



Startups e Novos Modelos de Negócio

FF por Fernando Fonseca



Startups e Novos Modelos de Negócio

Objetivos:

- Definir o conceito de **startup** e explorar como ela impacta a inovação no mercado global.
- Compreender a estrutura e os fundamentos das **startups**, incluindo a análise de exemplos reais.
- Entender os diferentes **modelos de negócios inovadores** que as startups adotam para crescer rapidamente.

Introdução ao Conceito de Startup

O Que É uma Startup?

Startup é um termo usado para descrever empresas recém-criadas, normalmente com uma proposta **inovadora**, que buscam **crescer rapidamente** em mercados de alto potencial.

A principal característica das startups é o seu **alto risco** inicial, mas também o **alto potencial de retorno** financeiro.

Características principais das Startups:

Exemplo Prático: O **Nubank** começou com a proposta de resolver um problema simples: cartões de crédito com tarifas altas e pouca transparência.

Características das Startups

1 Inovação:

Uma startup busca, através da criatividade, resolver problemas de uma forma nova ou mais eficiente.

2 Escalabilidade:

O modelo de negócios permite um crescimento rápido sem a necessidade de aumentar proporcionalmente os custos (isso é o que significa ser escalável).

3 Foco no cliente:

As startups costumam adotar uma mentalidade de inovação centrada no cliente, buscando oferecer soluções para problemas específicos, muitas vezes ainda não percebidos pelo mercado tradicional.

O Contexto das Startups no Mundo

Por que as Startups surgem?

As startups emergem em contextos onde há uma **lacuna no mercado** ou uma oportunidade de **disruptura**. Isso pode acontecer em setores que têm processos antiquados ou ineficientes, como o setor bancário (exemplo do Nubank) ou de transporte (exemplo do Uber).

Como Startups Crescem Rapidamente



1

Escalabilidade de Startups

Escalabilidade é o conceito fundamental que explica como uma startup pode crescer rapidamente sem a necessidade de aumentar proporcionalmente os custos.

2

Empresas Tradicionais

Empresas tradicionais, geralmente, precisam de mais infraestrutura, mais funcionários e mais recursos à medida que crescem.

3

Startups

Já as startups podem **explodir** em termos de **clientes** e **mercado** sem uma grande necessidade de investimento em recursos físicos.



Exemplo Prático de Escalabilidade

Airbnb

O **Airbnb** é um excelente exemplo de escalabilidade. Inicialmente, a plataforma conectava pessoas que precisavam de hospedagem temporária com outras que estavam dispostas a alugar um quarto ou uma casa. Com isso, não havia necessidade de o Airbnb construir hotéis ou investir em infraestrutura própria. A empresa apenas conectava os dois lados da equação: hóspedes e anfitriões.

Uber

O **Uber** permite que qualquer pessoa com um carro use sua plataforma para prestar serviços de transporte. O Uber não possui carros próprios, o que significa que seus custos operacionais são baixos, mas a plataforma escala rapidamente, à medida que mais motoristas e usuários entram no sistema.

Exemplos de Startups de Sucesso

Nubank

História: O Nubank foi fundado em 2013 com a missão de **transformar o mercado bancário**, oferecendo um produto simples, transparente e sem as tarifas que os bancos tradicionais cobravam.

Começou com um **cartão de crédito sem anuidade**, focado na experiência digital do cliente. A partir disso, o Nubank foi expandindo para outros produtos financeiros, como contas correntes e empréstimos pessoais.

Impacto no Mercado:

O Nubank trouxe uma **disruptura** ao mercado bancário, que era dominado por grandes instituições financeiras. Ele mostrou que uma empresa poderia oferecer serviços financeiros de maneira mais simples e transparente.

1

2

Modelo de Negócio:

- **Tecnologia:** A plataforma digital oferece uma interface simples e fácil de usar para gerenciamento financeiro
- **Modelo de Receita:** Comissões de transações financeiras, taxas de juros sobre empréstimos e serviços de conta corrente.

3

iFood

1

História:

O iFood foi fundado em 2011 com o objetivo de **facilitar a entrega de alimentos**, conectando restaurantes e consumidores através de uma plataforma digital simples. Inicialmente, o serviço era limitado a algumas grandes cidades brasileiras, mas rapidamente expandiu devido à demanda crescente.

2

Modelo de Negócio:

- **Marketplace:** O iFood conecta restaurantes e consumidores, sem precisar manter estoque ou gerenciar a entrega, focando apenas na plataforma.
- **Modelo de Receita:** Comissões sobre os pedidos feitos e taxas de entrega.

3

Impacto no Mercado:

O iFood transformou o mercado de delivery no Brasil, oferecendo uma solução eficiente tanto para restaurantes como para consumidores, criando um novo padrão de entrega de comida no país.



Airbnb

História:

O Airbnb começou com a ideia simples de **alugar quartos ou casas durante eventos** para pessoas que não conseguiam encontrar hospedagem em hotéis. A ideia foi tão bem-sucedida que se expandiu globalmente, com a plataforma agora oferecendo uma gama de opções de hospedagem em todos os cantos do mundo.

Impacto no Mercado:

O Airbnb desafiou a indústria tradicional de hotéis, mostrando que pessoas comuns poderiam ser anfitriões e que a hospedagem não precisava ser limitada a grandes redes de hotéis.

1

2

3

Modelo de Negócio:

- **Marketplace:** O Airbnb conecta anfitriões (pessoas que querem alugar suas casas) e hóspedes (pessoas que precisam de hospedagem).
- **Modelo de Receita:** O Airbnb cobra uma comissão sobre o valor total da reserva feita pelos usuários da plataforma.

Modelos de Negócios Inovadores



Marketplace:

Plataformas que **conectam vendedores e compradores** sem precisar manter estoque ou recursos próprios.

Exemplo: **Airbnb, iFood.**



Assinatura:

Empresas que **cobram taxas mensais ou anuais** para acesso a um serviço ou produto contínuo.

Exemplo: **Nubank, Spotify, Netflix.**



Freemium:

Oferece uma versão básica do serviço gratuitamente, mas cobra por funcionalidades premium.

Exemplo: **Spotify, Dropbox, Evernote.**

BUSINESS MODELS



Marketplace



Subscription



Subscription Model



Freemium Unlocked

Estudo de Caso

Analizando Startups

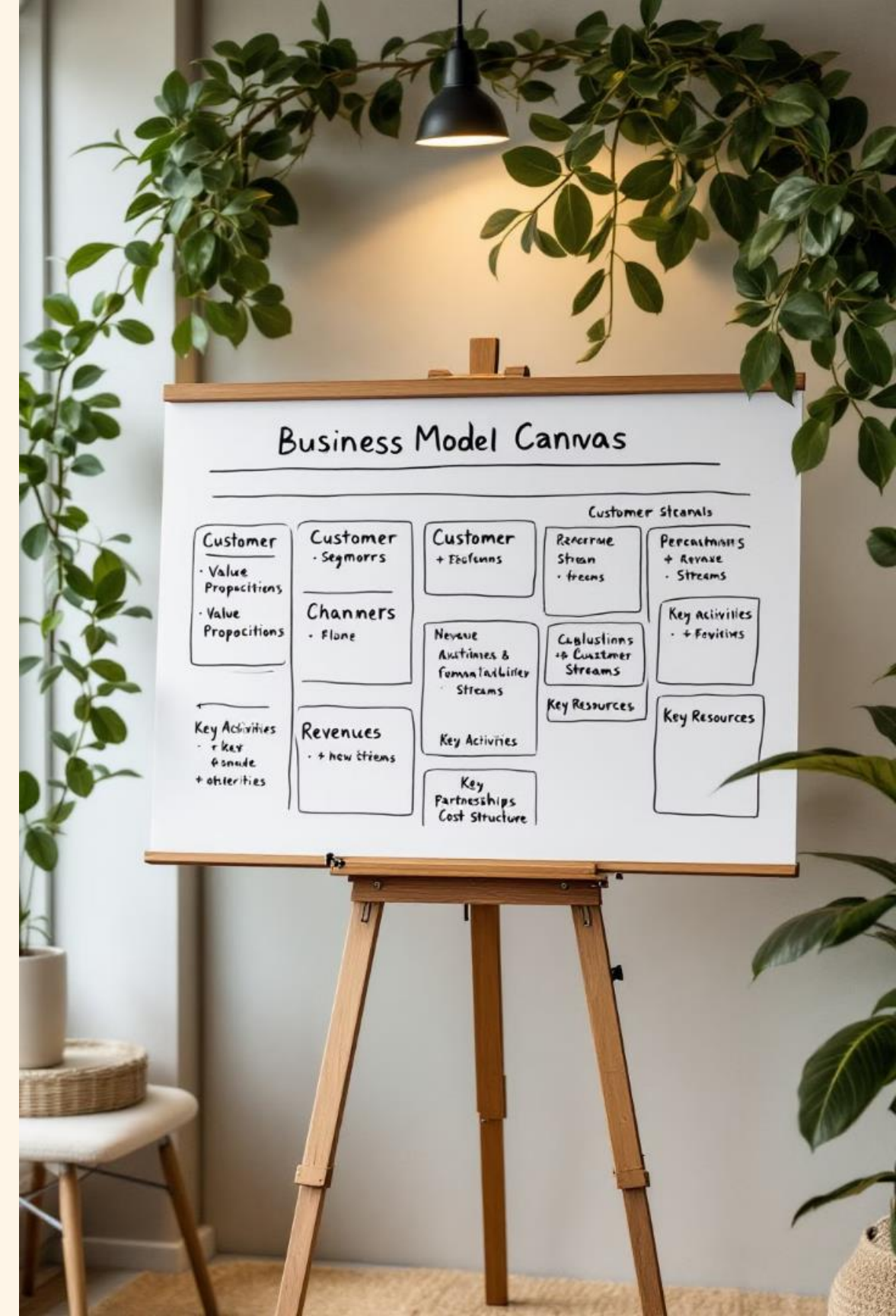
1 Objetivo:

Compreender os princípios por trás de startups de sucesso e como elas utilizam modelos inovadores para se destacar.

2 Exercício:

Divida a turma em grupos e atribua uma startup para análise. Cada grupo responderá a:

- Qual **problema** a startup resolveu?
- Como ela se **diferencia** das empresas tradicionais?
- Qual o **modelo de negócio** e como ele ajudou no sucesso da startup?



Criando uma Startup Fictícia

Atividade Prática:

Criação de uma startup fictícia, onde os alunos aplicarão o que aprenderam.

Instruções:

1. **Escolher um problema** a ser resolvido.
2. **Definir o modelo de negócio.**
3. **Descrever a solução inovadora.**
4. **Identificar o público-alvo.**

Após a atividade, cada grupo apresentará sua startup em 2 minutos.





Conclusão e Reflexão

1 Revisão dos principais conceitos:
O que são **startups**, **modelos de negócios inovadores**, e como empresas como **Nubank**, **iFood**, e **Airbnb** mudaram seus setores.

2 Reflexão final:
"Que tipo de **problema** você gostaria de resolver com uma startup? Como poderia **inovar** e criar algo único?"

Referências e Materiais Adicionais

Documentários e Filmes:

- "O Poder do Crédito"
- "A História do iFood"
- "Airbnb: Como Transformar a Hospedagem"

Sites de referência:

- [Nubank](#)
- [iFood](#)
- [Airbnb](#)