única e exclusivamente da internet ou de meios digitais, no caso de empresas físicas se tem as franquias, em que também existem muitas startups. Mas antes de se abrir várias unidades, é preciso abrir a primeira, então quando um negócio está começando, em um período inicial antes dele crescer ou mesmo começar a gerar um retorno financeiro substancial, provavelmente uma limitação com gastos existe. Ao abrir uma empresa chega a hora em que é necessário conseguir um local com baixo custo e com limitação financeira existente, é nesse momento que muitos recorrem as incubadoras. A seguir uma citação do SEBRAE (Serviço Apoio As Micro Pequenas Empresas), a respeito de incubadoras.

RC: 5263

Disponível em: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracao/startup-negocios-sucesso>



O SEBRAE (2016) afirma que,

“As incubadoras de empresas são instituições que auxiliam micro e pequenas empresas nascentes ou que estejam em operação, que tenham como principal característica a oferta de produtos e serviços no mercado com significativo grau de inovação. Elas oferecem suporte técnico, gerencial e formação complementar ao empreendedor e facilitam o processo de inovação e acesso a novas tecnologias nos pequenos negócios. ” (SEBRAE, 2016)

De acordo com o SEBRAE (2016) as incubadoras são instituições que auxiliam com empresas que já tenham como característica a oferta de produtos e serviços inovadores. Agora vejamos a definição de incubadoras segundo a ANPROTEC (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas)

Segundo a ANPROTEC (2016),

“A incubadora de empresas tem por objetivo oferecer suporte a empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso. Para isso, oferece infraestrutura e suporte gerencial, orientando os empreendedores quanto à gestão do negócio e sua competitividade, entre outras questões essenciais ao desenvolvimento de uma empresa. ” (ANPROTEC, 2016)

De acordo com a ANPROTEC (2016) as incubadoras oferecem suporte para empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras. A partir dessas definições pode-se dizer a que as incubadoras são instituições que oferecem espaços, dando suporte e auxílio para empreendedores crescerem seus negócios. Mas conseguir crescer sem o devido auxílio é mais um desafio e esse é um trabalho para os aceleradores startups.

Segundo Mena (2015),



“Aceleradoras são empresas cujo objetivo principal é apoiar e investir no desenvolvimento e rápido crescimento de startups, ajudando-as a obter novas rodadas de investimento ou a atingir seu ponto de equilíbrio (break even), fase em que elas conseguem pagar suas próprias contas com as receitas do negócio. ” (Mena,2015)

O auxílio inicial necessário para quem está começando pode ser encontrado nessas aceleradoras, que conforme Mena explica tem o objetivo principal de apoiar e investir no desenvolvimento da empresa até que ela atinja um ponto de equilíbrio, tudo isso com um crescimento rápido. A busca pelo requisito crescimento ou escalabilidade, nas situações em que se usa a internet pode ser obtida sem precisar de aceleradores. Em um caso onde se consegue atingir esse objetivo, esse fato pode de certa forma ajudar a conseguir algum financiamento, pois após alcançada a escalabilidade, o empreendedor certamente precisará de investidores para conseguir dar conta de atender com qualidade essa alta demanda pelo seu negócio e colaboradores para apoiarem sua ideia, por exemplo incubadoras e aceleradoras.

### **3.3 A IDEIA**

Uma ideia pode nascer de algo cuidadosamente estudado ou de coisas simples, um momento de epifania que surge de repente ao se deparar com algo promissor. Muitas vezes o cliente tem uma necessidade ou um problema, mas ainda não sabe. Pode ser preciso desenhar, na falta de um protótipo, para mostrar que está abertura existe e que o produto preencheria essa lacuna. Mas após criar é preciso melhorar o produto pois provavelmente o produto inicial será bem diferente do final.

Torres (2012) afirma:

A proposição de valor do seu modelo de negócios (proposição de valor é o nome chic para o seu produto ou serviço) se encaixa em uma dessas duas categorias:

Ele resolve um problema e faz algo para um consumidor final ou uma empresa (software de contabilidade, elevadores, ar condicionado, eletricidade, tablets, escova



de dentes elétrica, aviões, software de e-mail etc.) ou ele satisfaz uma necessidade social humana fundamental (amizade, encontro, sexo, diversão, arte, comunicação, blogs, confissão, networking, jogos, religião etc.) (Torres, 2012, p.79)

Basicamente de acordo com Torres, é explicado que a ideia surge, depois se transforma em uma oportunidade de negócio e a oportunidade nasce para resolver um problema ou atender a uma necessidade. Após explicar é preciso demonstrar, com isso, conseguir mostrar que o cliente precisa do que é oferecido. Isso seria um grande avanço na propagação inicial do uso do o produto, pois a divulgação de cliente para cliente ainda é uma forma de marketing muito viável e popular. Para conseguir mostrar que o produto é bom pode-se refletir sobre o benefício que ele entregará para o cliente, expor isso da forma mais amigável possível. Nesse caso o uso de um MVP (Produto Mínimo Viável) é mais recomendado.

Segundo Ries o uso de um MVP (Minimum Viable Product) é importante pois,

“Um componente central da metodologia startup enxuta é o ciclo construir-medir-aprender. O primeiro passo é descobrir o problema que necessita de ser resolvido e, em seguida, o desenvolvimento de um produto viável mínimo (MVP) para iniciar o processo de aprendizagem tão rapidamente quanto possível. Uma vez que o MVP é estabelecida, uma startup pode trabalhar no ajuste do motor. Isso envolverá a medição e aprendizagem e deve incluir métricas acionáveis que possam demonstrar causa e efeito pergunta.” (Ries, 2012)

Novamente é importante ressaltar que ter um protótipo para mostrar como o produto seria, iria ajudar a consolidar uma ideia abstrata em algo mais concreto. É importante que o empreendedor acredite no potencial de sua ideia, visualizar que seu produto, de certa forma, irá ajudar o cliente com uma necessidade, e de forma mais profunda, tornaria sua vida bem mais fácil, de tal maneira que o empreendedor fique ainda mais orgulhoso do seu negócio, pois uma vez que haja satisfação em ajudar o cliente, essa satisfação se torna insumo pessoal para inspirar a melhorar qualidade do produto.



Para se conseguir informações afim de ajudar a melhorar seu produto ou serviço, se pode realizar uma breve análise de mercado, com ela se obtém também uma boa avaliação sobre os fatos, por exemplo até que ponto a ideia atende a expectativa de mercado, isso deve ser levado em conta, mas não é tudo que importa, como você se sente sobre ele também, sendo que se sua ideia atender a esses pontos, ajudando o cliente, e satisfazendo o empreendedor pessoalmente, o produto tem muito mais chances de ser bem sucedido. Mas é possível que no caso de algo novo, seja necessário questionar-se um pouco mais, nessa hipótese não existem concorrentes pois é algo novo, existe apenas mais incertezas, sendo assim, para saber se há um nicho de mercado para sua ideia, faça uso das experiências com versões do produto para um pequeno público e vá melhorando conforme os feedbacks, você terá informação suficiente para saber se o negócio é ou não viável. Este assunto será abordado adiante com mais ênfase na análise dos resultados e com o estudo de caso a seguir, em que se descreve um exemplo prático.

#### **4. ESTUDO DE CASO**

Com o intuito de exemplificar de forma prática o conteúdo teórico apresentado, o estudo de caso a seguir relata a aplicação de conceitos da forma startup de se empreender em um projeto de cunho social, sem fins lucrativos, com a finalidade de ajudar instituições de caridade de uma pequena cidade no interior do estado de São Paulo.

A desigualdade social atinge a população brasileira em níveis absurdos, não é preciso ir muito longe para perceber, praticamente toda cidade seja ela de porte grande ou pequeno tem pessoas carentes. A qualidade de vida no Brasil é extremamente baixa se comparada a outros países. Eis que surgem então instituições de caridade, grupos de pessoas que querem ajudar de alguma forma a combater contribuindo como podem ao participarem dessas equipes de voluntários.



## 4.1 CENÁRIO ATUAL

Localizada no interior do estado de São Paulo a cidade de Américo Brasiliense, no ano de 2016 possuía uma população de aproximadamente 38.701 habitantes segundo informações do IBGE. Como ponto de referência, pode ser citado que ela está próxima a outras cidades maiores como São Carlos e Ribeirão Preto. Na cidade existem algumas instituições filantrópicas, em sua maioria composta por comunidades de pessoas de diferentes igrejas locais. Elas assistem pessoas carentes e suas famílias, ajudam até mesmo animais. A ajuda vem das mais diferentes formas como por exemplos arrecadando alimentos, roupas, sapatos e brinquedos. As doações vêm de pessoas comuns, de empresas e até mesmo de integrantes dos grupos. Uns doam com mais frequência já outros nem tanto.

## 4.2 PROBLEMA

Por se tratar de caridade as instituições dependem da solidariedade de doadores, portanto nem sempre conseguem ajudar quem precisa. A prefeitura da cidade organizava anualmente um evento chamado Solidariedade Rodeo Fest, em que esses voluntários trabalhavam com a finalidade de arrecadar fundos para essas instituições, entretanto desde o ano de 2012 o evento não é mais realizado, o que é uma enorme perda para essas instituições que tinham uma grande fonte de contribuição em termos de doações financeiras. Atualmente o maior problema é conseguir doações específicas, por exemplo quando querem ajudar uma família que precisa de alimentos, doações viáveis seriam macarrão, arroz, leite ou um algo do gênero, porém os doadores estão doando mais produtos de higiene pessoal, não conseguem arrecadar o que seria mais importante. Como se trata de doações, nada se perde tudo é aproveitado e enviado para os que precisam. Então os voluntários têm que sair em busca de uma solução e nem sempre conseguem, mas afim de resolver esse problema das doações específicas surgiu uma ideia.



### **4.3 PROPOSTA DE SOLUÇÃO**

Como a tecnologia está cada vez mais presente na sociedade, a solução seria a criação de um sistema web. Devido ao crescente uso de dispositivos moveis, esse sistema seria totalmente responsivo para esses dispositivos. Nele haveria uma página de anúncios dos itens que as instituições estão precisando que precisam a fim de aumentar as chances de conseguir receber essas doações. O foco não seria gerar um grande fluxo de visitas no site, nem mesmo possuir cadastro de usuários, mas sim atender o problema que seria conseguir uma doação específica, uma vez que atualmente sem o sistema é um fato que as vezes pode ser difícil de ocorrer. Seria feita uma experiência com um pequeno grupo de usuários para verificar o que os mesmos achavam da ideia e do sistema em si.

Com o sistema web se passa uma maior segurança ao invés de simples divulgações em redes sociais muitas vezes de fonte duvidosa. Entretanto um anuncio do site poderia ser compartilhado em rede social, mas com o sistema a intenção é passar confiança e credibilidade aos interessados em ajudar. A proposta foca inicialmente em amparar apenas a comunidade da cidade para atingir os doadores frequentes a verem o que estão precisando em especifico e influenciarem a doar esse item. Também visa a busca por novos doadores e realizar a divulgação desse trabalho realizado pelas instituições. Uma vez que a porcentagem de doações desses itens aumentarem para as instituições, o sistema se tornará um verdadeiro sucesso por atingir seus objetivos.

### **4.4 APLICAÇÃO DE CONCEITOS STARTUP NO PROJETO**

A partir dessa ideia foi criado um MVP, uma versão do sistema bem mais simples, do que imaginado inicialmente. Ele foi projetado com uma maior ênfase nos anúncios do que as instituições precisam, afim de verificar se as pessoas estariam dispostas a gastarem seu tempo usando. Com o lançamento do MVP, notou-se que no pequeno grupo de pessoas que usaram, elas estariam sim dispostas a ajudar por ali, mas queriam também publicar seus próprios anúncios de outras pessoas que precisavam de doações, sem intermédio das instituições. As pessoas queriam ajudar um vizinho,



um amigo ou mesmo um conhecido. Então uma página de doações foi criada e a partir dessa fase o site aceitaria também que usuários comuns criassem anúncios e não só as instituições. As pessoas do grupo que usaram, em sua grande maioria, também queriam saber se as doações foram entregues então uma página de notícias foi criada com esse intuito. Sendo assim, outro conceito, o de pivotar, foi usado. O site se localiza no seguinte endereço: <http://nascerdenovo.16mb.com/>, ele mudou um pouco a direção do seu foco, que era somente nos anúncios do que as instituições precisavam, e optou por deixar as pessoas comuns criarem seus próprios anúncios, mas essa mudança foi um fato que ajudou a contribuir para o sucesso do mesmo.

#### **4.5 RESULTADOS OBTIDOS E ESPERADOS**

Desde o início do projeto a proposta do sistema não era de criar uma página de cadastro para o usuário. O sistema foi feito com a intenção de ser o mais prático possível, portanto quem quiser ajudar alguém ou doar algo aleatório, apenas informa alguns dados como nome, contato de e-mail e de telefone. Essa ideia se mostrou muito útil, pois com o MVP, foi constatado que realmente os usuários não queriam criar um cadastro. Captou-se mais informações do que o esperado e a partir daí aconteceram algumas pequenas mudanças, mas muito importantes, pois o conceito de pivotar mostrou-se relevante.

Por se tratar de ser um sistema apenas para a cidade, essas informações seriam filtradas por uma equipe de voluntários para validar esses dados antes de subir no site, afim de passar maior credibilidade para os usuários. Uma vez que o sistema foi desenvolvido com a tecnologia para ser adaptável para celulares espera-se que ele fique popular entre as pessoas e as empresas que já costumam ajudar. Também se espera que ele possa atrair novos doadores e que as instituições de caridade arrecadem itens que tem mais dificuldade.



## 5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

O modelo startup se mostra eficiente ao tradicional, ele trabalha muito a fase inicial de um negócio, mas depois que ele se consolida como uma empresa estabilizada o modelo tradicional pode entrar para agregar suas considerações. Pois nessa fase inicial não é recomendável o empreendedor investir tempo no modelo tradicional, pode se deparar como obstáculos, mas ele deve avançar rapidamente e conquistar seu mercado antes que um concorrente copie sua ideia e tente fazer o mesmo, ele tem que ser mais ágil e realizar as devidas manobras para contornar esse risco e perder sua ideia para um concorrente, ou mesmo se for algo que já existe, ele tem que fazer ainda melhor, antes que outro o faça. Para isso é necessário uma boa metodologia, nesse aspecto logo a seguir Ries coloca seu ponto de vista.

Segundo Ries,

A metodologia da startup enxuta reconhece os esforços da startup como experimentos que testam sua estratégia, para ver quais partes são brilhantes e quais são absurdas. Um experimento verdadeiro segue o método científico. Começa com uma hipótese clara, que prognostica o que pode acontecer. Em seguida, testam -se tais prognósticos de forma empírica. Da mesma forma que a experimentação científica é permeada pela teoria, a experimentação da startup é descobrir com desenvolver um negócio sustentável em torno daquela visão. (Ries, 2011, p. 52)

O empreendedor startup busca o modelo de negócio para sua ideia, não com base no que ele ou sua equipe acreditam ser a melhor escolha, mas embasado em uma serie de feedbacks de suas pesquisas de mercado com seus clientes, conforme foi tratado anteriormente ao se falar da ideia, então Ries enfatiza esse assunto, ele afirma que o negócio deve se desenvolver em torno de uma visão, a busca por uma estratégia para separar ideias brilhantes das absurdas e que tudo é tratado como uma experiência científica de constante aprendizagem.



## 6. PARA SE CONSTITUIR UMA STARTUP

Uma startup surge a partir de uma boa ideia e muita motivação, mas essa metodologia evolui bem mais do que isso. Não há uma regra certa de como construir uma startup, mas existem alguns aspectos que são comuns em sua maioria, e também algumas orientações que podem ser seguidas para otimizar a chegada até o sucesso. O que é uma startup já foi visto, agora será abordado um conceito mais profundo, as bases de uma startup. Foi definido pelo SEBRAE com quatro tópicos principais.

De acordo com o SEBRAE,

Um cenário de incerteza significa que não há como afirmar se aquela ideia e projeto de empresa irão realmente dar certo – ou ao menos se provarem sustentáveis.

O modelo de negócios é como a startup gera valor – ou seja, como transforma seu trabalho em dinheiro. [...]

Ser repetível significa ser capaz de entregar o mesmo produto novamente em escala potencialmente ilimitada, sem muitas customizações ou adaptações para cada cliente. Isso pode ser feito tanto ao vender a mesma unidade do produto várias vezes, ou tendo-os sempre disponíveis independentemente da demanda. [...]

Ser escalável é a chave de uma startup: significa crescer cada vez mais, sem que isso influencie no modelo de negócios. Crescer em receita, mas com custos crescendo bem mais lentamente. Isso fará com que a margem seja cada vez maior, acumulando lucros e gerando cada vez mais riqueza. (SEBRAE, 2016)

Uma vez conceituada podemos concluir que para se constituir um startup temos de fazer algumas perguntas envolvendo esses tópicos, questões como: Existe um cenário de incerteza? O modelo de negócio gera valor? É repetível? Pode ser escalável? Perguntas como essas vão responder com clareza o que constitui uma startup. Um negócio que pode ou não ter um mercado definido conforme foi explicado ao se falar da ideia e em alguns casos por ser algo novo, haverá incerteza até mesmo de um



nicho de mercado para o negócio. A proposição de valor do negócio está em sua essência no produto, construindo versões diferentes tente chegar próximo da versão que a maioria de seus clientes querem. Provavelmente a versão final ficará bem diferente e o empreendedor não imaginaria se não fosse esses experimentos, mas é essa a versão que se procurava. A seguir faça ser repetível, é fundamental que possa ser produzido novamente sem grandes esforços. Por fim o principal, ser escalável, o crescimento só poderá ser possível depois que esses outros itens forem alcançados e a partir daí seu empreendimento startup será bem sucedido tanto em ascensão quanto em expansão.

## **7. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Enxuto diferenciado e inovador. O movimento startup é ainda é algo novo que tem muito a ser explorado.

A proposta desse trabalho foi apresentar de forma sucinta os conceitos mais relevantes e demonstrar um exemplo em que colocou em prática alguns tópicos. Tudo isso com a finalidade de inspirar uma busca mais profunda nos temas aqui abordados.

Pode se considerar que o modelo startup é uma nova forma de se empreender, em que se atinge os objetivos com um melhor aproveitamento dos recursos, mas sendo uma nova forma também vem com novas técnicas que devem ser estudadas com atenção e também vem novos desafios e novos obstáculos que devem ser trabalhados com cautela. Com o conceito de escalabilidade evitam-se gastos e aumentam-se os lucros, com isso se reduz significativamente o tempo para se expandir uma proposta de negócio, portanto ele é enxuto. No modelo startup, a fase inicial é como um experimento, com intenção de crescer o mais rápido com o menor esforço possível, sendo assim ele é diferenciado. Conforme exemplificado no estudo caso, ao se usar os conceitos de MVP, testa-se o produto até se conquistar uma versão viável para empresa e principalmente para o cliente, o que aumentam as chances de sucesso, portanto ele é inovador. Conclui-se ainda, que não existe



nenhum atalho para atingir o sucesso como empreendedor, os desafios existem, pode-se dizer que eles são apenas diferentes.

## REFERÊNCIAS

RIES, Eric. A Startup Enxuta. 1º Edição. São Paulo: Lua de Papel, 2012

TORRES, Joaquim. O Guia da Startup. 1º Edição. São Paulo: Casa do Código, 2012

Blank, Steve e Dorf, Bob. Startup Manual do Empreendedor. 1º Edição. Rio de Janeiro: Alta Books 2014.

RIES, Eric, “The Lean Startup Methodology, Develop an MVP”. 2012. Disponível em: <<http://theleanstartup.com/principles>>. Acesso em: 20 Set. 2016.

Graham, Paul, co-fundador da Y Combinator, “Startup = Growth, Want to start a Startup?”, set. 2012. Disponível em: <<http://www.paulgraham.com/growth.html/>>. Acesso em: 18 Ago. 2016.

Taborda, Ana, “O que é uma start-up?”, Dez. 2006. Disponível em: <[http://www.gesentrepreneur.com/pdf/o\\_que\\_e\\_uma\\_start\\_up.pdf](http://www.gesentrepreneur.com/pdf/o_que_e_uma_start_up.pdf) >. Acesso em: 04 Set. 2016.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 3ª Edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

LEITE, Emanuel Ferreira. O Fenômeno do Empreendedorismo. 1ª Edição. Recife: Bagaço, 2000.

SEBRAE Nacional, “O que é uma startup?, Conceitos”, Ago. 2016. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-uma-startup,616913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 18 ago. 2016.



SEBRAE Nacional. Como as incubadoras de empresas podem ajudar o seu negócio. Set.2016. Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/as-incubadoras-de-empresas-podem-ajudar-no-seu-negocio,f240ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 14 Set. 2016.

ANPROTEC , “O que é uma startup?, Conceitos”, Ago. 2016. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-uma-startup,616913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 18 ago. 2016.

Mena, Isabela, “Fundação Estudar. Na prática - Afinal de contas, o que é uma aceleradora?”, Nov. 2015. Disponível em: <<https://www.napratica.org.br/o-que-e-aceleradora/>>. Acesso em: 18 set. 2016.

IBGE, “Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística”. Disponível em: < <http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=350170/>>. Acesso em: 22 set. 2016.