
Comunicação Organizacional & Empreendedorismo



Check In.



o mundo das startups

**o que muita gente
pensa que é**



o que realmente é

**Modelo de negócio inovador,
repetível,
escalável,
em cenários de incerteza.**

Modelo de negócio inovador

O foco não deve ser necessariamente no produto, mas no valor. Como o seu negócio soluciona a dor do cliente de forma lucrativa.

Com processo repetível

Ser capaz de entregar o mesmo produto de forma potencialmente ilimitada.

Customizações ou adaptações podem ser feitas por algoritmo (ex: Netflix).

E potencial escalável

Potencial de crescer em larga escala, de forma exponencial, sem que isso influencie no modelo de negócios.

Num cenário de incertezas.

Criar uma startup é fugir do tradicional.

Disrupção traz risco.

Não há garantias, não é possível afirmar se a ideia ou projeto irão realmente deslanchar.

- **Buscapé (1999):** começou com investimento inicial de R\$ 400, hoje referência em comparação de preços na América Latina.
- **99 Táxis (2012):** nasceu da venda de um carro e se tornou um dos maiores apps de mobilidade do Brasil, vendida para a chinesa Didi.
- **Conta Azul (2012):** startup de gestão financeira digital, que atraiu aportes e virou referência no setor de SaaS para pequenas empresas.

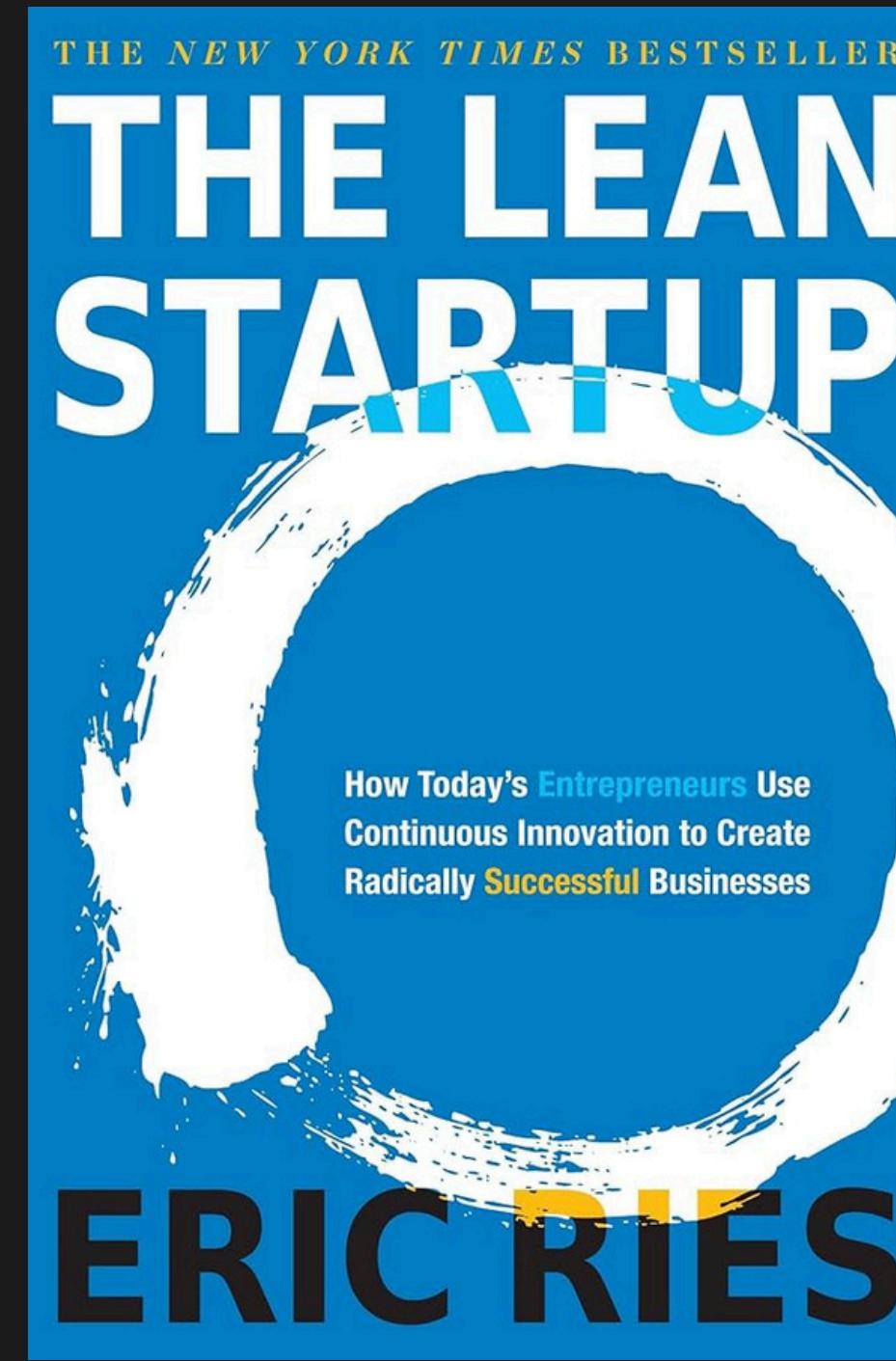
cases históricos



cases recentes

- **Nubank:** começou como uma fintech de cartão sem anuidade, hoje é o maior banco digital da América Latina, com mais de 100 milhões de clientes. IPO em 2021 na NYSE.
- **Wildlife Studios:** fundada no Brasil, tornou-se uma das maiores desenvolvedoras de jogos mobile do mundo, avaliada em mais de US\$ 3 bilhões.
- **Gympass:** startup de bem-estar corporativo, atingiu status de unicórnio e expandiu para mais de 10 países.
- **Caju:** solução brasileira de benefícios flexíveis, recebeu rodadas relevantes de investimento e se consolidou no mercado em poucos anos.

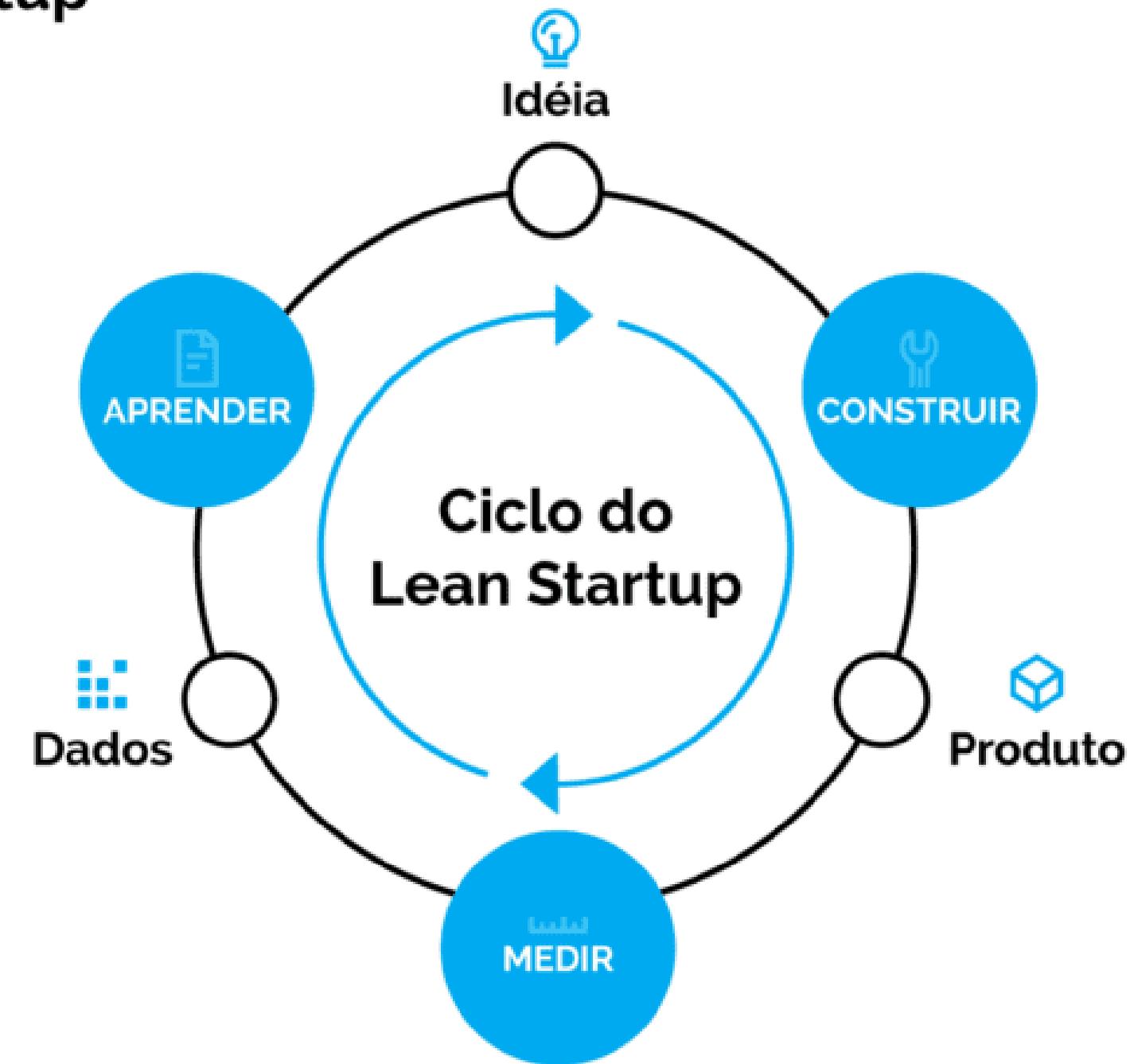
conceito
lean startup



Startup Enxuta = reduzir desperdícios para encontrar o modelo ideal.

A palavra lean significa “enxuto” e quando se refere a uma startup está relacionada à estratégia ou método de buscar, identificar e eliminar os desperdícios a fim de que se chegue a um “modelo lean”, ou seja, enxuto que reduza ou elimine gastos desnecessários.

Ciclo do Lean Startup



Ciclo Build–Measure–Learn (Construir–Medir–Aprender):

1. Construa um MVP (produto mínimo viável).
2. Coloque no mercado real.
3. Meça reações.
4. Aprenda e ajuste.
5. Decida: incrementar, pivotar ou recomeçar.

conceito **MVP**

(MINIMUM VIABLE PRODUCT)

Versão simplificada de um produto final.
O empreendedor vai oferecer o mínimo
de funcionalidades com o objetivo de
testar o encaixe do produto no
mercado.



testes
feedback
validação

conceito pivotar

Consiste em girar a empresa para “outra direção”, geralmente testando hipóteses, mantendo a base para não perder a posição já conquistada, mas visando uma nova área de atuação ou até mesmo um novo modelo de negócios.

- **YouTube (2005):** a ideia inicial da startup era atuar como um serviço de vídeo para namoro online. Com problemas para crescer, decidiram focar somente no compartilhamento de vídeos em geral. Em 2006, o Google comprou a startup por 1,65 bilhões de dólares.
- **Instagram (2010):** nasceu como “Burbn”, com várias funções como localização de estabelecimentos e elementos de jogos. Eles mudaram o foco e resolveram investir apenas no compartilhamento de fotos.
- **Loft (2018):** startup brasileira de compra e venda de imóveis, pivotou o modelo diversas vezes até encontrar escalabilidade no mercado de real estate.

cases pivotagem



agilidade
flexibilidade

estratégia

velocidade

criação de produto

insucesso

lean

Baseada em hipóteses, utiliza modelo de negócios

Busca ser rápida e opera com dados suficientes para a ação

Testa hipóteses no mercado e absorve feedbacks de consumidores no processo

Utiliza o método de pivotar, inverte o curso oferecendo novas possibilidades de produtos

tradicional

Baseada em implementação, utiliza plano de negócios

Pausada, opera apenas com dados completos para a ação

Prepara o produto para o mercado, com um plano linear

Demissões ou abandono por completo do projeto



modalidades e fases de investimento

descrição

exemplo

bootstrapping

Financiamento inicial com recursos próprios do empreendedor.
Geralmente usado até validar a ideia e alcançar tração mínima.

Muitas startups de SaaS (ex.: Pipefy no início) começaram bootstrapped antes de captar.

investidor-anjo

Pessoas físicas investem capital próprio em troca de participação (equity) ou instrumentos convertíveis. Além de dinheiro, trazem networking e mentoria.

Red Ventures, Anjos do Brasil e redes como GV Angels.

capital semente (seed)

Primeira rodada institucional. Apoia negócios que já têm produto validado e primeiros clientes. Serve para estruturar equipe e acelerar crescimento.

Caju (benefícios flexíveis) captou R\$ 13 milhões em rodada seed/early em 2021.

descrição

exemplo

Série A

Foco em escalar o produto e expandir mercado. Geralmente valores entre US\$ 2–15 milhões.

Olist levantou Série A em 2015 para ampliar operação e consolidar marketplace.

Série B

Investimento maior para expansão nacional e internacional, fortalecimento de marca e escala operacional.

Loft captou Série B em 2019 (US\$ 70 milhões), acelerando o crescimento no setor imobiliário.

Série C

Capital para consolidar liderança, diversificar produtos e, em alguns casos, preparar para IPO ou M&A. Valores chegam a centenas de milhões de dólares.

Gympass levantou US\$ 220 milhões na Série C (2021) e expandiu para mais de 10 países.

descrição

exemplo

Série D em diante

Voltadas a empresas já consolidadas, próximas de IPO, M&A ou expansão agressiva global. Montantes bilionários.

Nubank captou mais de US\$ 400 milhões em rodadas tardias antes do IPO em 2021.

Venture Capital (VC)

Investimento em empresas de alto risco e grande potencial, geralmente a partir de Série A. Fundos estruturados com estratégia de saída (IPO, venda).

Kaszek Ventures, Monashees, SoftBank LatAm Fund.

Corporate Venture Capital (CVC)

Grandes empresas investem em startups que complementam seus negócios, buscando inovação aberta.

Bradesco/Agroventures; Itaú/inkuba; Ambev/Z-Tech.

conceito IPO

IPO é a sigla para Oferta Pública Inicial (Initial Public Offering, em inglês), o processo pelo qual uma empresa, que antes era privada, vende suas ações ao público pela primeira vez, passando a ter suas ações negociadas em bolsa de valores.

conceito **M&A**

M&A é a sigla em inglês para Mergers and Acquisitions, que em português significa Fusões e Aquisições (F&A).

O termo descreve o processo de unir ou integrar duas ou mais empresas, seja pela compra de uma empresa pela outra (aquisição) ou pela combinação de duas ou mais para formar uma nova entidade (fusão).

conceito acelera doras

Tem o objetivo de acelerar o crescimento de uma startup. Essas organizações buscam negócios promissores, com o objetivo de ajudar seus idealizadores a consolidarem suas ideias e estabelecerem seus negócios no mercado.

Geralmente, a aceleradora torna-se sócia minoritária da startup e ajuda o negócio a ganhar forma e consolidar-se.

conceito incuba doras

São locais com infraestrutura dotada para que novas startups consigam desenvolver suas ideias e projetos.

Em muitos casos, essas incubadoras estão filiadas a universidades.

conceito unicórnio



Uma startup unicórnio é uma empresa de base tecnológica e capital privado que alcança uma avaliação de mercado de pelo menos **um bilhão de dólares**, sem ter ainda o seu capital aberto em bolsa de valores.

conceito customer- centric

Estratégia de negócios que coloca o cliente no centro de todas as decisões e processos de uma empresa, visando oferecer uma experiência positiva e personalizada em cada ponto de contato com a marca.



mão na massa

JORNADA DO USUÁRIO	ESTÍMULO	AVALIAÇÃO	COMPRA	CONSUMO	EXTENSÃO
O QUE O CLIENTE ESTÁ SENTINDO?					
O QUE O CLIENTE ESTÁ FAZENDO?					
PONTOS DE CONTATO (CANAIS)					
PONTOS DE DOR/ATRITO					
DESAFIOS					
OPORTUNIDADES					

até amanhã