



INVESTIMENTOS

## ESPECIALISTA TRAZ DICAS DE COMO ENCONTRAR O FUNDO DE VENTURE CAPITAL IDEAL

▶▶ Leia na página 6

## Quais são os pilares necessários para começar uma startup promissora?

No novo cenário de integração de tecnologias, tem crescido o número de pessoas que não se contentam em ficar na zona de conforto e acreditam que podem impactar de forma positiva o mercado com novas soluções e modelos de negócios.

Daí é que nascem as startups, fazendo jus ao nome, literalmente "começar algo novo", são empresas que estão em fase inicial de desenvolvimento de produtos e serviços ou ideias inovadoras e que apresentam grande potencial de crescimento.

Mas não basta só ter uma boa ideia, por trás das empresas de sucesso há uma estratégia sólida e muitas vezes parceiros comerciais que acreditam e investem no negócio. Hoje, de acordo com a StartupBase, há mais de 13.400 startups e o ecossistema de inovação está cada vez mais consolidado. Por isso, a Fábrica de Startups, empresa brasileira de fomento à inovação, pontua que por mais promissora que seja a ideia de negócio, ela precisa ser desenvolvida, planejada e amadurecida para se tornar uma startup de sucesso.

Antes de tudo, é preciso identificar um problema para oferecer a solução, prevenindo as possíveis brechas no mercado para lançar o produto ou serviço. "Nessa primeira etapa, é importante pesquisar muito sobre as soluções semelhantes, compartilhar ideias com outros empreendedores, fazer pesquisas com seu público-alvo e, enfim, refinar sua proposta", explica Hector Gusmão, CEO da Fábrica de Startups. Criar uma startup do zero é diferente de começar uma empresa convencional.

Enquanto os empreendedores tradicionais fazem um plano de negócio previsível antes de iniciar suas operações, os criativos partem de uma solução inovadora e a desenvolvem conforme recebem o feedback do mercado. "É a resposta dos clientes e investidores que determina o sucesso da startup, que começa apenas com uma hipótese e arrisca tudo para



provar seu valor em um ambiente cheio de incertezas. Por isso, o primeiro grande passo é definir a persona, entender as dores que ela busca resolver e saber comunicar a solução", explica o CEO.

Abriu uma startup significa se aventurar na gestão experimental, quase sempre usando a tecnologia como atalho e evoluindo constantemente o produto ou serviço de acordo com os feedbacks do público. Em resumo, os pilares necessários para uma startup promissora são:

**Inovação:** é o próprio DNA da startup, pois sua missão é encontrar soluções que ninguém havia pensado antes. Assim, toda startup tem como característica o diferencial competitivo no mercado, a partir de um modelo de negócio, produto ou serviço inovador

**Escalabilidade:** um negócio escalável é aquele que pode crescer em um ritmo muito acelerado sem alterar o modelo proposto. Ou seja, a receita da empresa aumenta exponencialmente, mas os custos continuam praticamente os mesmos.

**Potencial superior:** o potencial de atingir grandes mercados com uma estrutura

enxuta é um dos principais traços das startups. Com um capital inicial muito baixo, a empresa pode chegar a alcançar milhões de consumidores.

**Flexibilidade:** em um cenário de incertezas, a startup precisa ser muito flexível para acompanhar as mudanças e lidar com os períodos de altos e baixos. A própria rotina dos colaboradores é muito dinâmica, pois a flexibilidade de horários e projetos é essencial para extrair o melhor de cada profissional.

**Trabalho em equipe:** como as startups costumam ser pequenas, as equipes precisam ser muito unidas e trabalhar em absoluta sinergia. Geralmente, são profissionais de alto nível e multidisciplinares, que conseguem integrar todas as áreas da empresa e construir uma equipe sólida.

"A melhor forma de saber como abrir uma startup do zero é ter contato com outros empreendedores e participar do ecossistema de inovação. O network é imprescindível para iniciar uma startup, daí podem surgir as oportunidades com incubadoras, aceleradoras, investidor anjo e quem sabe o primeiro grande aporte", finaliza Gusmão. Fonte e outras informações: ([www.fabricadestartups.com.br](http://www.fabricadestartups.com.br)).

## Negócios em Pauta

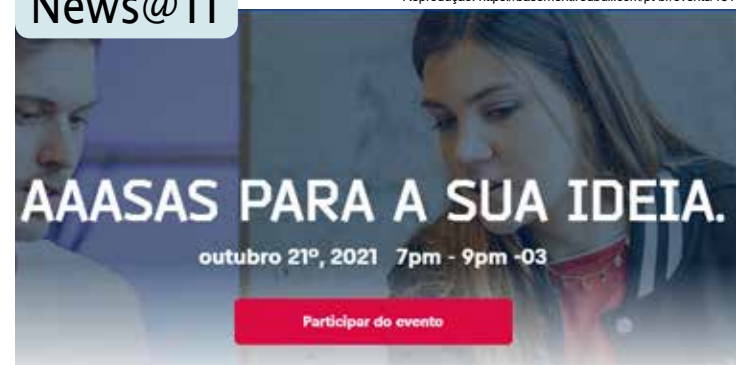
Foto: Volvo/Divulgação



### O conceito inovador de semirreboque

As rodovias do Brasil estão recebendo um novo conceito de semirreboque, dotado de alta tecnologia e eletrônica embarcada. O novo Concept Trailer, rodotrem basculante desenvolvido pela engenharia da Randon Implementos, em conjunto com a Volvo Caminhões do Brasil e outros fornecedores parceiros, será testado em operação real no escoamento da safra de grãos brasileira, em rotas que conectam as regiões produtoras aos principais portos do país. Dotado de recursos de automação e sensores e fabricado com tecnologias que reduzem o peso total do implemento, o novo produto chega para otimizar a performance e reduzir os custos de operação do transportador. Uma das principais inovações é a redução de peso do rodotrem basculante. ▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

## News@TI

Reprodução: <https://basement.redbull.com/pt-br/events/131>

### Alfredo Soares ensina a transformar ideias em negócios por meio de workshop

@Empreendedorismo, inovação e negócios são alguns temas que permeiam a vida de diversos universitários que buscam colocar em prática ideias 'fora da caixa'. E para auxiliar esse público e todos os interessados no assunto, Alfredo Soares - um dos maiores especialistas em e-commerce e vendas no Brasil e vice-presidente da VTEX - promove um papo especial e exclusivo sobre inovação nas vendas, nesta quinta-feira (21), a partir das 19 horas. Os interessados podem participar mediante inscrição prévia, por meio do link (<https://basement.redbull.com/pt-br/events/131>), em que receberão o acesso ao conteúdo, disponibilizado em formato de streaming, de forma online e gratuita por tempo indeterminado. A iniciativa faz parte do Red Bull Basement, programa mundial que incentiva universitários a criarem soluções inovadoras - e que está com inscrições abertas no Brasil até 24 de outubro (<http://www.redbull.com.br/basement%5C>). ▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

### 'Crush' de múltiplas personalidades não tem vez no omnichannel

Imagine a seguinte situação: você conhece alguém. Começa a sair com essa pessoa. E logo troca com ela os números do telefone e do WhatsApp, os endereços do Facebook e do Instagram, e-mails e quaisquer outras formas de contato para que possam se comunicar. À medida que o relacionamento avança, suponha que o seu "date" passe a manifestar comportamentos que variem de acordo com o canal utilizado para a conversa. ▶▶

### Práticas de ESG com novas tecnologias tornam empresas mais eficientes

Especialistas dizem que quem deixar para depois os critérios e princípios ESG — sigla utilizada para o termo "environmental, social and governance", o qual pode ser traduzido como as práticas ambientais, sociais e de governança — pode ficar para trás no mercado financeiro e perder investimentos. Isso porque os padrões ESG não servem apenas para ajudar o planeta, mas também para tornar a empresa mais eficiente e aumentar a resiliência durante crises. ▶▶

### É possível calcular o retorno dos investimentos em Comunicação Interna

Com o passar dos anos, a necessidade de provar o retorno de investimentos cresceu dentro das empresas. Em Comunicação Interna não tem sido diferente. A incorporação de ferramentas digitais ao dia a dia da área, levando ao conceito de Comunicação Interna Digital, tem facilitado o rastreamento dos resultados das campanhas e auxiliado os gestores a direcionarem melhor os seus investimentos. Porém, quem ainda aposta todas as fichas no modelo tradicional tem perdido dinheiro. É o que apontam diversas pesquisas. ▶▶

Para informações sobre o

### MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



## Empreendedorismo

### As 4 Capacidades de Liderança - O Líder Incompleto

Octavio Alves Jr.



▶▶ Leia na página 6