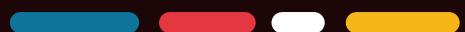




COMO TRANSFORMAR SUA IDEIA EM

STARTUP EM 4 PASSOS





SUMÁRIO

Introdução	04
Passo 1: Descobrindo o que é uma ideia.....	05
Passo 2: Três histórias: como uma startup surge?.....	09
Passo 3: Por que escolher o modelo startup?.....	14
Passo 4: Desenvolvendo sua startup com a eMotion Studios	17



COMO TRANSFORMAR SUA IDEIA EM STARTUP EM 4 PASSOS



INTRODUÇÃO

O desejo de muitos brasileiros é deixar a vida de empregado no passado, tirar uma ideia do papel e entrar de cabeça no mundo dos negócios com o empreendedorismo. Essa foi a realidade de 49,3 milhões de pessoas por aqui nos últimos anos, segundo o Sebrae.

Dado o contexto de rápida evolução tecnológica no século XXI — associado a mudanças cada vez mais velozes —, um modelo de negócio desmontou como

alternativa para antigos e novos empreendedores. Entre 2012 e 2017, as startups cresceram como nunca no Brasil.

Esse tipo de empresa somava 2,5 mil em 2012. Cinco anos mais tarde, o número subiu para 5,1 mil startups. Atualmente, garante a Associação Brasileira de Startups (ABStartups), já são mais de 12 mil startupeiros no país.

A aposta dos empreendedores é que características inatas às startups garantam vantagens competitivas em um mercado tão disputado e saturado como o atual. Neste eBook, você vai descobrir como tirar sua ideia do papel, transformá-la em uma startup e aproveitar seus benefícios, além de, claro, ter sucesso com esse modelo de negócio!

Vem com a gente!



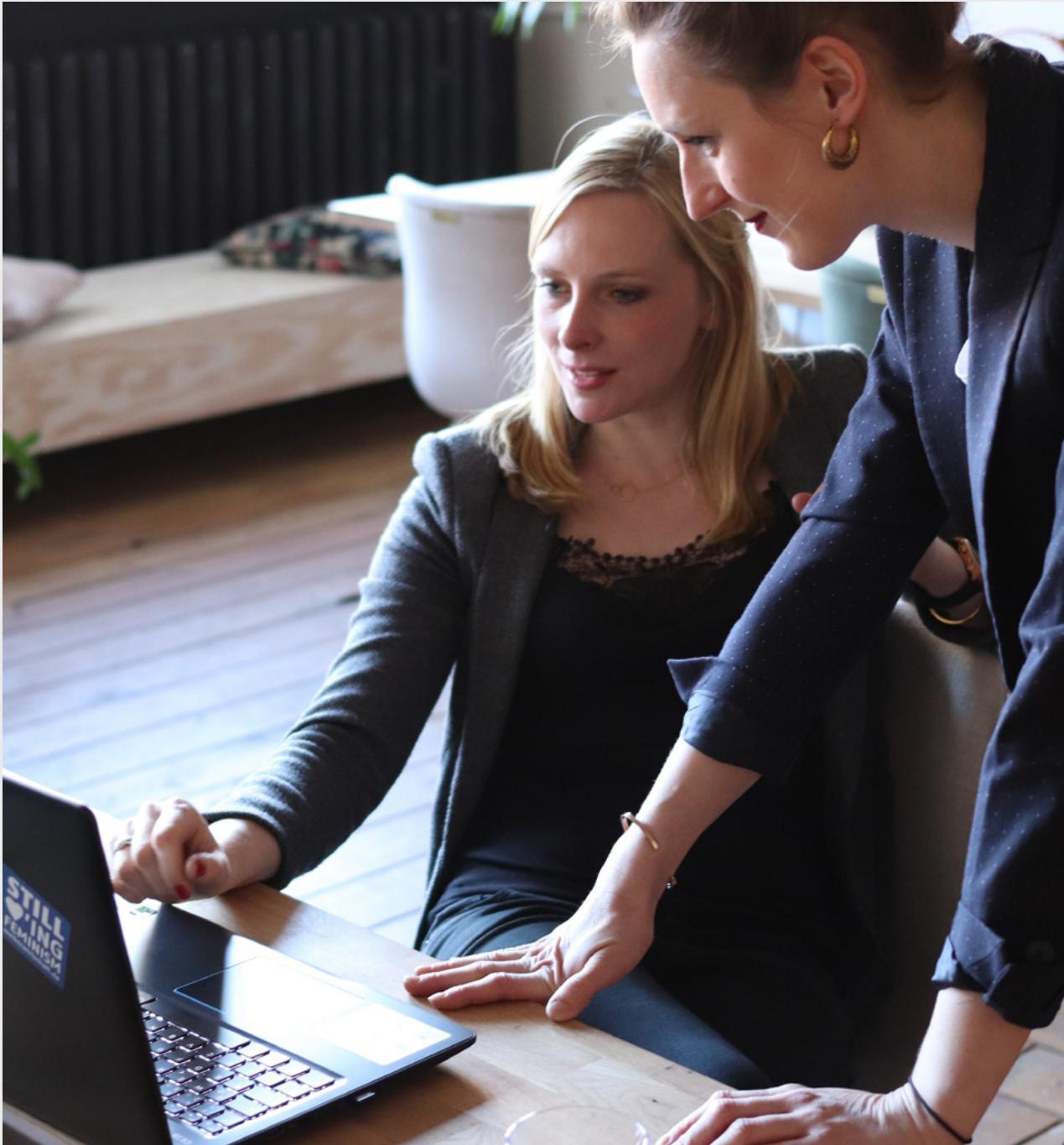
www.emotionstudios.com.br



A close-up photograph of a person's hands cupping a glowing incandescent lightbulb. The bulb is lit, casting a warm glow and illuminating the hands. The background is dark, making the light from the bulb stand out.

**DESCOBRINDO
O QUE É
UMA IDEIA**





1. **DESCOBRINDO O QUE É UMA IDEIA**

A criatividade pode parecer um fator limitante quando se pensa em tirar uma ideia do papel, transformá-la em um negócio e testar todas as possibilidades antes de abrir as portas de fato. Ao contrário do que se pensa, tudo pode ser uma ideia startupável — desde que se siga alguns requisitos básicos. É sobre isso que vamos falar neste tópico.

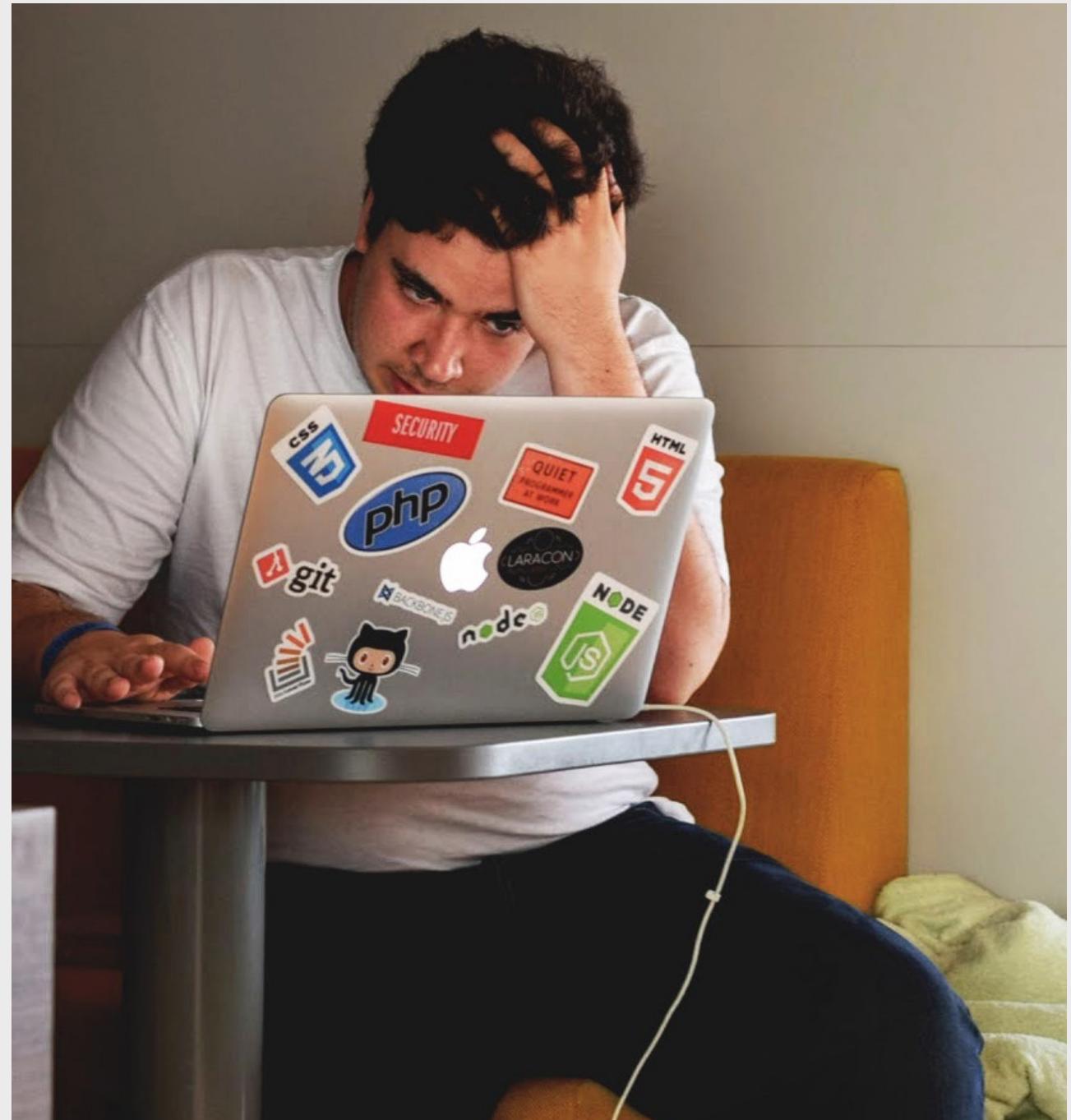
Nos primeiros passos da jornada, é comum que alguns erros sejam cometidos. Entretanto, isso não significa que você vai precisar errar para aprender. Tome cuidado para não cair nestas ciladas:

Síndrome da ideia genial:

o passo em falso mais comum entre empreendedores é acreditar que uma ideia genial seja suficiente para criar um negócio, desenvolver o produto e encontrar a resposta para a necessidade dos clientes. Para que sua ideia seja válida, é preciso garantir que ela vai explorar uma brecha do mercado com uma solução inovadora para suprir necessidades reais de consumidores em uma demanda clara.

Depois da ideia, eu faço o quê?

Desenvolver a ideia é apenas o pontapé inicial. Após ter clareza sobre o preenchimento dos requisitos acima, chegou a hora de colocar a mão na massa de fato. Tome um café, recarregue as baterias e se prepare para investir horas formando uma rede de contatos e consultando especialistas em finanças, contabilidade e produto. Nesse estágio, é provável que você ouça muitos “nãos” — e isso é normal para startups; aprenda com erros, corrija o rumo e siga em frente de cabeça erguida.





Achismo x Pioneirismo: apesar do instinto empreendedor forçar novos founders a explorar áreas de conhecimento sobre as quais eles podem nunca ter sequer ouvido falar, isso não significa que todas as decisões serão

tomadas sob a ótica do “achismo”. O sucesso de uma ideia não depende exclusivamente da sua inovação em potencial, e a execução deve levar em consideração conhecimento multidisciplinar — afinal, todo negócio precisa

lidar com finanças, leis, gestão de equipe, marketing e comunicação, inovação em tecnologia etc. Não tenha medo de buscar parcerias.



TRÊS HISTÓRIAS: COMO UMA STARTUP SURGE





2. TRÊS HISTÓRIAS: COMO UMA STARTUP SURGE

Mesmo com essas informações, ainda é difícil visualizar se o que você tem em mãos é uma ideia? Alguns cases de sucesso podem ajudá-lo a entender que quase tudo pode ser uma startup.

Facebook começou como startup

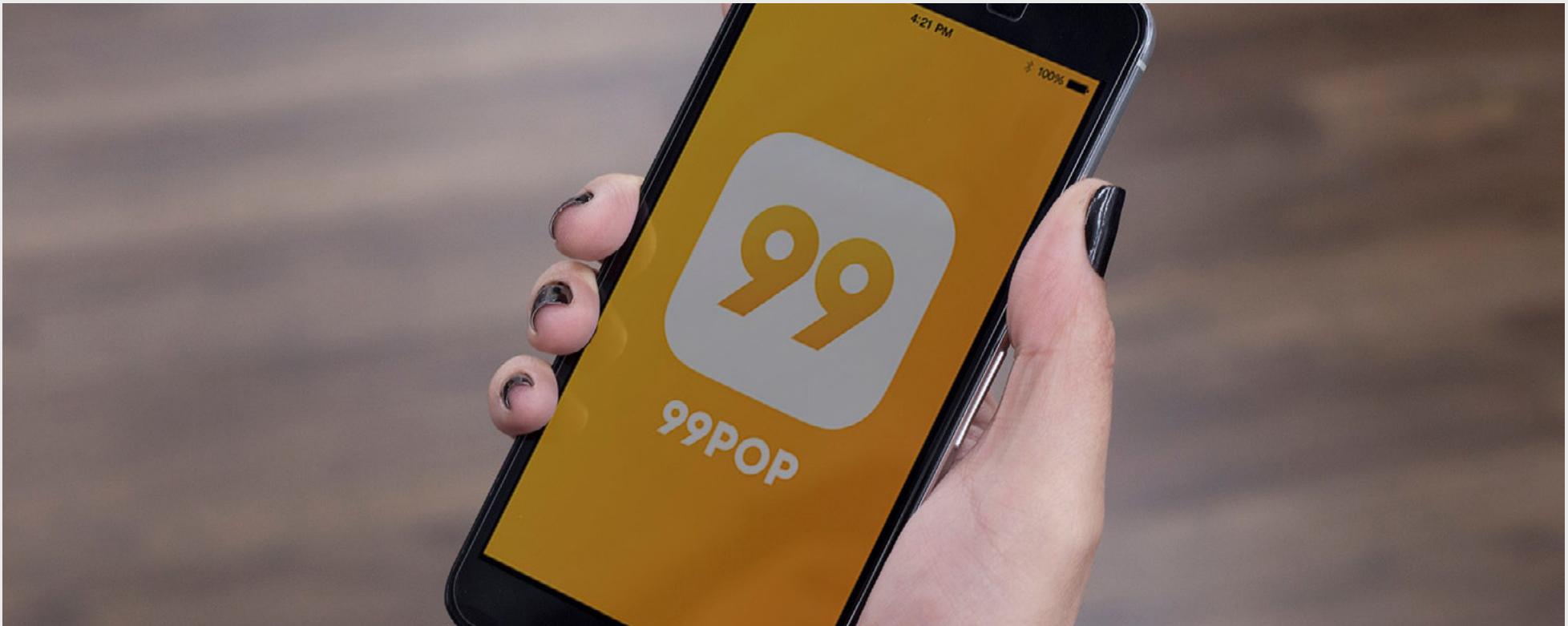
Tudo começou em 2003, quando o jovem Mark Zuckerberg desenvolveu um site chamado “FaceSmash” para integrar estudantes universitários. A plataforma permitia que alunos de Harvard escolhessem a pessoa mais bonita entre duas fotos com o propósito de promover conexão — observe como a ideia inicial é bem diferente do que temos como produto final hoje.

Um veto da universidade fez Mark buscar alternativas para hospedar sua plataforma. Foi aí que ele decidiu desenvolver um novo site, chamado “The Facebook”, que deu origem ao código original da plataforma como conhecemos hoje. Essa mudança foi decisiva e demonstra a capacidade de lidar com desafios e mudanças, característica marcante das startups.



Em pouco tempo, a rede social se expandiu para Stanford, Columbia e Yale, conseguiu seu primeiro investimento e tornou-se a maior empresa do seu segmento — atualmente, WhatsApp e Instagram integram a mesma corporação que o FB.

O diferencial da startup Facebook foi o modelo adotado para crescer. Tudo começou com uma missão clara (conectar pessoas), a partir de um teste (universidades) e da busca incessante por mudanças e melhorias (expansão para fora do campus).



99taxi, o unicórnio brasileiro

Em 2012 — quando havia apenas pouco mais de 2 mil startups no país —, Ariel Lambrecht curtia uns dias de descanso na Alemanha. Lá, o empreendedor teve contato com a moda de chamar táxis por aplicativo. Esse foi o insight que deu origem ao app 99taxi.

Antes de voltar ao Brasil, ele acionou seu sócio, Renato Freitas, para compartilhar ideias. Já em território nacional, Paulo Veras também foi acionado. Os colegas da faculdade uniram

conhecimentos em tecnologia, produto e gestão para desenvolver o negócio.

O primeiro passo foi receber taxistas em casa, fazer o cadastro, configurar o telefone e ensiná-los a usar o app. Depois, o foco foi o desenvolvimento de uma plataforma perfeita para táxis. Diferentemente dos concorrentes, eles não cobravam taxas e priorizavam os taxistas que poderiam chegar mais rapidamente ao destino.

Finalmente, com apporte de diferentes investidores a partir de 2013, o negócio cresceu, expandiu para outras cidades e se tornou um forte concorrente no mercado. Com 300 mil motoristas cadastrados e mais de 14 mi de passageiros, 400 cidades no Brasil podem contar com o apoio do 99 — a primeira startup brasileira a atingir R\$ 1 bilhão de valor de mercado e tornar-se um unicórnio.



m-Learn, DNA eMotion Studios

Algumas de nossas startups também já construíram sua história de sucesso. A m-Learn começou da mesma maneira que as ideias citadas acima, e o propósito inicial era promover aprendizagem com mobilidade, de maneira adaptada às mudanças no consumo de conteúdo na era digital.

O pontapé inicial foi dado em 2013. Por dois anos, a ideia foi desenvolvida na eMotion Studios e buscou parcerias para validar o seu produto.

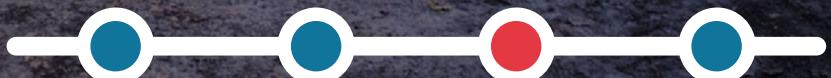
A brecha aproveitada à época foi o desenvolvimento de aplicativos para serviços de valor adicionado em operadoras — pacote que vai além do uso de dados em Internet e ligações, ofertado a quem contrata um plano de telefonia móvel.

A partir de smartphones, o gamification, técnica de engajamento que simula videogames, foi adicionado à fórmula de sucesso da m-Learn e, com estratégias de aprendizagem social, já capacitou 10 milhões de usuários.

Antes de ser incorporada por outra empresa, mais de 100 cursos já estavam disponíveis em 5 operadoras de telefone, e a startup encerrou o programa de inovação da Stanford University em 1º lugar. Atualmente, 1,3 mil aulas estão à disposição dos alunos, que podem assistir a mais de 700 vídeos, ouvir mais de 750 podcasts e ler mais de 100 ebooks em qualquer lugar com acesso à Internet via smartphone.



POR QUE ESCOLHER O MODELO STARTUP?





3. POR QUE ESCOLHER O MODELO STARTUP?

Nós sabemos que essas informações ainda não são suficientes para esclarecer definitivamente o que é uma startup. Então, este tópico vai ajudar a compreender de uma vez por todas quais são as vantagens de se optar por criar uma startup e seguir o caminho da inovação.

Escalabilidade

O primeiro passo é transformar sua ideia, insight ou problema em um negócio escalável. A escalabilidade é a característica que permite que uma organização fature cada vez mais ao atingir um maior número de pessoas a um custo relativamente baixo. Consequentemente, atingir mais clientes para o produto ou serviço oferecido não vai exigir investimentos. Ou seja, é possível fazer mais com menos recursos.

Processos simples e padronizados

Para alcançar o objetivo, o seu negócio precisa adotar processos padronizados e simples de se executar ou ensinar. A consequência é que o faturamento líquido pode crescer cada vez mais sem que a estrutura inicial seja bruscamente alterada a partir de contratações ou investimentos (lembre-se do caso do 99).

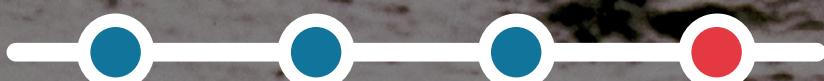
Capacidade de repetição

Por fim, o modelo de negócio deve poder ser repetido ou replicado de maneira simples. Ou seja, é preciso que o seu negócio tenha uma ideia que atinja mais bairros, regiões, cidades e países para, assim, crescer de maneira global. Lembre-se: os idealizadores do Facebook e do 99taxi não necessariamente pensaram em construir um negócio mundial, mas a ideia possibilitou que eles chegassem lá.

“ UMA STARTUP PRECISA DE UM PRODUTO OU SERVIÇO VALIOSO, QUE ATENDA A UMA DEMANDA LATENTE NO MERCADO. ESSE PRODUTO PRECISA SER DESENVOLVIDO TENDO COMO BASE PROCESSOS QUE PERMITAM REPLICAÇÃO E, CONSEQUENTEMENTE, CRESCIMENTO GLOBAL A PARTIR DE UM MODELO DE NEGÓCIO REPETÍVEL.”



COMO A EMOTION STUDIOS FAZ STARTUPS?





COMO A EMOTION STUDIOS FAZ STARTUPS?

Pronto, agora sim, você está preparado para conhecer como a eMotion Studios pode ajudá-lo a transformar sua ideia, rascunho, negócio em andamento ou sonho em uma startup. Nos post-its abaixo, vamos lhe apresentar as etapas pelas quais sua ideia precisa passar para garantir uma startup competitiva e de sucesso no mercado.

PARTE 1. ANÁLISES INICIAIS

Será que é possível?

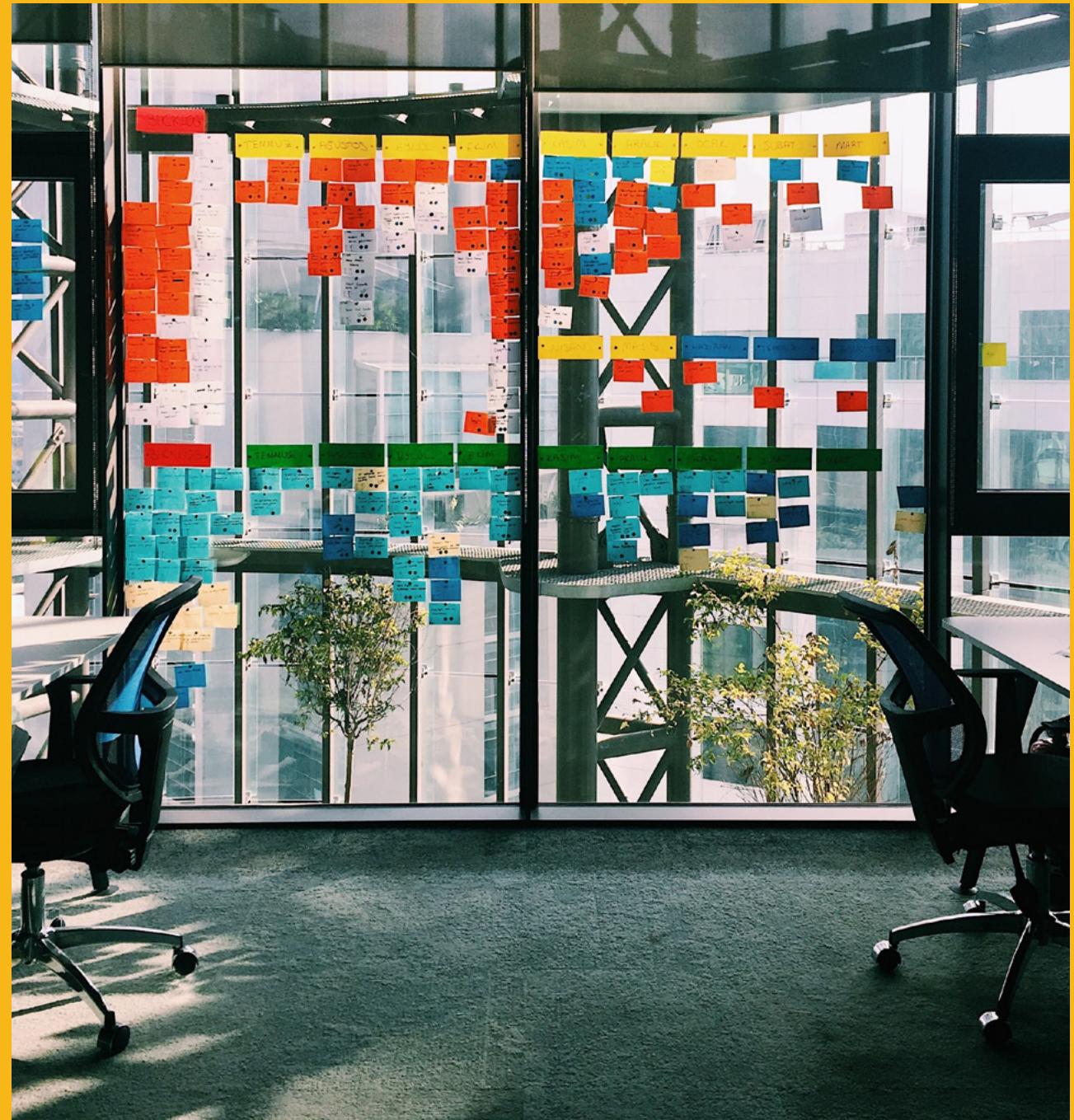
Neste estágio, você compreenderá quais são os desafios técnicos para sua ideia sair do papel.

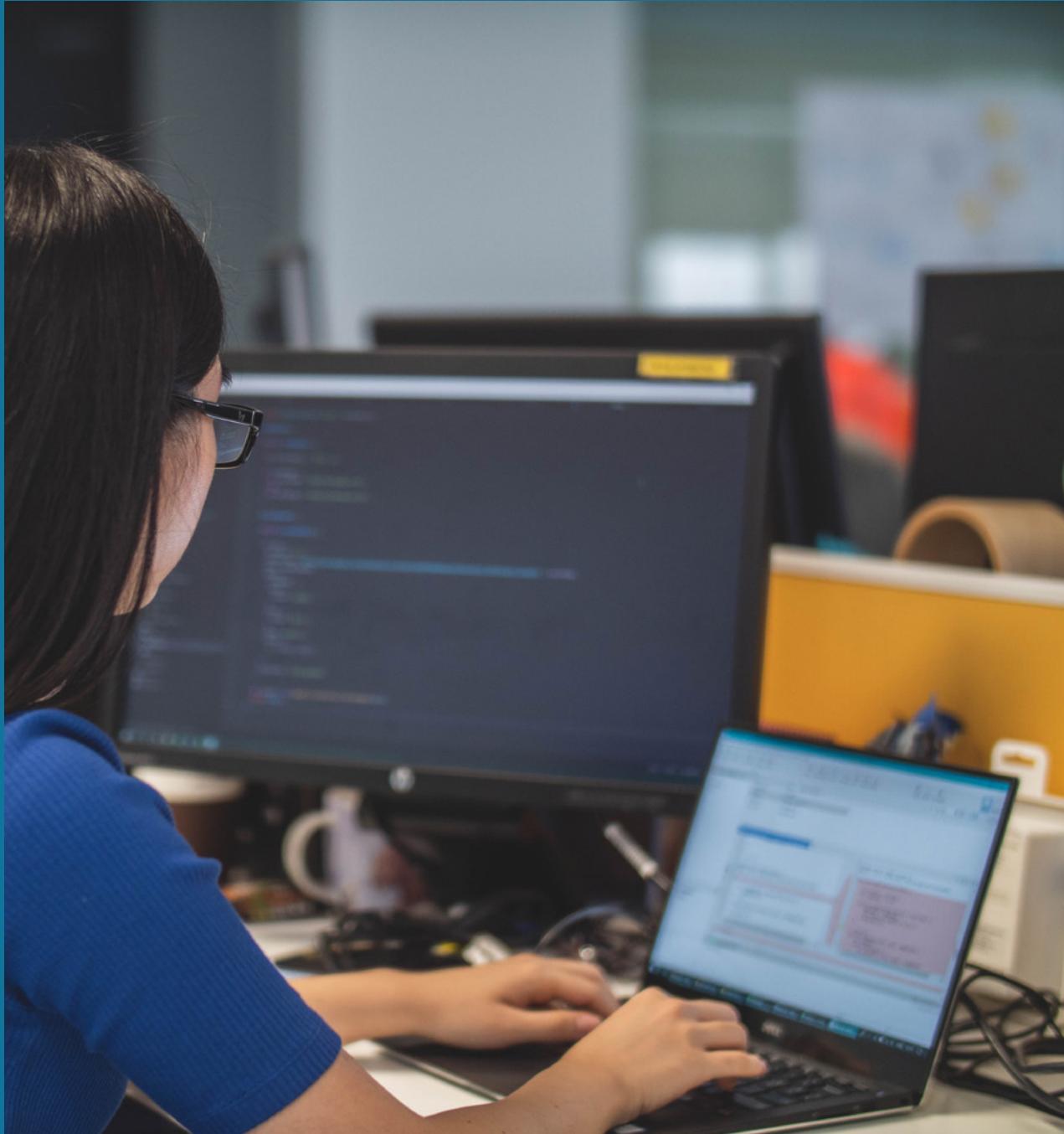
Classificação e Análise 360

Nossos especialistas vão buscar entender a proposta do seu produto ou serviço. É possível que, por exemplo, seu produto seja muito bom, mas o mercado ou os clientes não vejam razão para investir nele. Nós ajudamos a superar esse desafio.

O que se considera?

Viabilidade técnica, necessidade de investimento, concorrência, custos relacionados e riscos legais ou de mercado vão ser levados em consideração para sua ideia ser classificada.





PARTE 2. HORA DE TESTAR

O que os clientes acham?

A partir da classificação atribuída na etapa anterior, seu produto ou serviço será testado com clientes reais.

Desenvolvendo o produto

Depois, ajudaremos a desenvolver a ideia básica por trás do seu negócio, que vai guiar todo o desenvolvimento a partir daqui — lembre-se do caso do Facebook. No universo das startups, isso recebe o nome de **MVP (mínimo produto viável, em tradução ao português)**.

Validando o produto

Em testes, vamos, juntos, verificar se a sua solução atende a uma necessidade, está adaptada ao momento do mercado e pode ser replicada para cada vez mais pessoas. Aqui, serão usadas informações de pesquisas com clientes e bancos de dados, do governo e do mercado, além de tendências globais no empreendedorismo.



PARTE 3. VAMOS CRESCER?

Gostou do meu MVP?

Com os resultados dos testes feitos, é possível apresentar a ideia definitiva ao mercado e deixá-la ainda mais preparada para clientes, investidores e futuros parceiros. Seu negócio estará de uma vez por todas inserido no mercado.

Quem quer dinheiro?

Mesmo que a sua ideia seja muito boa, contar com capital para fazer o desenvolvimento ocorrer mais rapidamente é um diferencial e tanto. Nesta etapa, vamos construir parcerias com investidores.

Estamos funcionando

Com produto pronto e parceiros trabalhando junto a você, chegou a hora de levar sua solução aos clientes. O apoio da nossa equipe de marketing fará sua ideia decolar.



PARTE 4. HORA DE ESCALAR

Expandindo a atuação

Com sua ideia já inserida no mercado, chegou o momento de expandir o sucesso do seu negócio. Se você atuava em uma região, vamos ajudá-lo a ser referência na cidade, por exemplo. Ou, ainda, quem sabe diversificar o seu produto ou serviço para atender mais pessoas.

Aumento de performance

É possível que, com o passar do tempo, o seu MVP já não atenda mais aos interesses iniciais do seu negócio — que anda muito bem no mercado e precisa crescer. Com apoio tecnológico e estratégias de marketing, podemos otimizar o atendimento e a operação e aumentar o alcance de suas soluções e, assim, facilitar a busca por clientes.



Quer saber mais sobre
a eMotion Studios?? Fale conosco!

📞 (31) 3317-6000

✉️ marketing@emotionstudios.com.br

🌐 www.emotionstudios.com.br

📍 Rua Ptolomeu, 196 - Santa Lúcia / Belo Horizonte - MG

