

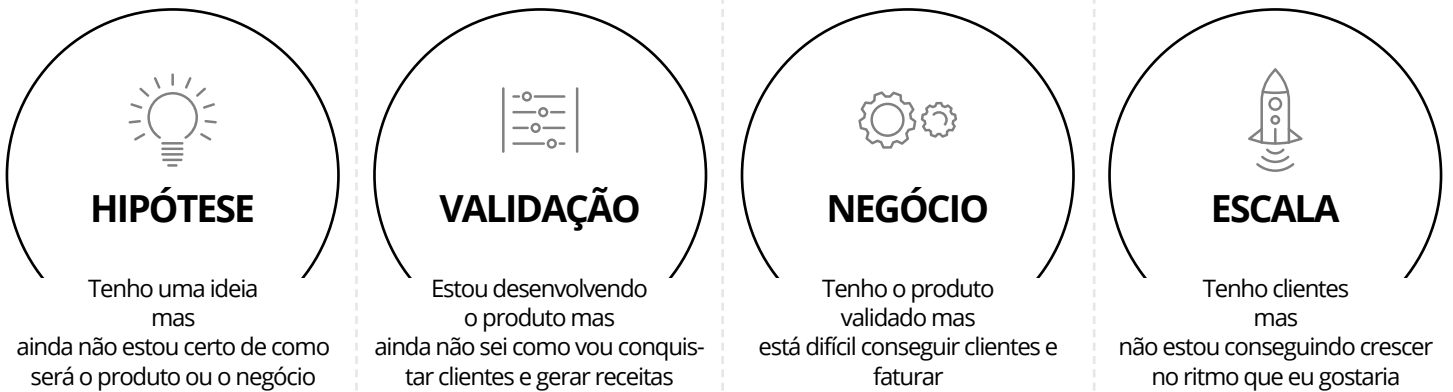


Empreender numa startup não deve ser uma aventura inconsequente, mas sim um processo dinâmico onde os empreendedores - utilizando novas tecnologias e práticas de gestão - passam por ciclos rápidos de aprendizado

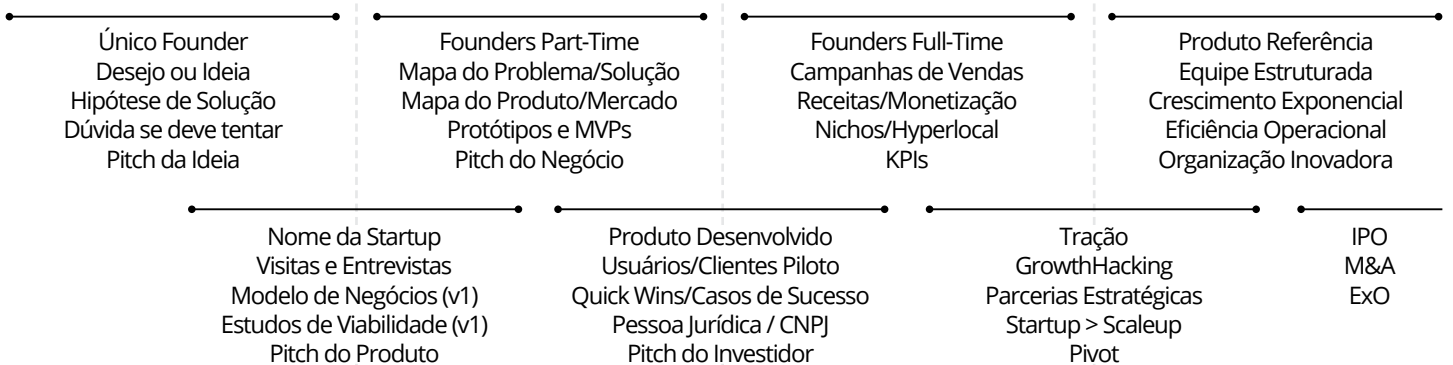
StartSe 

1. Startup Rally

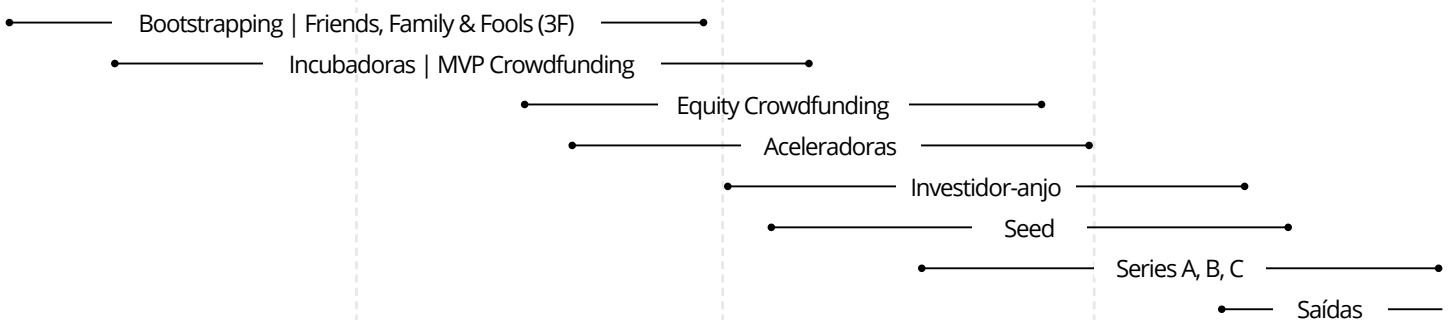
1.1. Macro-estágios



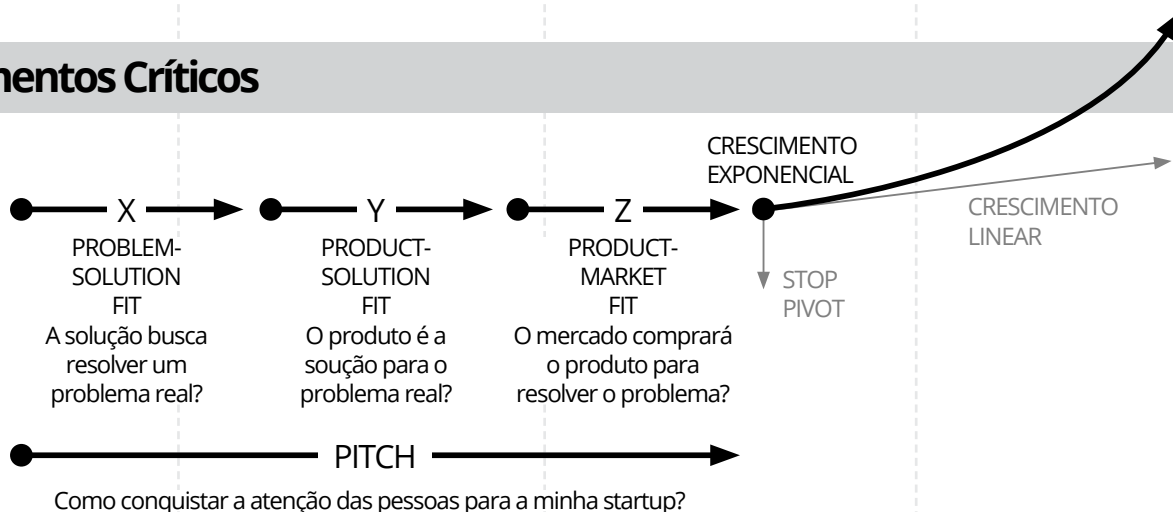
1.2. Comportamentos típicos



1.3. Investidores típicos



1.4. Momentos Críticos



2. Check-up

2.1. Estágio da sua startup

Qual estágio melhor descreve o momento da sua startup?

(A) HIPÓTESE		(B) VALIDAÇÃO		(C) NEGÓCIO		(D) ESCALA	
(A1) INÍCIO ←	(A2) FIM →	(B1) INÍCIO ←	(B2) FIM →	(C1) INÍCIO ←	(C2) FIM →	(D1) INÍCIO ←	(D2) FIM →

2.2. Sobre você

PERFIL PROFISSIONAL
← TECNOLOGIA / DESIGN BUSINESS / VENDAS →

EMPREENDADORISMO E STARTUPS
← INICIANTE EXPERT →

Qual o seu perfil e qual o seu conhecimento sobre empreendedorismo e startups?

- a) Seu perfil:
- ← Mais tecnologia/design
 - Mais negócios/vendas
- b) Seu conhecimento e experiência em startup e empreendedorismo:
- ↓ Começando a aprender
 - ↑ Expert no assunto

2.3. Sobre o tipo de negócio

CANAL DE DISTRIBUIÇÃO
← FÍSICO / PRESENCIAL VIRTUAL / REMOTO →

CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO
← FÍSICO / ÁTOMOS DIGITAL / BITS →

Qual o estilo do produto e o modelo de distribuição da sua startup?

- a) Estilo de produto ou serviço:
- ← Mais físico/material (livro físico, sapato, hardware... Economia da escassez)
 - Mais digital/virtual (livro digital, software, seguro... Economia da abundância)
- b) Principal canal de distribuição:
- ↓ Mais físico/presencial (lojas, pontos de vendas...)
 - ↑ Mais virtual/remoto (marketplace, saas...)

2.4. Sobre o sonho no tempo

TEMPO PARA ALCANÇAR OBJETIVO
← 1 ANO 10 ANOS →

CANAL DE DISTRIBUIÇÃO
← 1 M 100 M 1B →

Em quanto tempo você pretende atingir e qual o objetivo com a sua startup?

- a) Potencial do seu negócio:
- ↑ Um novo Unicórnio (US\$ 1 bilhão)
 - ↑ Um Boitatá (R\$ 100 milhões)
 - ↓ Apenas um bom negócio (R\$ 10 milhões)
 - ↓ Apenas uma boa vida (R\$ 1 milhão)
- b) Prazo para alcançar esse potencial:
- ← Mais próximo de 1 ano
 - Mais próximo de 10 anos

3. Problem-solution FIT

Imaginando uma solução para um bom problema

PROBLEMA

Descreva em uma sentença o problema principal que está tentando resolver

WHO - WHAT - WHY - WHEN - WHERE

SOLUÇÃO

Descreva em sentenças curtas as características da sua solução para o problema

HOW

4. Product-solution FIT

Desenvolvendo o produto que é a solução

FERRAMENTAS PARA APRENDER FAZENDO

Imagine diversos testes para você sair da ideia de solução até o seu produto final. Selecione algumas técnicas para criar protótipos/MVPs (ou crie as suas próprias)

← CONCEITUALIZAÇÃO

STORYBOARD

mostre e conte uma história

ROADMAPING

mostre o hoje e o amanhã

COLA, PAPEL, TESOURA

protótipos de papel

SKETCH

desenhe (imagem = mil palavras)

RAPID PROTOTYPING

algo feio e rápido

POWER POINT

se ajudar a validar sua hipótese

MOCKUP ESTÁTICO

estilizado sem interação

MOCKUP INTERATIVO

estilizado navegável

LANDING PAGES

capture interessados

FOLDER DO PRODUTO

peça de marketing de produto

AD CAMPAIGNS

valide aspectos mais positivos

VIDEO PROMOCIONAL

valide e capture registros prévios

3D PRINTING

maquete ou modelo anatômico

ARDUINO

IOT e alguma coisa

RASPBERRY PI

PC e alguma coisa

LITTLE BITS

IOT para crianças

SIMULADORES

para ciência de foguete

CROWDFUNDING

vender depois fazer

COMERCIALIZAÇÃO →

PRE-ORDER PAGE

venda antes, construa depois

LEMONADE STAND

banquinha vendas (limonada)

ONE FEATURE MVP

apenas uma funcionalidade

HALF OF HALF

apenas metade da metade

WIZARD / CONCIERGE

fazer de conta que faz tudo

PIECEMEAL MVPs

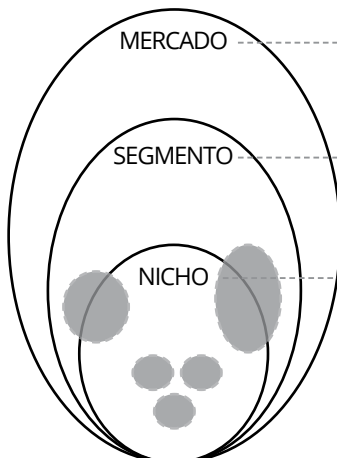
utilize ferramentas existentes

5. Product-market FIT

Conquistando o mercado com o produto

DIMENSIONANDO E SEGMENTANDO O MERCADO

Dimensione o seu mercado e crie uma estratégia de conquista de nichos



6. Pitch Builder

Conquistando a atenção

ADAPTE O PITCH PARA OS DIFERENTES TIPOS E MOMENTOS DAS AUDIÊNCIAS


Entenda as diferentes audiências que você precisa conquistar a atenção, convencer e/ou obter feedback. Crie pitches estruturados, mas não perca a originalidade



FAMÍLIA
"Não estou fazendo nenhuma loucura..."




EQUIPE
"Venha trabalhar conosco..."




CLIENTES
"Tenho uma solução para seu problema..."




FOUNDER
"Venha empreender comigo..."




GALERA
"Gostaria de obter seu feedback..."



PARCEIROS
"Juntos nós poderemos..."



FORNECEDORES
"Se agora fizermos isto, no futuro..."



INVESTIDORES
"Uma oportunidade de investimento..."

DICAS E TRUQUES PARA OS DIFERENTES TIPOS DE PITCHES

PITCH SENTENCE	<ul style="list-style-type: none">SLOGAN - O que você escreve atrás do seu cartão?MTP - Master Transformation PurposeBHAG - Big Hairy Audacious Goal
ELEVATOR PITCH	<ul style="list-style-type: none">30 a 60 segundos (comercial de TV)PROBLEMA + PRODUTO + MERCADO+ ESTÁGIO + EQUIPE+ TRAÇÃO + FINANÇAS+ "TEMPERO SECRETO"No elevador No palco Por E-Mail...
PITCH DECK	<ul style="list-style-type: none">5 a 30 minutos (PPT para apresentações/reuniões)CONTEÚDO & DESIGN+ STORYTELLING + MVP/DEMO+ BACKUP SLIDES (estudos detalhados)
INVESTOR PITCH	<ul style="list-style-type: none">EVITE SPAMEVITE PEDIR NDAFAÇA PEDIDAS RAZOÁVEISFAÇA PEDIDAS INTERMEDIÁRIASGASTE SEU CAPITAL INTELECTUAL ANTES DO CAPITAL FINANCEIRO DE OUTROSPITCH UPDATES (kpis, níveis de tração, novidades, conquistas, pivots...)CRM vs. IRM :: Investor Relationship ManagementFUNNY VIDEO (?) - Estilo BBB

SENTENÇA ÚNICA

Defina sua mensagem em uma frase

A)

B)

C)

PITCH BUILDER

Defina as várias sentenças para cada um dos módulos de informação sugeridos, e adicione o que julgar que está faltando. Ordene as sentenças de acordo com o momento e audiência

ROCK'N'ROLL começar dando o tom do show	
SOBRE O PROBLEMA principal persona e dor sendo resolvida	
SOBRE O PRODUTO OU SOLUÇÃO tipo de negócio e produto	
SOBRE O MERCADO dimensões, concorrentes e modelo de negócios	
SECRET SAUCE o que torna o negócio realmente especial	
ESTÁGIO E REALIZAÇÕES o que já foi feito e o que precisa ser feito	
SOBRE A EQUIPE fundadores e time	
A PROPOSTA o que deseja da audiência	

[illegible]

Vamos construir o futuro juntos?

Criamos oportunidades para empreendedores, startups e investidores. Junte-se à nova economia das startups

www.startse.com.br

Informe-se

Centenas de conteúdos, análises e opiniões de especialistas todos os meses

conteudo.startse.com.br

Capacite-se

Materiais educativos gratuitos, cursos online, eventos presenciais e missões internacionais

educacao.startse.com.br

Conecte-se

Plataforma exclusiva para visibilidade e conexão do ecossistema de startups. Crie seu perfil gratuitamente

base.startse.com.br

StartSe 