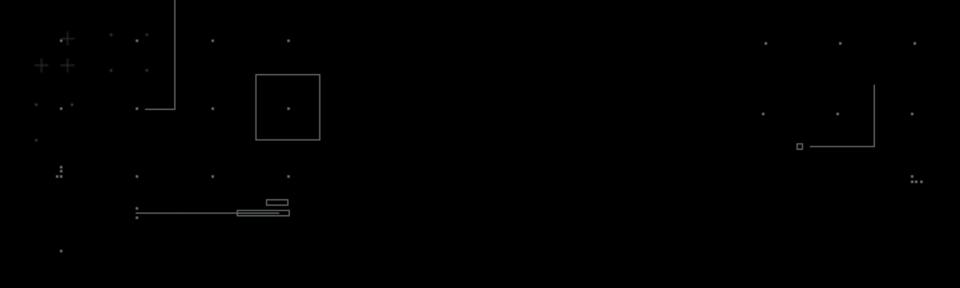
E INOVAÇÃO

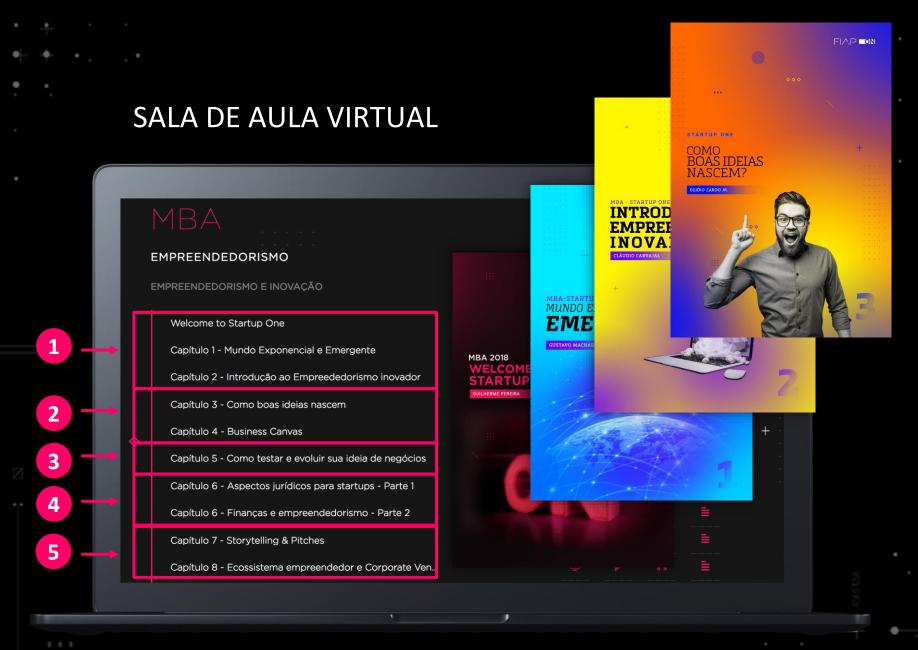
PROF. CHARLES BONANI **Aula 01**



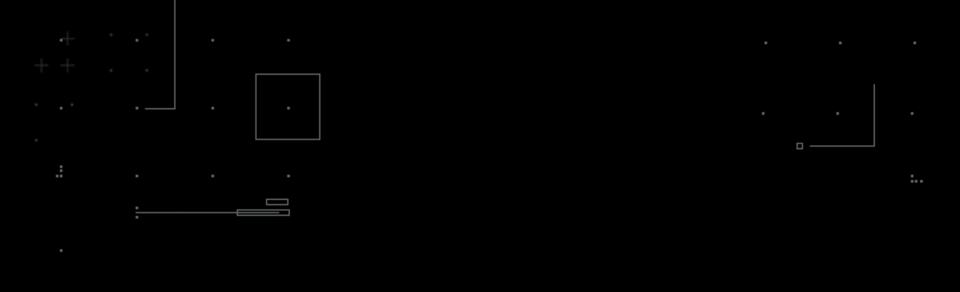
CHECK IN

\$LIDER 101





 MBA^{\dagger} STARTUPONE AULA 1 AULA 4 AULA 5 AULA 2 AULA 3 PROPOSTA DE VALOR E CONCORRENTES **PITCH** DEFINIÇÃO DO PROTOTIPAÇÃO **FINANCEIRO PROBLEMA** MODELOS DE NEGÓCIO



AULA 1





AGENDA

PRIMEIRA PARTE

- 1 Sobre mim
 - 2 Princípios de Empreendedorismo
- 3 Ecossistema Empreendedor
- 4 Como Ter e Como Validar uma Ideia / Problema?

SEGUNDA PARTE

5 Hands On: Dinâmica

Quem sou eu?



Charles Bonani charlesbonani@gmail.com

CHARLES BONANI11 961600334





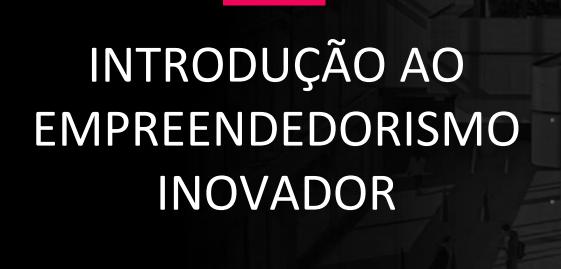
EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO = DISCIPLINA

STARTUP ONE = COMPETIÇÃO

<u>https://www.youtube.com/watch?v=puiyPaOD7Jw</u>

Jornada da Disciplina até o ST1



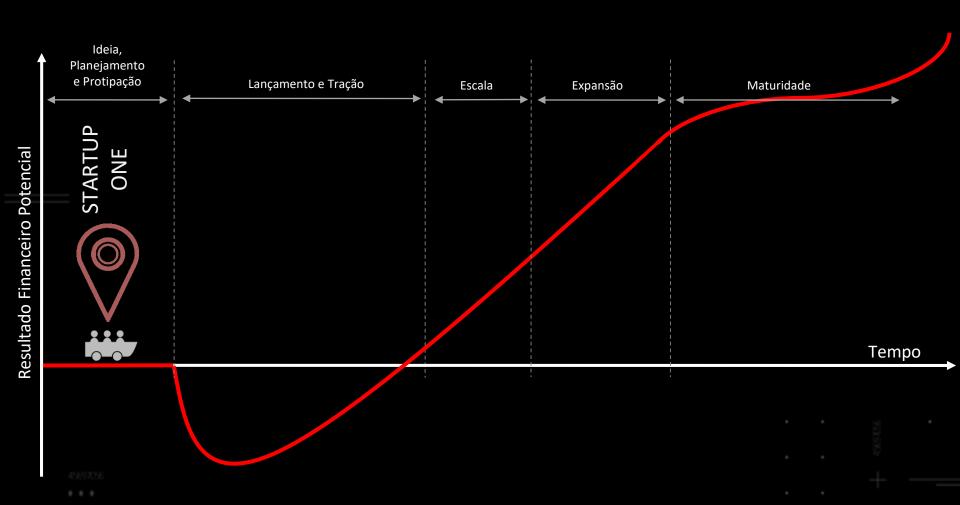




"Startup é uma organização temporária projetada para buscar por um modelo de negócios escalável e repetível que atua num ambiente de extrema incerteza."

- STEVE BLANK, MANUAL DA STARTUP

AS FASES DE UMA STARTUP





ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR

Mapping of the Brazilian Startup Ecosystem (03/2018)



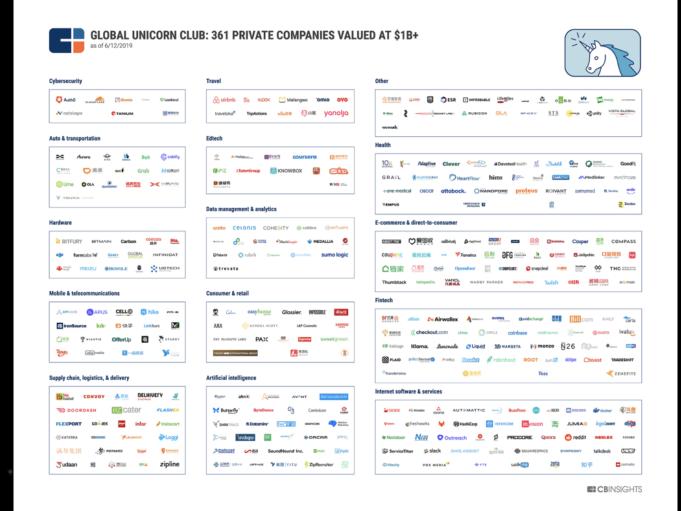
CIRCUITO LACA LATAM FOUNDERS



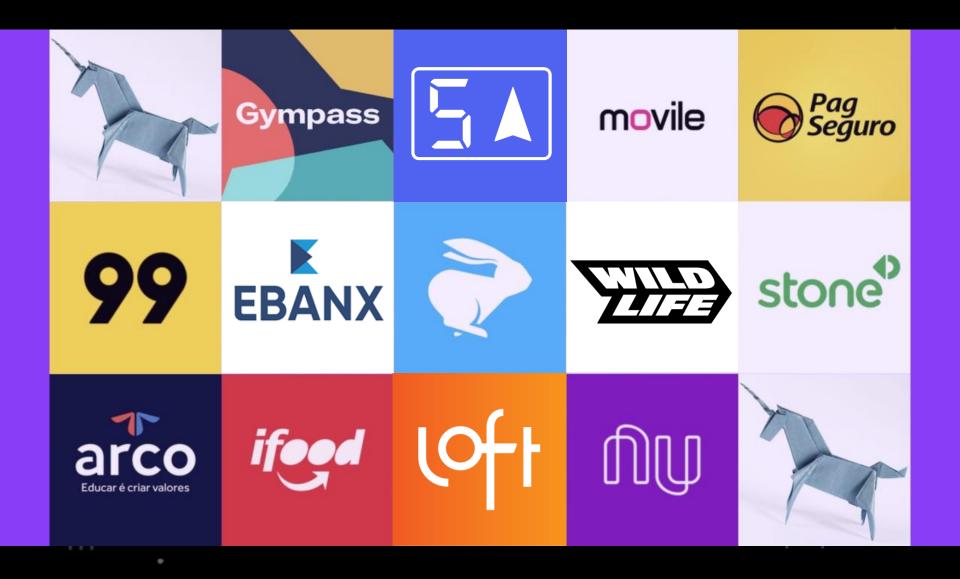


Global Investors

UNICÓRNIO VALUATION \$1B+



UNICÓRNIOS BRASILEIRAS





SER EMPREENDEDOR

"Empreendedorismo é a habilidade e a competência de transformar ideias em realidade."

ENDEAVOR





EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

•

•

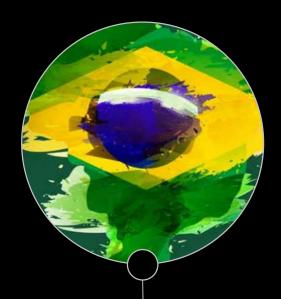
• 45057050*

 \times



De cada 100 brasileiros, 37 estão realizando alguma atividade empreendedora. APENAS 25% DELAS INOVAM EM SEUS MERCADOS.

Global Entrepreneurship Monitor – GEM (2017)



GEM 2016: o retrato do empreendedorismo brasileiro Ter seu próprio negócio é o Em 2016, houve ligeira melhora na proporção de novos negócios por oportunidade. sonho do brasileiro, atrás de viajar pelo Brasil, comprar a casa própria ou um automóvel. Resultado é o mesmo de 2015. CHINA 18,8 de pessoas entre Taxa de de brasileiros têm de brasileiros têm de brasileiros têm BRASIL 18 a 64 anos têm empreendedorismo um negócio próprio um negócio com 3 uma empresa há um negócio ou em 2016. A segunda com até 3 meses de meses a 42 meses de mais de 42 meses. estão envolvidos na existência. maior desde que o operação ou, nos ÁFRICA DO SUL crisção de um Brasil começou a últimos 12 meses, (36% da população). fazer a pesquisa, em realizaram alguma 2002. O major indice ação para ter um foi em 2015: 39%. negócio. As mulheres Entre os Brics, o Brasil é o país com a maior taxa de empreendedorismo inicial: 19%. Índia vem em segundo com 10,6%, China com 10,3%, África do Sul com 6,9% e Rússia com 6,3% corresponderam a Aumentou a Metade dos participação das empreendedores faixas etárias 18 iniciais, em 2016, a 24 anos e 45 ou dos empreendedores tinha até 34 anos. mais. As demais iniciais em 2016. Em 2015, A pesquisa GEM é parte do projeto Global Entrepreneurship Monitor. No Brasil, é apoiada pelo Sebrae e realizada pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBΩP), ouvindo 2 mil adultos entre 18 e 64 anos de todas as regides do país faixas registraram elas representavam 49%. SEBRAE Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / sebrae.com.br

Global Entrepreneurship Monitor - GEM (2016)







PORQUE AS STARTUPS FALHAM?

•

•

. . . .

SESTEM





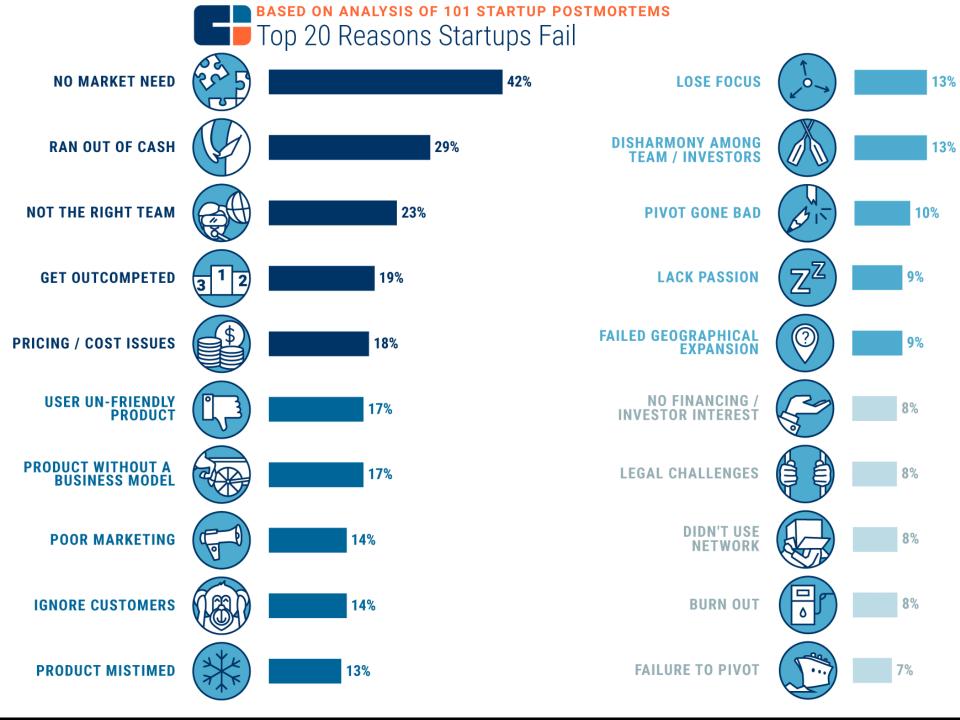
"9 ENTRE 10 Startups (Soluções) Falham!

66% das Startups mudam drasticamente seus planos originais.

"Não existe um PLANO A, mas sim um plano que funcione antes dos recursos acabarem".

28% das Empresas fecham as portas nos 2 primeiros anos de existência."

ASH MAURYA – STARTUP LEAN OBSERVATÓRIO SEBRAE



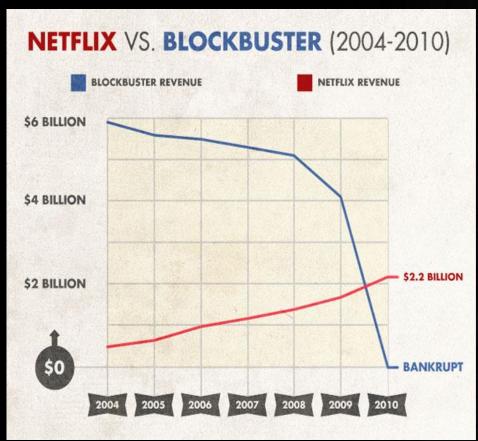
Só há um tipo de empreendedor que fracassa...

...aquele que não consegue aprender com seus próprios erros.

NAKAGAWA - WELCOME ABOARD START-UP BRASIL (2014)



INOVAR É IMPORTANTE PARA SOBREVIVÊNCIA DAS EMPRESAS QUE EXISTEM HOJE



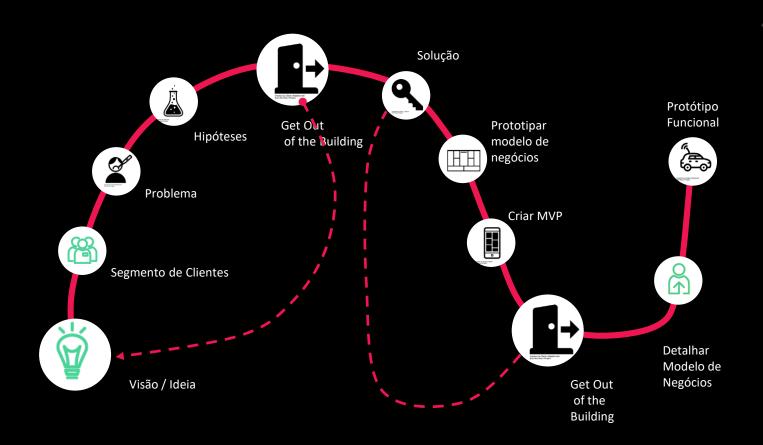
Nos anos 2000, a Netflix se ofereceu à Blockbuster pelo valor de US\$ 50 milhões, que recusou a compra





COMO BOAS IDEIAS NASCEM?

PROCESSO CRIATIVO DE UMA STARTUP





BOAS IDEIAS NÃO SÃO FINITAS

1. ESTUDE: O QUEM VEM SENDO FEITO NO MERCADO E AS TENDÊNCIAS SETORIAIS

CONHEÇA TODAS AS TOP 10



INFOS RELEVANTES





crunchbase

PESQUISAS SETORIAIS



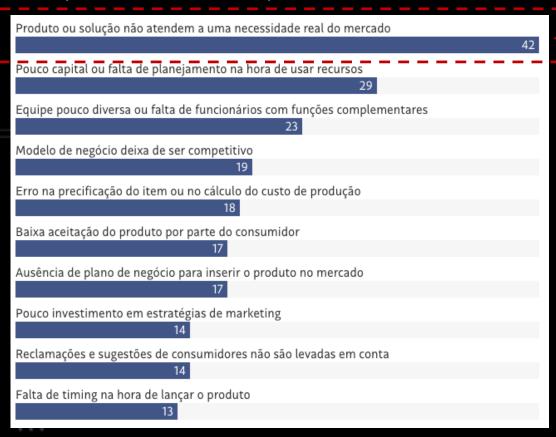


www.fiap.com.br/mba/startupone/

2. AVALIE: PROBLEMAS REAIS QUE PODERIAM

SER RESOLVIDOS

Principais Motivos das Startups Fecharem



PENSE EM PROBLEMAS REAIS

Resolva problemas, não invente eles

Fonte: "Top 20 reasons startup fail", de 2019, da CB Insights

2. AVALIE PROBLEMAS REAIS QUE PODERIAM SER RESOLVIDOS



Problemas Pessoais

Ex: stress, tempo, família, alimentação, deslocamento, viajar, independência financeira, educação, lazer, etc.

Problemas no Trabalho

Ex: produtividade, comunicação, reconhecimento profissional, etc.

Problemas da Sociedade

Ex: pobreza, desigualdade social/racial, fome, meio ambiente, segurança, etc.

2. AVALIE PROBLEMAS REAIS QUE PODERIAM SER RESOLVIDOS



2. AVALIE PROBLEMAS REAIS QUE PODERIAM SER RESOLVIDOS

Problemas da Sociedade







































3. REFLITA: SOBRE O IMPACTO QUE SUA IDEIA TERÁ SOBRE A VIDA DAS PESSOAS



4. PESQUISE: SE SUA IDEIA JÁ EXISTE

"MINHA IDEIA NÃO TEM CONCORRENTES"



- Em 99% dos casos, sua ideia já passou pela cabeça de outras pessoas. O que vale é a execução.
- Uma ideia similar que falhou não é garantia que a sua não dará certo. Aprenda com os erros deles!

- A inovação disruptiva acontece quando uma startup proporciona uma transformação no mercado ou setor existente. Não significa que a ideia nunca foi pensada antes, mas sim que o empreendedor conseguiu criar um meio para executá-la.



1º Projeto de Realidade Aumentada - 1968

5. VALIDE: SUA IDEIA COM OUTRAS PESSOAS

"VÃO ROUBAR A MINHA IDEIA"

- Você nunca saberá se sua ideia é boa se não falar para outras pessoas. A startup se baseia em 1% de ideia e 99% de execução;
- Se você acredita que podem replicar sua ideia facilmente, ela provavelmente não apresenta nenhum tipo de diferencial competitivo de longo prazo e uma barreira de entrada;
- Lembre-se que em algum momento você terá que lançar sua ideia no mercado. Se ela fizer tanto sucesso quanto você imagina, inevitavelmente haverá concorrência. O segredo está no seu diferencial;
- Executar a ideia sozinho é mais difícil e demorado que fazê-la acompanhado.
- Você precisa validar sua ideia para saber se está de acordo com o perfil do seu potencial cliente. Entenda sua PERSONA!





HANDS-ON

DESAFIO

PARA AULA 2 (

- 1) Formar os grupos da Startup
- 2) Validar o PROBLEMA que sua startup irá resolver durante o curso
- 3) Entregar até a próxima aula

INVESTIGANDO E VALIDANDO O PROBLEMA

DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

DEFINA MELHOR A SUA OPORTUNIDADE E CRIE QUESTÕES QUE IRÃO ORIENTAR O GRUPO NO PROCESSO DE PESQUISA.

DESCRIÇÃO DA OPORTUNIDADE ESCOLHIDA

DESCREVA O SEU DESAFIO DE DESIGN E OS OBJETIVOS DO SEU GRUPO

PROBLEMAS E OPORTUNIDADES

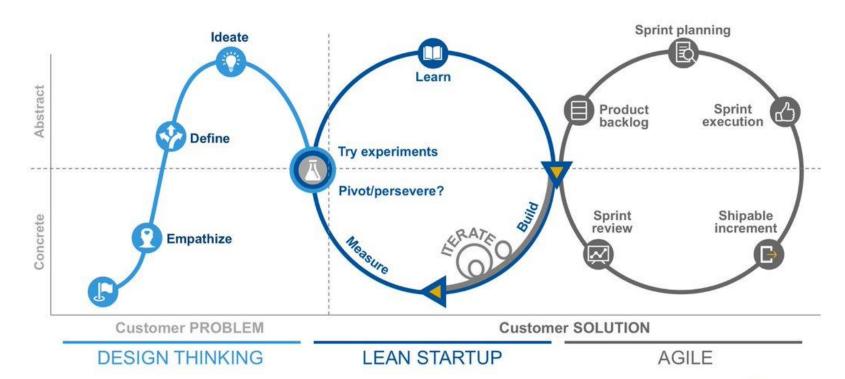
CITE ALGUNS PROBLEMAS E OPORTUNIDADES QUE ESTÃO NO CONTEXTO PRESENTE DO SEU DESAFIO

QUESTÕES ORIENTADORAS E INDICADORES

REGISTRE AS QUESTÕES QUE IRÃO ORIENTAR A BUSCA DE INFORMAÇÕES.

COMO PODEMOS....? EU QUERO SABER MAIS SOBRE ...?

Combine Design Thinking, Lean Startup and Agile



#GartnerSYM

21 CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY 1 0 2016 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner and ITxpc are registered trademarks of Gartner, Inc. or its affiliates.

Gartner.

INVESTIGANDO E VALIDANDO O PROBLEMA

PESQUISA & ETNOGRAFIA

REALIZE O PLANEJAMENTO DE SUA PESQUISA (DE CAMPO E SECUNDÁRIA) PARA O TEMPO DO PROJETO E OS OBJETIVOS DEFINIDOS.

PERSONAS & AMBIENTES

DEFINA PERSONAS E AMBIENTES QUE VÃO SERVIR DE INSPIRAÇÃO E COLETA DE DADOS.

USUÁRIOS COMUNS, ESPECIALISTAS, RADICAIS

ESPAÇOS INSPIRADORES E SEMELHANTES

PLANEJAMENTO DAS ENTREVISTAS E OBSERVAÇÕES

DEFINA QUESTÕES GENERATIVAS PARA REALIZAR COM CADA TIPO DE ENTREVISTADO. COMECE COM O QUE É ESPECÍFICO, DEPOIS AMPLIE O HORIZONTE DA CONVERSA PARA ENTÃO APROFUNDAR NOS TEMAS DE INTERESSE.

O QUE QUERO OBSERVAR? O QUE QUERO APRENDER? QUE EXPERIÊNCIA PRECISO TER?

INVESTIGANDO E VALIDANDO O PROBLEMA

PONTOS PARA SEREM AVALIADOS

- 1) QUAL O PROBLEMA QUE A SUA STARTUP VAI ABORDAR? Descreva o problema, conte uma história sobre o que é passar por esse problema, traga perspectivas diferentes sobre ele.
- 2) COMO PODEMOS ABORDAR ESSE PROBLEMA? Quais são as questões e aspectos mais relevantes dele? Considere perspectivas de momento, contexto, interações, pessoas/cultura etc.
- 3) O QUE O SEU USUÁRIO PASSA HOJE E COMO ISSO SE RELACIONA À SUA STARTUP? Não é necessário que a ideia definitiva já esteja construída, a ideia aqui é começar a entender como a Startup vai lidar com o problema trazido pela visão do usuário.
- 4) POR QUE A SUA STATUP DEVE EXISTIR? QUE PAPEL QUE ELA CUMPRE? QUE BENEFÍCIOS E VALORES ELA ENTREGA PARA SEUS USUÁRIOS?

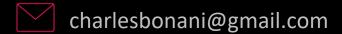


. .

DUVIDAS?

45657056

Obrigado





STARTUP ONE