1)O MPV (Produto Mínimo Viável) é um método de estratégia usado para reduzir o uso de tempo e dinheiro para a criação de um produto ou serviço que será submetido à uma análise no mercado o qual retornara um feedback (que é o retorno do mercado perante a apresentação do produto/serviço) que contêm três etapas: construir – medir – aprender

2) Pivotar é “dar um passo para trás” / “mudar o rumo” quando o resultado vindo de um feedback não for agradável ao empreendedor. Pivotar visa mudar a estratégia, produto, ou ideia de negócio.

Perseverar é, ao contrário de pivotar, permanecer com a estratégia, produto, ou ideia de negócio depois de um receber feedback sobre o produto já apresentado

As métricas de vaidades são medidas obtidas que não são relevantes para os resultados concretos da empresa, pois são “ilusórios”.

3) O processo de abertura de uma empresa deve ter de início uma pesquisa de mercado onde deve ocorrer o levantamento das necessidades de uma determinada situação que visa gerar renda e solucionar uma demanda.

Uma Startup sob ponto de vista da escalabilidade deve produzir um produto/serviço com menor custo e tempo possível visando (através da inconstância) atingir o maior público possível obtendo, consequentemente, uma maior lucratividade.

4) O desafio é conseguir clientes novos, conquistar novos mercados, implicações adicionais em marketing, RP, e problemas com plágio.

5) Investidor anjo alguém que investe seu próprio capital em ideias com alto potencial em crescimento que pode ser classificado como “investidores”. A aceleradora é uma instituição que vai impulsionar seu negócio nas fases iniciais do projeto como “investidores de capital de risco”