\*\*\*\* \*Entrv\_1

Busca por inovação, liberdade criativa e potencial de crescimento rápido. A ideia surgiu ao observar problemas ou lacunas no mercado que precisam de solução e criar um produto/serviço para resolvê-los. Com certeza. Principalmente voltado ao turismo creio que a falta de atenção ao cliente seja crucial e o ambiente em que está inserido. Creio que a falta de atenção ao cliente seja crucial e o ambiente em que está inserido. Com certeza sim. Não ter uma estratégia de marketing eficaz para alcançar o público-alvo e não comunicar de maneira adequada o valor do produto/serviço. A incerteza e o risco, formar uma equipe capacitada e a mentalidade a médio e longo prazo lacunas de mercado ajuda de amigos creio que seria uma junção de todos Sempre há dificuldades de inovação. Mercado se movimenta muito rápido e é difícil acompanhar isso Liderança e visão dos envolvidos Competição acirrada administração e contabilidade. validação de ideia, modelo de negócios creio que inovação, agilidade e negócio sustentável conhecer bem o mercado em que está pensando se instalar, observar com cautela os possíveis concorrentes e estar sempre atento as inovações tecnológicas sem deixar de lado a parte ambiental Análise do ambiente interno e externo. Inovação tecnológica e pesquisa, muita pesquisa empreender é um desafio que vale a pena, com os acertos e com os erros... aprendizado

\*\*\*\* \*Entrv\_2

8/23/2023 11:14:36 "Tenho minha própria startup. O que me motivou foi solucionar um problema que possa ser escalável e que esteja alinhado com meus valores pessoais.

A ideia surgiu durante uma premiação de inovação dentro da UNIVALI, de lá para cá vem evoluindo de diferentes formas." Sim perder muito tempo em algo que não está funcionando sem mudar rápido e demorar levar o produto para o mercado. Não conheço startups da região que falharam. Diria que é a falta de levar o produto ao mercado e testar até dar certo. Não acredito que há preparo para startups, a única forma de aprender é fazendo. É necessário ter um problema e trabalhar em cima de uma solução escalavel. Baixo capital financeiro e difícil conciliação com outro emprego. Sempre quis empreender, quando surgiu a oportunidade e tive alguém que acreditasse na mesma ideia do que eu iniciei. Recurso dos próprios fundadores. Depende, uma startup pode ser focada tanto em produto, serviço ou processo. No final das contas é necessário ter um produto que resolva uma dor e seja eficiente. O produto pode ser um serviço que melhora o processo de uma empresa por exemplo. Maior dificuldade na parte de desenvolvimento tecnológico, sobretudo Pela falta de desenvolvedores ou de experiência no mercado que atuamos. Buscamos desenvolver um MVP inicialmente e depois buscamos uma solução whitelabel. A vontade dos fundadores de fazer acontecer. Stakeholders que possam de fato contribuir. Conhecimento aprofundado na area que atuamos. Testar, errar, corrigir, acertar. Teste, erre rápido, corrija rápido. Não temos um planejamento consolidado, estamos buscando vender o máximo que podemos. Uma Startup não precisa ser necessariamente tecnológica. Ela precisa apenas solucionar uma dor e ser um modelo escalável de negócio.

\*\*\*\* \*Entrv\_3

Ainda não investi ou criei uma startup, mas verifico que as ideias sempre surgem a partir de um problema identificado um dois ou mais indivíduos que compartilham o mesmo processo ou ambiente. Sim má avaliação das influências as externalidades ao negócio. Falha no planejamento a longo prazo Sim Recurso para investimento não aplicável ao meu caso Fundos diversos Falha no planejamento e visão de mercado futuro não se aplica ao meu caso Relação entre os pares e acesso a recursos suficientes no início para investimento. Concorrência e mudança de padrões de consumo ou usabilidade não se aplica ao meu caso Eficácia e solidez Busque conversar com outras pessoas que possuem e possuíram o mesmo modelo de negócio e anote todas as lições aprendidas delas. Não se aplica ao meu caso não

\*\*\*\* \*Entrv\_4

8/28/2023 11:27:31 "Não cheguei a investir.

A ideia do produto surgiu a partir de um hackaton, nele foi elaborada uma ideia que foi validada e prototipada." Sim, principalmente em relação a tecnologia, é um dos principais centros de inovações tecnológicas, há uma grande concentração de startups na região. Acredito que por falta de planejamento estratégico e/ou ignorar a pesquisa de mercado Falta de adaptação a mudanças, não se adaptar ao mercado. Sim Validação de mercado em grande parte, nossa concorrência seriam os cartórios. A nossa solução minimiza os custos para os clientes, e por se tratar de uma ferramenta digital, excluiria o tempo necessário de deslocamento ao cartório, além de não ser mais necessária a espera em uma fila, o procedimento passa a ser completamente online e no modelo DIY (do it yourself), sem a necessidade de um atendente/terceiro. Dado que o quadro societário possui a capacidade de implementar o produto, o investimento foi em relação ao nosso tempo. Sim, chegou em um ponto em que estávamos em dúvida sobre pivotar, devido a outras ferramentas apresentarem a mesma solução. Porém, nossa inovação se deu em grande parte ao público alvo, decidirmos atingir à um nicho ao invés de algo abrangente, melhorando o máximo possível a experiência para esse mercado em particular. E então, a partir do momento em que nos estabelecermos a esse nicho, ampliaríamos e abriríamos marketing para o público em geral. Equipe qualificada, planejamento estratégico sólido e modelo de negócio bem validado. Regulamentações e as condições de mercado. A inovação nem sempre está numa solução mirabolante, e sim, no modo em que você apresenta ela ao mercado. Equipe bem qualificada, foco no cliente, habilidade de adaptação não tenha receio de gastar bastante tempo na validação do modelo de negócio. Procure por equipes/sócios multidisciplinares para ampliar seus horizontes com objetivo de construir um produto mais assertivo.

\*\*\*\* \*Entrv\_5

Liberdade financeira e geográfica Sim, por ser conhecida pelo o seu ecossistema de inovação. Acreditar que será fácil e que não encontrará muitos desafios pela frente. Grande parte das pessoas no primeiro desafio já busca desistir. Com toda certeza A falta de preparo. A situação do mercado. Investimento próprio. Processo e falta de planejamento sentimos primeiro as dores do mercado e criamos assim o nosso serviço Administração da empresa e delegar as funções Economia A parte da gestão em si da startup Um bom gestor Conheça o mercado e principalmente a parte administrativa Por meio de um planejamento estratégico

\*\*\*\* \*Entrv\_6

no meu caso não fundei uma startup, mas sim um negócio na área de comunicação para acompanhar as notícias do ecossistema de tecnologia. Isso aconteceu em 2017, quando trabalhava no mercado de comunicação corporativa para o setor de tecnologia e senti que havia um "gap" na cobertura especializada na região. Sim, em função da série de condicionantes (centros de inovação, incubadoras, aceleradoras, universidades, redes de investidores, mentores) que ajudam a dar os primeiros passos. Achar que toda solução pode ser escalável. Muitas vezes não é Falta de 'fit' (aderência) do produto com o mercado; problemas entre os sócios; Sim. É preciso muito mais do que vontade e uma boa ideia para criar uma startup. O que acontece muitas vezes é a vontade de replicar cases de sucesso, mas sem necessariamente um produto realmente bom, ou sócios preparados para esse desafio. O desafio principal é validar o produto com o mercado. E ter uma equipe de fundadores preparada para esses primeiros passos. Quanto mais a startup evolui, maiores são os desafios (crescimento, contratações, concorrência). A falta de outros negócios na região com o mesmo propósito Recursos próprios pode ser todos esses motivos. mas em geral um produto ou serviço com um processo ruim para o usuário pode ser fatal. Acredito que todas as empresas tem essa dificuldade. Mas muitas vezes é mais importante seguir qualificando seu diferencial de serviço/produto do que tentar inovar a qualquer custo. Um dos fatores mais importantes é o alinhamento dos sócios. Sem isso a empresa não vai pra frente. Falta de aderência/interesse do mercado no seu produto; falta de capital para desenvolvimento e expansão; concorrentes mais fortes Governança: como se estruturar e preparar uma expansão Foco no diferencial do negócio, equipe comprometida, não ter medo de "pivotar" o modelo de negócio caso necessário Tenha sócios alinhados e com competências complementares; estude muito bem o mercado e a concorrência Não planejamos o futuro, vamos entendendo o que o mercado busca e procuramos oferecer soluções que tenham capacidade de gerar receitas. Não, obrigado

\*\*\*\* \*Entrv\_7

8/28/2023 16:16:08 O investimento surgiu pelo fato do ramo de atividade de atividade da empresa ser interessante, estar aquecido e com possibilidade de crescimento. A ideia do serviço ofertado veio após uma percepção do serviço do cliente oculto em países da Europa e USA e trazer esse conceito para o Brasil. Sim. Não ter um planejamento estratégico apurado. Pela falta de um planejamento estratégico, acompanhamento das atividades internas e inovação. Sim, pois pode-se passar de maneira que é fácil entrar no mundo de startups. O desafio de planejar e colocar em prática um bom planejamento estratégico da startup. Pelo seu ramo de atividade. Aporte pessoal dos sócios da empresa De ter um produto que pode ser facilmente substituído por uma inovação tecnológica Sim, acredito que apesar do mundo estar em um momento de muita informação, existe uma dificuldade de encontrar algo que seja realmente uma inovação tecnológica suetentável. Um bom planejamento estratégico Parcerias e divulgação do serviço/produto Mais informações sobre a área da experiência do cliente Planejamento, acompanhamento das atividades e inovação Estude ao ponto de estar preparado e confiante para abrir uma startup Foi planejado em ser referência na área de pesquisas que refere-se a área da experiência do cliente aliado com serviços que gerem valor para o cliente. Sim, como você soube que a área da sua startup pode gerar necessidade para as pessoas?

\*\*\*\* \*Entrv\_8

Sim o brasileiro peco em se preparar, ele é muito bom em vender e em empreender trocar experiência com empreendedores que compartilham as mesmas histórias e fazer networking

\*\*\*\* \*Entrv\_9

sim precificação ter sócios e uma equipe que te ajude a alcançar os seus objetivos e amplie o seu horizonte e busque ter sócios com competências que complementem as suas.

\*\*\*\* \*Entrv\_10

"eu tinha uma clareza muito forte do que seria a minha vida, do que eu queria e as coisas ao meu redor foram colaborando ao meu favor, seja otimista"

\*\*\*\* \*Entrv\_11

nunca investi em uma startup sim a necessidade de crescimento hiper acelerado não sei, não vivo nesse mundo especificamente sim aceitação do produto ou ideial e seu desenvolvimento e aceitação de mercado em curto prazo não tenho startup não investi em startup todos, se mal executados não tenho startup quando tiver mais uma, posso opinar com mais qualidade, mas acredito que organização aliada a boa ideia ou produto vencer! no mínimo todas as vertentes do empreendedorismo, além do conhecimento de gestão de pessoas produto inovador e atraente para o maior números (ideia) de pessoas ou empresas quem nunca teve uma não pode opinar com conhecimento, porem diria que ter o modelo de negócio de desenvolvimento do mesmo bem definido não tenho startup não, porém acredito que da forma que as perguntas estão elaboradas, somente um público-alvo que poderia participar. Não empresários ou desenvolvedores de uma startup não possuem os conhecimentos necessários para as respostas

\*\*\*\* \*Entrv\_12

13.09.2023 ter um negócio próprio. A ideia surgiu após a formatura mas foi definida em pesquisa de mercado sim formação pessoal/profissional burocracia e falta de planejamento sim carga tributária e cultura empreendedora o produto ser diferenciado e o fato de poder alcançar mercados distintos da produção da matéria prima próprio não entendi a pergunta sim, alteração na comunicação do produto, para alcançar novos mercados teimosia posicionamento de mercado e MKT gestão e tributos saber se comunicar com o seu público saber a hora de parar. Não ter apego à marca com produto inicial: numa pré-incubadora de empresas. Depois com o auxílio de consultores sobre fontes de recurso/investidores