coleta tres 5 mil sentenças de texto

<https://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/>

Nem toda nova empresa é uma startup.

Tudo começou durante a época que chamamos de bolha da internet, entre mil novecentos e noventa e seis e dois mil e um.

Apesar de usado nos EUA há várias décadas, só na bolha ponto com o termo abre aspas [startup](https://exame.abril.com.br/noticias-sobre/startups/) fecha aspas começou a ser usado por aqui.

Significava um grupo de pessoas trabalhando com uma [ideia](https://exame.abril.com.br/noticias-sobre/ideias-de-negocio/) diferente que, aparentemente, poderia fazer dinheiro.

Além disso, startup sempre foi sinônimo de iniciar uma empresa e colocá-la em funcionamento.

O que os investidores chamam de startup?

Muitas pessoas dizem que qualquer [pequena empresa](https://exame.abril.com.br/noticias-sobre/pequenas-empresas/) em seu período inicial pode ser considerada uma startup.

Outros defendem que uma startup é uma empresa com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores.

Mas há uma definição mais atual, que parece satisfazer a diversos especialistas e investidores dois pontos uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza.

Apesar de curta, essa definição envolve vários conceitos dois pontos.

Um cenário de incerteza significa que não há como afirmar se aquela ideia e projeto de empresa irão realmente dar certo ou ao menos se provarem sustentáveis.

O modelo de negócios é como a startup gera valor ou seja, como transforma seu trabalho em dinheiro.

Por exemplo, um dos modelos de negócios do google é cobrar por cada click nos anúncios mostrados nos resultados de busca e esse modelo também é usado pelo buscapé.com.

Um outro exemplo seria o modelo de negócio de franquias dois pontos você paga royalties por uma marca, mas tem acesso a uma receita de sucesso com suporte do franqueador e por isso aumenta suas chances de gerar lucro.

Ser repetível significa ser capaz de entregar o mesmo produto novamente em escala potencialmente ilimitada, sem muitas customizações ou adaptações para cada cliente.

Isso pode ser feito tanto ao vender a mesma unidade do produto várias vezes, ou tendo-os sempre disponíveis independente da demanda.

Uma analogia simples para isso seria o modelo de venda de filmes: não é possível vender a mesmo unidade de DVD várias vezes, pois é preciso fabricar um diferente a cada cópia vendida.

Por outro lado, é possível ser repetível com o modelo pay per view o mesmo filme é distribuído a qualquer um que queira pagar por ele sem que isso impacte na disponibilidade do produto ou no aumento significativo do custo por cópia vendida.

Ser escalável é a chave de uma startup dois pontos significa crescer cada vez mais, sem que isso influencie no modelo de negócios.

Crescer em receita, mas com custos crescendo bem mais lentamente.

Isso fará com que a margem seja cada vez maior, acumulando lucros e gerando cada vez mais riqueza.

Os passos seguintes

É justamente por esse ambiente de incerteza abre parênteses até que o modelo seja encontrado fecha parênteses que tanto se fala em investimento para startups sem capital de risco, é muito difícil persistir na busca pelo modelo de negócios enquanto não existe receita.

Após a comprovação de que ele existe e a receita começar a crescer, provavelmente será necessária uma nova leva de investimento para essa startup se tornar uma empresa sustentável.

Quando se torna escalável, a startup deixa de existir e dá lugar a uma empresa altamente lucrativa.

Caso contrário, ela precisa se reinventar ou enfrenta a ameaça de morrer prematuramente.

Startups são somente empresas de internet? Não necessariamente.

Elas só são mais frequentes na internet porque é bem mais barato criar uma empresa de software do que uma de agronegócio ou biotecnologia, por exemplo, e a web torna a expansão do negócio bem mais fácil, rápida e barata além da venda ser repetível.

Mesmo assim, um grupo de pesquisadores com uma patente inovadora pode também ser uma startup desde que ela comprove um negócio repetível e escalável.

<https://www.startse.com/noticia/startups/18963/afinal-o-que-e-uma-startup>

O que é uma startup?

Empreender, sobretudo, significa andar pelos próprios pés e rumo a um caminho desconhecido! Venha fazer parte desta revolução.

Startup é uma empresa jovem com um modelo de negócios repetível e escalável, em um cenário de incertezas e soluções a serem desenvolvidas.

Embora não se limite apenas a negócios digitais, uma startup necessita de inovação para não ser considerada uma empresa de modelo tradicional.

De fato, startup é um termo que está na moda e empreender virou o sonho de muita gente, tanto no Brasil quanto fora dele.

Um erro comum que permeia a definição de startups é se elas são somente empresas de internet.

Não necessariamente, elas só são mais frequentes na Internet porque é bem mais barato e facilmente propagável criar uma empresa online do que uma de agronegócio, por exemplo.

Há bastante espaço para discussão e interpretação do significado real do que é uma startup

.

Muitas pessoas dizem que qualquer pequena empresa em seu período inicial pode ser considerada uma startup.

Outros defendem que uma startup é uma empresa com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores.

Há ainda quem diga que a abre aspas tia do cachorro-quente fecha aspas é uma startup e uma franquia de lanches é uma empresa.

Se desmembrando a palavra, chegamos ao ato de iniciar algo, seria todo empreendimento um dia uma startup?

A resposta é dois pontos não! Existem algumas características que definem esse tipo de empresa que excluem negócios tradicionais.

Elas são dois pontos modelo de negócio inovador, repetível e escalável e cenário de incertezas.

Características de uma startup.

O que é um modelo de negócios?

É um negócio escalável e repetível?

O que pode ser considerado um cenário de incertezas?

Esses fatores essenciais para uma startup e são tópicos recorrentes no ecossistema.

No entanto, não são óbvios para quem não está familiarizado com o meio. Para não restarem dúvidas, a gente explica em detalhe dois pontos.

Modelo de negócios.

<https://acestartups.com.br/o-que-e-uma-startup/>

O que é uma startup?

O mercado brasileiro passou a escutar a palavra startup com uma inegável frequência ao longo dos últimos anos.

Mas ainda falta uma definição formal do termo.

Propagado nos Estados Unidos durante a década de 1990, o termo startup deve muito de sua popularização às empresas ligadas ao segmento da tecnologia criadas no Vale do Silício (na Califórnia) durante essa época.

Embora gere muitas incertezas em relação ao seu potencial de sobrevivência, uma startup é definida hoje, de forma geral, como abre aspas uma organização temporária com um modelo de negócios escalável e repetível fecha aspas.

Empresas bem estabelecidas não entram nesta definição.

Facebook, Google e Twitter já deixaram de ser startups por esta visão.

Seus modelos de negócio já estão sólidos abre parênteses tanto que já possuem capital aberto em bolsa fecha parênteses.

Não é como se corressem o risco de fechar, mudar de rumo a cada mês.

Desde a [forma de ganhar dinheiro à](http://goace.vc/modelo-de-negocio-como-sua-startup-vai-ganhar-dinheiro/?__hstc=171384959.68b6fc7e2a64821cc4e319618685a591.1566245458437.1566245458437.1566245458437.1&__hssc=171384959.1.1566245458438&__hsfp=1428181942) cultura e organização de pessoal estão bem fundamentadas.

Na fase startup, o negócio depende diretamente dos membros que estão a frente dele.

Isso não quer dizer que todo negócio iniciante é uma startup.

O que é um [modelo de negócios](http://goace.vc/modelo-de-negocio-como-sua-startup-vai-ganhar-dinheiro/?__hstc=171384959.68b6fc7e2a64821cc4e319618685a591.1566245458437.1566245458437.1566245458437.1&__hssc=171384959.1.1566245458438&__hsfp=1428181942) escalável?

É aquele que consegue aumentar sua receita de maneira desproporcional ao aumento de custo, gerando um descolamento de lucro.

um negócio escalável precisa ter ganho de grana abre parênteses e de clientes/usuários fecha parênteses de forma desproporcional.

Não é como se a startup tivesse um tamanho e nunca mais gastar nada.

O fator de repetibilidade numa startup está na não personalização do que é entregue para o cliente.

O que acontece é que mesmo já sendo uma grande empresa, muito estável, o Facebook continua adotando a cultura de startup e também seu princípio do modelo de negócios repetível e escalável.

É uma selva aí fora. Todo dia empreendedores estão tentando fazer as pessoas usarem seus aplicativos, entrarem em seus sites, pagarem por seus sistemas.

Hoje uns estão bem, com um modelo de negócio aparentemente funcional.

Amanhã o mercado dá uma rasteira, um concorrente cresce absurdamente e tudo muda.

Ou seja, lidar com a incerteza e o risco é parte da vida de quem está no mundo das startups.

E nem vamos falar de sócios que vão embora do nada, brigam.

<https://www.sbcoaching.com.br/blog/startup/>

startup: definição, tipos, exemplos e dicas para o sucesso.

A startup é a célula de inovação que molda a economia do futuro.

Olhe ao redor e comprove: as startups são a grande aposta do mercado e formam verdadeiros ecossistemas no mundo todo.

São empresas de baixo capital inicial e rápido crescimento, com dna jovem e um modelo de negócio promissor.

Mas, para ingressar no universo das startups, não basta ter uma grande ideia.

É preciso trabalhar duro, conhecer o cliente a fundo e ter coragem para correr riscos em busca de sonhos ambiciosos.

A startup é uma empresa em fase embrionária que busca um modelo de negócio repetível, escalável e altamente lucrativo, priorizando a inovação em um ambiente de alto risco.

Uma startup é uma instituição humana desenhada para criar um novo produto ou serviço em condições de extrema incerteza.

O risco intrínseco das startups está no caráter experimental do negócio, pois sua operação é totalmente diferente das empresas convencionais.

Enquanto os empreendedores tradicionais desenham um modelo previsível antes de iniciar suas operações, os idealizadores de startups partem de uma solução inovadora e a desenvolvem conforme recebem o feedback do mercado.

Ou seja, é a resposta dos clientes e investidores que determina o sucesso da startup, que começa apenas com uma hipótese e arrisca tudo para provar seu valor.

É por isso que as startups são focadas na solução de problemas em massa, tendo um papel relevante na sociedade.

Além disso, o espírito da startup é jovem e fortemente vinculado à pesquisa, investigação e ousadia.

assim, a dinâmica do mundo atual inspira o nascimento dessas empresas visionárias, em meio às transformações do mercado e avanço irrefreável da tecnologia.

A origem do termo startup no contexto dos negócios é incerta, mas remete a um artigo publicado na revista forbes em mil novecentos e setenta e seis.

No entanto, a palavra startup já era utilizada por autores economistas desde o século dezessete, sendo adaptada após a chegada da abre aspas bolha da internet fecha aspas mil novecentos e noventa e seis até dois mil e um.

Apesar da forte ligação com a tecnologia, uma startup não precisa, necessariamente, trabalhar com produtos digitais.

Do mesmo modo, é errado classificar qualquer empresa recém-fundada ou pequeno negócio como startup, pois o que define esse tipo de empreendimento é o crescimento rápido.

Ou seja, a essência da startup é sua capacidade de escalar o negócio e crescer rapidamente.

Se traduzirmos a palavra startup para o português, chegamos a termos como arranque, inicialização, partida e lançamento.

É justamente o que essas empresas buscam: dar a partida em negócios inovadores, arrancando na frente com soluções criativas que atingem milhões de pessoas.

Esses investidores enxergam nas startups um universo fascinante de crescimento financeiro, tecnologias disruptivas e talentos excepcionais.

Assim, muitos optam pelo investimento de alto risco porque acreditam no potencial humano e no desenvolvimento da nova economia.

Outros querem inserir suas empresas no incrível ecossistema de inovação das startups, enquanto incorporam os jovens talentos de alta performance e seus insights valiosos.

Seja qual for o propósito do investidor, as startups representam o que há de mais revolucionário e audacioso nas carteiras de investimento.

Mas, como dizem os especialistas, o risco é proporcional ao prêmio.

Há vários modelos de funcionamento possíveis para uma startup, mas a base de operação é a mesma.

O ponto de partida de toda startup é criar uma solução inovadora para um problema que ainda não foi devidamente solucionado pelo mercado.

A estrutura passa pela segmentação de clientes, proposta de valor, escolha de canais, estratégias de relacionamento, fontes de receita, atividades chave e parcerias chave.

Outro modelo conhecido é o de abre aspas startup enxuta fecha aspas, proposto pelo livro já mencionado de eric ries, que se baseia em uma metodologia de rápida passagem pelos ciclos abre aspas construir, medir e aprender fecha aspas.

A startup enxuta ou lean startup transforma ideias nos chamados produtos mínimos viáveis abre parênteses mvp fecha parênteses , que representam o menor produto capaz de percorrer o ciclo de feedback com o menor esforço e de forma mais rápida.

Ou seja, o funcionamento da startup ocorre em um ciclo de construção, mensuração de resultados e aprendizagem.

Primeiro a ideia é transformada em produto, depois a reação dos clientes é medida e, então, a empresa aprende como [direcionar seus esforços para o sucesso](https://www.sbcoaching.com.br/blog/tudo-sobre-coaching/o-que-e-o-sucesso/).

É por isso que o modelo organizacional das startups se diferencia das empresas tradicionais dois pontos seu crescimento se baseia na aprendizagem e experimentação contínua.

Por essa razão, sua estrutura também é muito diferente, envolvendo [equipes enxutas](https://www.sbcoaching.com.br/coaching/trabalho-equipe-liderar) em espaços descontraídos.

Afinal, o espírito inovador e ágil das startups exige um modelo muito mais flexível, dinâmico e criativo.

A inovação é o próprio dna da startup, pois sua missão é encontrar soluções que ninguém havia pensado antes.

assim, toda startup tem como característica o [diferencial competitivo](https://www.sbcoaching.com.br/blog/carreira/mostre-seu-diferencial/) no mercado, a partir de um modelo de negócio e produto/serviço inovador.

A startup se caracteriza pela capacidade de se repetir, ou seja, entregar os mesmos produtos e serviços de modo reprodutivo, sem a necessidade de customizar em excesso.

O potencial de atingir grandes mercados com uma estrutura enxuta é um dos principais traços das startups.

Além disso, o próprio modelo de negócio pode ser reproduzido e aplicado em outros segmentos, tamanha sua eficiência.

Com um capital inicial muito baixo, a empresa pode chegar a alcançar milhões de consumidores.

Em um cenário de incertezas, a startup precisa ser muito flexível para acompanhar as mudanças e lidar com os períodos de altos e baixos.

A própria rotina dos colaboradores é muito dinâmica, pois a flexibilidade de horários e projetos é essencial para [extrair o melhor de cada profissional](https://www.sbcoaching.com.br/blog/motivacao/como-motivar-seus-funcionarios-para-que-tenham-o-melhor-desempenho/).

Como as startups costumam ser pequenas, as equipes precisam ser muito unidas e trabalhar em absoluta sinergia.

Geralmente, são profissionais de alto nível e multidisciplinares, que conseguem integrar todas as áreas da empresa e construir uma [equipe sólida](https://www.sbcoaching.com.br/blog/flora-victoria/cidadania-e-trabalho-em-equipe/).

O [empreendedorismo](https://www.sbcoaching.com.br/blog/negocios/empreendedorismo-guia/) é inseparável da startup, pois funda as bases de sua existência e modelo de negócio.

Uma das grandes vantagens em criar uma startup de sucesso no Brasil é a possibilidade de vencer a instabilidade econômica e prosperar em qualquer período mesmo com sinais de crise.

boas ideias são a essência das startups, mas não fazem milagre sozinhas.

Lembre-se que todos podem ter ideias incríveis, mas é o [planejamento](https://www.sbcoaching.com.br/blog/atinja-objetivos/o-que-e-planejamento-estrategico/) e execução do negócio que definem o potencial para o sucesso.

O clima informal e descontraído das startups é um grande atrativo, com direito a privilégios como a flexibilidade de horários e videogame na sala de reunião.

Boa parte do sucesso das startups está nas equipes seletas, que concentram talentos excepcionais em uma estrutura de proporções reduzidas.

o brasil entrou para o ranking das startups de sucesso em dois mil e dezoito, com seus seis primeiros unicórnios [listados pela cb insights](https://canaltech.com.br/startup/brasil-e-vanguarda-das-startups-confira-seis-unicornios-que-despontaram-em-2018-125793/).

O termo unicórnio se refere às startups que alcançam o valor de mercado de um bilhão de dólares americanos, que já somam duzentos e setenta empresas no mundo.

O coaching é a metodologia ideal para o empreendedor que decidiu se aventurar no mundo das startups.

O impacto das startups em escala global é recente, o que demonstra que há muito espaço para novas ideias e empreendedores corajosos dispostos a perseguir seus objetivos.

<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2018-07/startups-crescem-no-brasil-e-consolidam-nova-geracao-de-empreendedores>

O empreendimento se caracteriza pela inovação do serviço produzido, geralmente de base tecnológica, desenvolvido a custos menores e processos mais ágeis.

As startups tanto podem oferecer serviços e produtos diretamente para o consumidor, quanto para outras startups.

Quando alcançam maturidade, elas se sobressaem na oferta de serviços para grandes empresas que terceirizam as atividades relacionadas à inovação, pesquisa e desenvolvimento.

Geralmente, as startups atuam em rede e funcionam melhor em ambientes que oferecem condições de desenvolvimento de uma cultura de inovação e empreendedorismo.

Startups são portadoras de inovação tecnológica, que geram empregos qualificados, que tem um efeito multiplicador na economia e geram um incremento de eficiência.

<http://www.anjosdobrasil.net/o-que-eacute-um-investidor-anjo.html?gclid=CjwKCAjwkenqBRBgEiwA-bZVtpa3bG9AAVPiflfB1pagtFC4H9qLVGvY30GSVcqudpYVd_A9zPMp6xoC0OQQAvD_BwE>

O investimento anjo é o investimento efetuado por pessoas físicas com seu capital próprio em empresas nascentes com alto potencial de crescimento as startups.

O investidor anjo tem como objetivo aplicar em negócios com alto potencial de retorno, que consequentemente terão um grande impacto positivo para a sociedade através da geração de oportunidades de trabalho e de renda.

Em resumo, para uma empresa ser considerada uma startup ela precisa se enquadrar nos

seguintes parâmetros, sendo o primeiro e mais importante ser uma operação em fase inicial

<https://economia.ig.com.br/2016-06-30/startup-conceito.html>

O conceito de startup passou a ser difundido no brasil em dois mil e onze.

O formato é simples, se enquadra como startup uma ideia inovadora que seja capaz de ter alta rentabilidade em curto período de tempo.

assim como a ideia de inovação, a necessidade de gerar valor aos consumidores é fundamental para os empreendedores com ideias geniais.

Dados consolidados no setor no Brasil são escassos, mas é possível ter uma noção do quanto esse tipo de empreendedorismo pode fomentar os negócios e a economia brasileira.

<https://blog.algartelecom.com.br/financas/conheca-7-maneiras-de-investir-em-startups/>

Algumas pessoas acreditam que qualquer pequena empresa em seu período inicial pode ser considerada uma startup.

Outras defendem o conceito de que é uma empresa com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores.

investidores de uma startup é um grupo de pessoas de perfil empreendedor, caracterizado pela autonomia, dedicação e risco, à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, que atraem e pedem por valor e inovação.

Após a comprovação de que ele existe e a receita começar a crescer, provavelmente será necessária uma nova leva de investimento para essa startup se tornar uma empresa sustentável.

Quando se torna escalável, a startup deixa de existir e dá lugar a uma empresa altamente lucrativa.

Diferente do que diz o senso comum, startups não são somente empresas de internet.

Elas só são mais frequentes online porque é mais barato criar uma empresa de software do que uma de agronegócio ou biotecnologia, por exemplo.

Para aqueles que acompanham o mundo das startups, o bootstrapping é o primeiro passo dos investimentos.

capital semento dois pontos esta é uma boa fonte de recursos para empresas que ainda não estouraram, mas que já têm produtos ou serviços lançados no mercado e algum faturamento.

O capital semente apoia startups em fase de implementação e organização de operações, muitos deles concebidos no seio das incubadoras de empresas.

aceleradoras dois pontos apesar de serem um tipo moderno de incubadoras de empresas, as aceleradoras têm uma metodologia mais complexa.

venture capital é uma modalidade de investimento utilizada para apoiar negócios por meio da compra de uma participação acionária, geralmente minoritária, com objetivo de ter as ações valorizadas para posterior saída da operação.

venture building o modelo mescla características das incubadoras, aceleradoras e venture capital, sendo que fornece todo o planejamento estratégico, a captação de recursos financeiros e humanos e estrutura física.

Para começar, o investimento é baixo e com grande potencial a longo prazo.

Quando se investe em uma startup e ela dá certo, os lucros podem multiplicar o seu investimento inicial a longo prazo e acima da inflação.

Investir em uma startup é apostar em uma ideia, por isso, se você é uma pessoa conservadora e não está disposta a assumir riscos, esse investimento pode não ser a melhor ideia.

<https://abstartups.com.br/o-que-e-uma-startup/>

Uma das características mais importantes de uma startup está em sua capacidade de [ganhar escala rapidamente,](https://abstartups.com.br/2017/05/26/porque-lean-startup-muda-tudo/) ou seja, de ter seus produtos utilizados por um número grande de pessoas em pouco tempo.

Uma startup também costuma apresentar baixo esforço de replicação de seus produtos, isto é, custos de operação que cresçam proporcionalmente a taxas menores que sua receita, na medida em que a empresa ganha escala.

Por essa razão, utilizam de forma intensiva a tecnologia, em especial as tecnologias da informação e a Internet.

Outra característica importante de uma startup é o ambiente de incerteza no qual ela está inserida.

Em sua fase inicial, muitos elementos que compõem seu modelo de negócio estão ainda incertos e pouco definidos.

Inovação dois pontos a startup apresenta um produto ou serviço novo ou com aspectos novos em seu modelo de negócio para o mercado a que se destina, como elementos de diferenciação.

Escalabilidade dois pontos o modelo de negócio de uma startup precisa ser escalável, isto é, poder atingir rapidamente um grande número de usuários a custos relativamente baixos.

Repetibilidade dois pontos o modelo de negócios de uma startup deve ser repetível, ou seja, deve ser possível replicar ou reproduzir a experiência de consumo de seu produto ou serviço de forma relativamente simples.

Flexibilidade e rapidez dois pontos em função de sua característica inovadora, do ambiente incerto e altamente competitivo, a startup deve ser capaz de atender e se adaptar rapidamente demandas do mercado.

No universo das startups, considerando seu ambiente de incerteza e de rápidas mudanças, tem sido muito utilizada a ferramenta quadro de modelo de negócios.

Para muitas pessoas ligadas à área, como empreendedores e investidores, toda empresa no seu estágio inicial pode ser considerada uma startup.

Essa definição nos permite explorar em mais detalhes o universo ao redor de uma startup dois pontos a busca por um modelo de negócios que seja lucrativo como principal objetivo do negócio, independentemente da sua indústria.

se uma empresa busca por um modelo que seja repetível e escalável quer dizer que também está buscando por uma espécie de automação do seu modelo.

Neste caso, o empreendedor, ou o grupo de empreendedores, tira dinheiro do próprio bolso para investir na empresa.

Para aqueles que acompanham o mundo das startups, o bootstrapping é o primeiro passo dos investimentos.

Praticamente todas as startups criadas começam com o sistema bootstrapping até conseguirem investimentos maiores.

É o investimento efetuado por pessoas físicas com seu capital próprio em empresas nascentes com alto potencial de crescimento.

O investidor anjo tem como objetivo aplicar em negócios com alto potencial de retorno.

O [capital semente](https://abstartups.com.br/2017/01/18/aprenda-ja-o-que-e-o-capital-semente/) apoia startups em fase de implementação e organização de operações, muitos deles concebidos no seio das incubadoras de empresas.

Neste estágio inicial, os aportes financeiros ajudam, entre outras funções, na capacitação gerencial e financeira do negócio.

as i[ncubadoras representam um modelo mais tradicional de investimento](https://abstartups.com.br/2017/04/13/incubadora-de-empresas-o-que-e-e-para-que-serve/) a partir de um projeto ou uma empresa que tem como objetivo a criação ou o desenvolvimento de pequenas empresas ou microempresas.

[as aceleradoras têm uma metodologia mais complexa.](https://abstartups.com.br/2017/04/06/aceleradora-de-startups-o-que-e-e-para-que-serve/)

as aceleradoras recebem uma participação acionária. abre aspas em geral, elas investem até r cifrão cem mil e depois de quatro meses as empresas estão livres fecha aspas.

venture capital é uma modalidade de investimento utilizada para apoiar negócios por meio da compra de uma participação acionária, geralmente minoritária, com objetivo de ter as ações valorizadas para posterior saída da operação.

venture capital o risco se dá pela aposta em empresas cujo potencial de valorização é elevado e o retorno esperado é idêntico ao risco que os investidores querem correr.

venture building p modelo mescla características das incubadoras, aceleradoras e venture capital, sendo que fornece todo o planejamento estratégico, a captação de recursos financeiros e humanos e estrutura física.

Geralmente a participação de uma [venture builder](https://abstartups.com.br/2017/03/31/o-que-um-investidor-procura-sem-bullshit/) numa startup é grande, chegando a até oitenta por cento da estrutura acionária na fase inicial.

<https://blog.toroinvestimentos.com.br/startup-o-que-e-como-funciona>

Cada vez mais as pessoas vêm se interessando em trabalhar no seu próprio negócio.

Seja no brasil ou no exterior, seguir o caminho do empreendedorismo virou o objetivo de vida de muita gente e, nesse cenário, temos ouvido falar muito sobre um tipo de empresa: as startups.

Hoje em dia, começar uma startup é o sonho da maioria das pessoas que empreendem, inspiradas, principalmente, pela história de empresas que começaram do zero e se transformaram em gigantes que valem bilhões de dólares.

Mas no final das contas o que é uma startup?

O que significa startup?

Quais as diferenças para uma empresa tradicional?

Confira mais sobre o tema e tire suas dúvidas agora.

O conceito de startup se trata de uma empresa em fase inicial que possui uma proposta de negócio inovadora e com um grande potencial de crescimento.

Elas podem atuar em qualquer área ou tipo de mercado e, normalmente, utilizam a tecnologia como base para suas operações.

O termo startup surgiu no famoso vale do silício, uma região da califórnia especializada em alta tecnologia e inovação.

Elas ficaram conhecidas no mundo inteiro principalmente durante a abre aspas bolha ponto com fecha aspas quando a popularização da internet do final da década de mil novecentos e noventa impulsionou a criação de inúmeras abre aspas empresas.com fecha aspas.

Este cenário também contribuiu para uma grande movimentação de empresas ligadas à internet na Bolsa de Valores, fato que atraiu atenção de investidores.

Muitos deles alcançaram resultados fantásticos aplicando em ações desse setor.

Que tipo de empresa pode ser considerada uma startup?

É importante destacar que nem toda nova empresa é uma startup e que nem toda startup será assim para sempre.

Uma padaria tradicional que abriu as portas recentemente, por exemplo, não é uma startup, pois abre aspas vender pães fecha aspas já é um negócio tradicional e com viabilidade comprovada.

Uma startup precisa ter uma proposta que ainda não foi testada no mercado e que, por isso, não sabemos se vai dar certo.

Por outro lado, uma empresa inovadora que já consolidou seu modelo de negócios não pode mais ser chamada de startup.

Três características de uma startup.

De forma geral, esse termo caracteriza uma empresa em fase de desenvolvimento que possui três características básicas dois pontos um modelo de negócios inovador, escalável e flexível.

Vamos à explicação de cada um desses fatores?

A inovação é a capacidade de propor soluções criativas, únicas e fora do comum para determinado problema.

Toda startup precisa enxergar o mundo de um jeito diferente e oferecer produtos que revolucionam ou que até mesmo criem novos mercados.

Um negócio escalável é aquele que consegue crescer sem aumentar seus custos proporcionalmente.

Ou seja, é a capacidade da empresa de ampliar seu faturamento em um ritmo muito maior do que as despesas, como custos com funcionários, matérias primas, aluguéis, produção, entre outros.

Ser flexível significa ter capacidade de se adaptar com agilidade, tanto internamente quanto externamente.

Toda startup precisa organizar seus processos de forma dinâmica, tomando decisões com rapidez, testando possibilidades, se adequando à demanda do mercado e melhorando constantemente sua forma de trabalho.

Bootstrapping significa montar um negócio usando apenas o próprio dinheiro.

Criar uma startup não é um processo simples e como nem sempre é possível contar com alguém que investe externamente e que acredite no projeto, muitas vezes, quem empreende só consegue iniciar a empresa por meio do bootstrapping, isto é, com recursos próprios.

Em um bootstrapping, é preciso começar pouco a pouco, economizando o máximo de recursos e focando em um modelo de negócios que proporcione retorno financeiro o quanto antes já que qualquer entrada de capital só virá dos primeiros clientes.

Gigantes do mercado de tecnologia como microsoft e dell, por exemplo, foram criadas apenas com os recursos de seus fundadores.

Investidor anjo é a pessoa que investe em projetos iniciantes que tenham alto potencial de crescimento, como as startups.

Basicamente, a pessoa que investe aplica seu dinheiro em troca de uma participação minoritária na empresa abre parênteses equity fecha parênteses.

Além de fornecer o capital necessário para a empresa começar, um investidor anjo também funciona como uma espécie de mentor dando conselhos e conectando os empreendedores com sua rede de relacionamento.

No entanto, existem pessoas que preferem investir em empresas já consolidadas no mercado devido o seu histórico positivo no mercado.

Se você é este tipo de investidor, você pode conseguir uma ótima rentabilidade investindo em ações de empresas que possuem boas perspectivas de crescimento e valorização.

Começar um negócio próprio não é uma tarefa fácil, mas por não se tratar de uma empresa comum, a criar uma startup é um processo ainda mais intenso e complexo.

Geralmente, os primeiros passos para começar são dois pontos.

Todo bom negócio começa com uma boa ideia.

Por isso, antes de tudo, o fundador ou fundadora precisa identificar uma oportunidade de mercado, como um problema a ser resolvido, e encontrar uma solução inovadora que gere valor para o público alvo em questão.

O jeito mais eficiente para saber se uma ideia tem futuro é testá la diretamente com seus potenciais clientes.

Para isso, é preciso desenvolver e lançar uma primeira versão básica da sua solução no mercado, também conhecida como mínimo produto viável ou mvp abre parênteses minimum viable product fecha parênteses.

Depois de descobrir como o público potencial reagiu à proposta da empresa, o empreendedor já consegue avaliar se a sua hipótese faz sentido.

A partir disso, é possível identificar qual a verdadeira viabilidade do negócio, alinhando sua solução com a demanda do mercado, adaptando o produto com base no retorno dos primeiros usuários e corrigindo erros de desenvolvimento.

Dificilmente um empreendedor vai conseguir tocar tudo sozinho.

Logo, é conveniente contar com, pelo menos, um sócio para começar o projeto.

O importante aqui é encontrar parceiros com habilidades complementares, ou seja, se o empreendedor é da área de negócios, o recomendável é se juntar a um sócio com o perfil mais técnico.

À medida que o negócio for crescendo, os sócios também precisarão recrutar colaboradores para desempenhar funções específicas dentro da nova empresa, como cuidar do departamento pessoal, do marketing e da área financeira.

Toda empresa precisa de capital para começar, e como se trata de um negócio inovador, a necessidade de investimento inicial para se desenvolver é ainda maior.

Por isso, muito provavelmente a empresa vai precisar de recursos externos para dar sequência ao projeto, em um determinado momento.

Com um modelo validado em mãos, o empreendedor pode tentar atrair investidores anjo, aceleradoras ou fundos de investimento para financiar o negócio.

Existem diversas empresas e organizações que podem auxiliar no desenvolvimento de uma startup.

As duas principais são as incubadoras e as aceleradoras.

Entenda as diferenças entre elas dois pontos.

Apoiam empresas que ainda estão na fase de ideia e desenvolvimento.

Possuem um foco maior em projetos de inovação, principalmente na área da ciência e tecnologia.

São administradas por organizações sem fins lucrativos, como universidades, centros de pesquisa, entidades de apoio ao empreendedorismo e iniciativas governamentais.

Fornecem estrutura, mentoria e investimento para o desenvolver do projeto, geralmente sem cobrar nada em troca.

Apoiam empresas iniciantes que já estão em funcionamento, com um modelo testado e aprovado pelo mercado.

Possuem um foco maior em negócios com alto potencial de crescimento.

São administradas por empresas, pessoas que investem e que empreendem em busca de novas oportunidades.

Fornecem estrutura, investimento e orientação voltada para o mercado, mas geralmente cobrando uma participação na empresa acelerada.

O startup weekend é um evento de empreendedorismo que reúne desenvolvedores, designers e entusiastas em um mesmo espaço durante um final de semana.

A ideia é fazer com que os participantes formem equipes para desenvolver o projeto de uma empresa totalmente nova em apenas cinquenta e quatro horas.

Durante a sexta, o sábado e o domingo, as equipes trabalham para montar um plano de negócios, validar ideias e construir uma versão mínima do produto.

No final, os projetos são apresentados e passam pela avaliação de uma bancada formada por especialistas em empreendedorismo e inovação.

Organizado pela google for entrepreneurs, o evento acontece em várias cidades do brasil e do mundo e é uma excelente oportunidade para apresentar ideias inovadoras e encontrar parceiros interessados em desenvolvê-las.

Como você aprendeu aqui, em um mundo em constante desenvolvimento, as startups permitem que ideias inovadoras possam ser transformadas em realidade de forma rápida e eficiente criando novos produtos, serviços, mercados e trazendo impactos positivos para a vida de todos nós.

E assim como a startup oferece boas oportunidades para quem deseja abrir o seu negócio, ela também funciona como oportunidade de investimento.

Mas é importante lembrar que antes de investir, é importante conhecer o seu perfil e o tipo de investimento que se adequa a ele.

Conhecendo as aplicações disponíveis na corretora, ficará mais assertivo a montagem de uma carteira diversificada.

<https://www.blogsenacsp.com.br/o-que-e-startup-entenda-como-funciona-esse-tipo-de-empresa/>

O número de startups no brasil praticamente dobrou em cinco anos.

Segundo dados da associação brasileira de startups abre parênteses abstartups fecha parênteses, em dois mil e doze, início esse novo mercado, havia cerca de duas mil quinhentas e dezenove startups.

De acordo com o serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas abre parênteses sebrae fecha parênteses, startup é um grupo de pessoas que, em condições de extrema incerteza, trabalha à procura de um modelo de negócio que seja dois pontos.

Montar um plano de negócio e validar a ideia da startup são etapas fundamentais.

Outro jeito de ganhar apoio é com as aceleradoras de startups ponto e vírgula algumas contam até com incentivo de governos e universidades.

Como o ambiente online permite o crescimento rápido, barato e em larga escala, muitas startups são ligadas à internet e atuam com sites e aplicativos.

<https://www.significados.com.br/startup/>

Startup significa o ato de começar algo, normalmente relacionado com companhias e empresas que estão no início de suas atividades e que buscam explorar atividades inovadoras no mercado.

Empresas startup são jovens e buscam a inovação em qualquer área ou ramo de atividade, procurando desenvolver um modelo de negócio escalável e que seja repetível.

Muitos empreendedores com ideias inovadoras e promissoras, principalmente associadas à tecnologia, encontraram financiamento para os seus projetos, que se mostraram extremamente lucrativos e sustentáveis.

Naquele período, grande parte da explosão de empresas startup surgiu no vale do silício abre parênteses silicon valley fecha aspas, uma região da califórnia, estados unidos, de onde saíram empresas como google, apple inc., facebook, yahoo!, microsoft, entre outras.

Contudo, os empreendedores devem ter em mente que a fase inicial de uma startup é sempre marcada por um cenário de incertezas.

As primeiras empresas a seguir o modelo startup começaram a aparecer no brasil no começo do século vinte e um, sendo que a partir de dois mil e dez este ramo apresentou um crescimento vertiginoso, de acordo com dados da associação brasileira de startups abstartups.

<https://administradores.com.br/noticias/como-e-trabalhar-em-uma-startup>

O dia a dia de quem trabalha em uma empresa startup, que nasceu para desbancar modelos tradicionais de negócio, pode ser considerado uma montanha russa.

Pessoas que não são pró ativas tendem a ter dificuldade com uma estrutura de gestão horizontal, como em uma startup, onde muitas vezes você é seu próprio chefe.

Com isso, é correto afirmar que o profissional deve ter sede de conhecimento e possuir um perfil hands on.

Em contrapartida, trabalhar em uma startup faz com que o profissional desenvolva múltiplas habilidades.

Isso acontece porque a estrutura é muito flexível e geralmente o quadro é enxuto, o que pode te levar a aprender tarefas diferentes e tomar decisões que, em empresas tradicionais, não estariam em seu escopo.

Além disso, a equipe reduzida e o perfil colaborativo levam a uma proximidade diferenciada com os colegas de trabalho.

Se você busca um ambiente desafiador, flexível, onde pode encontrar estímulo diário para se superar e aprender muito, mas saindo da zona de conforto, você precisa de uma startup na sua carreira.

<http://www.bariguicreditointeligente.com.br/blog/?p=38121>

A definição empresarial de Startups mudou bastante ao longo dos anos.

Hoje, startups são definidas como empresas que tem como conceito tipos de negócios escaláveis e replicáveis, ou seja, empresas inovadoras e com capacidade de crescimento rápido

Uma maneira de definir bem uma Startup é relacioná-la com uma empresa tradicional.

Em resumo, toda Startup começa como uma pequena empresa, mas nem toda pequena empresa é uma Startup.

Na hora de contratar colaboradores, as Startups possuem vários critérios, o que acaba espelhando uma empresa onde as equipes são a cara do negócio.

A personalidade das Startups requer colaboradores que consigam se adaptar ao ambiente de trabalho onde a velocidade é rápida e está sempre mudando.

<https://investorcp.com/gestao-empresarial/o-que-e-startup/>

O termo [startup](https://investorcp.com/valuation-para-startups/) é relativamente novo e cada vez mais utilizado.

Apesar de muito difundido, poucos realmente sabem dizer o que define uma startup.

Alguns acreditam que é uma empresa pequena ou uma empresa em seu período inicial.

Outros dizem que é uma empresa com custos de manutenção muito baixos, mas com enorme potencial de crescimento ou até que são apenas empresas de internet ou de tecnologia.

O termo startup surgiu há algum tempo nos estados unidos, mas se popularizou no Brasil a partir da bolha das empresas ponto-com, entre o anos de mil novecentos e noventa e seis e dois mil e um.

Tal bolha especulativa fez com que as ações das novas empresas de tecnologia da informação e comunicação alocadas no espaço da internet ficassem em alta.

Assim, fez difundir o termo que inicialmente se referia ao grupo de pessoas trabalhando em ideias de negócios diferentes e com alto potencial de crescimento.

Considerando-se a etimologia da palavra, startup é sinônimo de iniciar algo e colocar em funcionamento.

Porém a definição mais atual é: grupo de pessoas a procura de um modelo de negócio inovador, repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza e com soluções a serem desenvolvidas.

Tal conceito envolve alguns termos que precisam ser melhor explicados dois pontos.

Modelo de negócio refere-se a como o negócio funciona para gerar valor ao cliente abre parênteses solucionar seus problemas fecha parênteses e para a empresa abre parênteses rentabilidade do negócio fecha parênteses.

Logo, o foco não é apenas no produto, mas no seu valor.

O maior desafio para startups é desenvolver um modelo de negócio inovador.

Inovação refere-se ao [desenvolvimento de um produto](http://br.blog.trello.com/gestao-de-desenvolvimento-de-produtos/), serviço ou modelo de negócio completamente novo ou ainda pouco explorado.

Apresenta diferenciais valorizados pelo mercado e percebidos como algo novo e superior em relação aos concorrentes e às soluções previamente apresentadas para os problemas dos consumidores.

Por ter esse caráter inovador, muitas vezes utiliza-se recursos digitais, mas não se limita a isso.

É por causa desse aspecto que as pessoas acreditam que startups são apenas empresas de base tecnológica relacionadas à internet.

Realmente é mais comum encontrá-las na internet, visto que é um meio mais rápido, barato e fácil de se propagar, mas não se limitam a isso.

Ser repetível significa que o modelo de negócio é capaz de entregar o mesmo produto ou serviço em escala potencialmente ilimitada sem muitas customizações e adaptações, ou seja, é possível replicar e reproduzir a experiência do produto ou serviço de forma simples.

Ser escalável significa crescer cada vez mais sem que isso influencie no modelo de negócios, podendo atingir rapidamente um grande número de consumidores a custos baixos, tornando a margem mais alta.

Um modelo de negócio repetível e escalável é uma das chaves de sucesso de startups, uma vez que este tende a atingir um grande número de clientes e gerar lucro de forma mais rápida, sem um aumento significativo dos custos e sem a necessidade de customizações para cada cliente específico.

Cenário de incertezas significa que não há garantias de que a ideia do modelo de negócio irá dar certo e será bem-sucedida.

Por ser uma ideia inovadora e disruptiva, não há em que se basear para atingir o sucesso e não é possível verificar se a ideia é bem aceita previamente pelo mercado.

Tal ambiente é considerado incerto até que o modelo de negócio comece a mostrar que vai vingar e sua receita comece a crescer.

Caso o modelo inicial não se mostre assim, é necessário repensar e até mesmo reinventar todo o modelo, o que pode significar a necessidade de um novo montante de investimento.

É muito comum as startups pivotarem seus conceitos, produtos, serviços e públicos-alvo, por exemplo, até encontrarem o modelo ideal.

É por isso que ao pensar em startup é necessário pensar em capital de risco, visto que encontrar o modelo certo de imediato é uma tarefa difícil.

Tal capital é de extrema importância na iniciação e no desenvolvimento, até que elas possuam receita suficiente para se consolidar.

Uma forma de lidar com a incerteza é iniciar a startup com um [produto mínimo viável](http://www.venki.com.br/blog/o-que-e-o-produto-minimo-viavel/), MVP, que tem como objetivo validar o modelo ajudando a compreender melhor o que o público-alvo deseja e gastando o mínimo possível.

Após a validação e comprovação do modelo, receitas começam a crescer e a startup começa a avançar rumo a se tornar uma empresa sustentável.

As startups podem ser divididas de várias formas.

Seguem abaixo seis classificações utilizadas pelo mercado dois pontos.

Small-Business Startups dois pontos empreendedores iniciantes, com pouca experiência e visão administrativa limitada, que comandam e controlam a própria empresa e não tem muito interesse em expandir o negócio, apenas movimentam a economia local ponto e vírgula.

Scalable startups dois pontos empreendedores que encontram um modelo de negócio com grande potencial de crescimento e que necessita de investimento para crescer, ou seja, já funcionam, mas precisam de capital de risco para expandir.

Tais empreendedores visam, inclusive, desenvolver o seu negócio para abrir capital na bolsa ou ser comprado por investidores no futuro ponto e vírgula.

Lifestyle startups: empreendedores que são movidos por um sonho e trabalham com uma ideia que amam.

Tais empreendedores geram renda, mas sem deixar de fazer o que gostam já que não visam apenas dinheiro ponto e vírgula.

Buyable startups: empreendedores com uma grande ideia e que precisam, então, de capital de risco para concretizá-la e instrumentalizar um modelo de negócio ponto e vírgula.

Social startup: pessoas que têm a ideia de fazer a diferença no mundo, ajudar outras pessoas e gerar resultados positivos para a sociedade, com ou sem fins lucrativos, ou mesmo uma mistura de ambos ponto e vírgula.

large company startups dois pontos grandes empresas que já estão no mercado e precisam inovar seu modelo de negócio e se reinventar constantemente para sobreviverem, se adaptarem e crescerem nos novos contextos do mercado que está sempre se alterando.

Além disso, em relação ao tipo de modelo de negócio, destacam-se dois pontos.

b dois b ou business to business dois pontos startups que atendem necessidades de outras empresas, não de um consumidor final diretamente ponto e vírgula.

b dois c ou business to consumer dois pontos startups que atendem as necessidades de um consumidor final ponto e vírgula.

b dois b dois c ou business to business to consumer: startups que fazem negócios com outras empresas visando atender à necessidade de um consumidor final.

Em relação aos nichos onde atuam, existem, por exemplo, as fintech abre parênteses startups do ramo financeiro fecha parênteses, health tech abre parênteses ramo da saúde e medicina fecha parênteses, edtech abre parênteses ramo da educação fecha parênteses, lawtech abre parênteses ramo do direito fecha parênteses, dentre outras.

Ao analisar o mercado, é possível verificar que grande parte das grandes empresas surgiu como startups com pouco dinheiro, muito risco e diante de contextos incertos.

A tendência é o surgimento constante de novos modelos de negócios cada vez mais inovadores e disruptivos, exigindo que empreendedores se tornem cada vez mais conectados, competitivos e atualizados para acompanharem a complexidade da atualidade.

a investor conta com uma equipe especializada em avaliações com foco no sucesso dos negócios.

a experiência e seriedade no serviço, aliados à equipamentos de ponta, permitem a entrega de resultados precisos, eficientes e com agilidade.

saiba mais sobre nossos serviços.

<https://www.startse.com/noticia/empreendedores/51130/passo-a-passo-para-criar-uma-startup>

Geralmente, as empresas que ascenderam rápido, chegando a valer milhões em pouco tempo, tiveram uma infraestrutura boa e muito suor por trás do sucesso.

Afinal, não existe startup de uma pessoa só ou que surge de um dia para o outro.

Naturalmente, você irá se deparar com dificuldades de todos os tipos em sua jornada empreendedora: financeira, estratégica e até como montar a sua equipe.

Mas veja pelo lado bom! O custo para lançar uma startup tem diminuído progressivamente e nunca foi tão fácil empreender.

Segundo uma pesquisa realizada pela CB Insights, de dois mil até dois mil e onze, a despesa ao lançar uma startup de tecnologia caiu drasticamente nos Estados Unidos.

Portanto, é possível dizer que, em relação ao investimento inicial, estamos em um momento bem favorável para a criação de uma startup.

Você dificilmente terá a segurança que um emprego normalmente tem, nem sempre o retorno do investimento é garantido e sua dedicação deve ser quase exclusiva

uma vez que, no começo, você pode até conseguir conciliar o seu trabalho junto com os primeiros passos da sua startup, mas isso terá que mudar quando os seus negócios ficam mais sólidos.

Para isso, tenha alguém bom em cada uma das áreas, sendo as mais relevantes: marketing, tecnologia, negócios e design.

Como futuro empreendedor, você deve começar a pensar melhor sobre o problema e a solução, assim como outras variáveis do seu projeto.

A validação é uma parte crucial para transformar o seu projeto em realidade.

É o momento em que você vai pôr à prova todas as hipóteses que veio formulando e ver se elas realmente funcionam.

A validação deu certo, agora é hora de entrar no mercado e procurar pelo encaixe perfeito entre o seu produto e os primeiros clientes.

Sua startup está funcionando e seu produto conseguiu achar um nicho no mercado.

Saber os estágios pelos quais as startups passam é bom para ter uma noção do caminho a ser percorrido.

No entanto, esse caminho possui muitas curvas e desafios se você quiser alcançar o sucesso.

Para evitar tropeçar em qualquer pedra, é importante não deixar de lado fatores que são fundamentais para o crescimento da sua startup.

Antes de tudo, certifique-se que você sabe quem é o seu público-alvo dois pontos qual a faixa etária, sexo, profissão, enfim, o máximo de dados possíveis que conseguir arrecadar.

Mas qual é o melhor para a sua startup? Isso depende do seu processo de vendas e das principais métricas que você tem até o momento.

Acredite, isso será extremamente útil, pois sabendo quem ele é, você sabe do que ele gosta e faz e, como isso, pode moldar o seu produto para ficar cada vez melhor para seu usuário e também ter mais chances de criar um modelo de negócios inovador.

É junto com o público-alvo que você deve criar o seu produto e, para isso, é fundamental sempre procurar feedbacks dos usuários, assim como usar e abusar de pesquisas.

Por isso, é recomendado investir em marketing e vendas.

Como já foi mencionado, o ideal é ter pelo menos um profissional na equipe voltado para essa área.

Marketing é o que vai gerar leads e oportunidades de negócios.

Em startups, é mais focado em métricas e geração de clientes.

Uma delas, por exemplo, é o marketing de conteúdo dois pontos por meio dele, você gera conteúdo relevante, que endurece dores e identifique o que o seu cliente quer.

Para isso, existem três principais modelos de vendas dois pontos self-service abre aspas o cliente entra no site e compra sozinho sem interagir com ninguém fecha aspas, telemarketing abre parênteses um vendedor divulga o produto por telefone fecha parênteses e field sales abre parênteses um vendedor vai pessoalmente até o cliente fazer a oferta fecha parênteses.

Marketing e vendas também necessitam de testes: experimente aos poucos as ferramentas que parecem se adequar melhor aos seus negócios antes de investir muito dinheiro nisso.

O [pitch](http://conteudo.startse.com.br/empreendedores/isabela/pitch/?__hstc=245832795.b2cf0a0d6ec31ad02a8aa5b210491dcf.1566388364736.1566388364736.1566388364736.1&__hssc=245832795.1.1566388364736&__hsfp=763004248) é a compilação das informações mais importantes da sua startup.

Geralmente utilizado para conseguir investimentos, ele também pode ser uma forma de atrair outras oportunidades, como um possível sócio, clientes, entre outros.

Os investidores dificilmente vão se interessar por uma startup que está baseada somente em ideias e não em dados.

<https://www.santandernegocioseempresas.com.br/detalhe-noticia/caracteristicas-das-startups.html>

de maneira geral, as startups são empresas iniciantes que possuem um modelo de negócio com uma solução repetível e escalável, ao mesmo tempo em que mantém a estrutura custos baixa.

a alta capacidade de inovação está diretamente ligada à pouca burocracia para a tomada de decisões.

outra característica importante das startups é a facilidade que elas possuem para cortar despesas e manter o negócio funcionando com poucos investimentos.

grandes empresas como Microsoft, Apple e Google nasceram com pequenas estruturas e, mesmo assim, conseguiram crescer.

o objetivo é fazer com que o negócio produza mais utilizando menos recursos.

planejamento e pesquisa de mercado são determinantes para o desenvolvimento das startups.

para conseguir criar soluções para problemas, essas empresas precisam compreender de forma minuciosa os anseios do seu público-alvo.

a startup constrói o planejamento a fim de concentrar todos os seus recursos na elaboração do produto ou do serviço imaginado.

as características das startups, portanto, podem inspirar a adoção de melhorias na sua empresa.

inovação, pouca burocracia, escalabilidade, custos baixos, planejamento e pesquisa são questões importantes para qualquer negócio que busca a lucratividade.

Assim, busque implementá-las a fim de tornar a empresa mais ágil e em condições de crescer.

<https://www.setting.com.br/blog/gestao-empresarial/tudo-sobre-startup/>

em inglês, startup. Passando para o português, indica uma ação: comece. Mas, começar o quê?

comece por uma ideia e assim que há décadas pequenos empreendedores vêm se superando e transformando seus pensamentos em soluções inovadoras para diferentes públicos.

o espírito de liderança, a vontade de se diferenciar e colocar uma ideia no mercado, mesmo que este seja incerto e cheio de mudanças, é o que muitas vezes pauta o início de uma startup.

os resultados podem ser surpreendentes e são eles que vêm inspirando inúmeras pessoas pelo Brasil e pelo mundo.

de acordo com [levantamentos da Associação Brasileira de Startups](http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2018-07/startups-crescem-no-brasil-e-consolidam-nova-geracao-de-empreendedores) abre parênteses ABStartups fecha parênteses, a estimativa é que haja pelo menos sesenta e dois mil empreendedores e seis mil startups somente no Brasil.

Se considerarmos aquelas ainda na fase inicial, mesmo sem CNPJ, o número de startups ultrapassa dez mil.

Conforme indica o [StartupBase](https://startupbase.abstartups.com.br/stats), maior base de dados de startups brasileiras, quase cinquenta por cento delas são voltadas ao mercado de B2B.

Outro dado interessante da ABStartups é de que setenta e dois por cento são lideradas por pessoas entre vinte e cinco e quarenta anos de idade.

Em relação aos segmentos que mais exploram, educação, agronegócio, finanças, comunicação, comércio on-line, saúde, mobilidade urbana, entretenimento e turismo ficam no topo da lista.

O aumento de startups foi de mais de cento e quatro por cento em apenas cinco anos.

Em dois mil e doze, o número de startups cadastradas era de dois mil quinhentos e dezenove , chegando a cinco mil em dois mil e dezessete.

Como lidar com essa grande tendência, considerando que o número de startups no Brasil aumenta pelo menos vinte por cento todos os anos?

a popularização da palavra abre aspas startup fecha aspas chegou, portanto, junto com ideias novas e promissoras de vários empreendedores que se arriscaram para torná-las lucrativas e sustentáveis.

Ok, mas o que é uma startup de fato, o que significa ter uma startup nos dias de hoje?

Uma startup é uma empresa, primeiramente, iniciante no mercado.

Para ganhar seu espaço, trabalha em cima de uma ideia inovadora que possa gerar valor para inúmeras pessoas. Isto é, o modelo de negócio deve ser repetível e escalável.

Ou seja, que possa ser facilmente replicado e possível de crescer sem que os custos aumentem proporcionalmente.

Uma das principais características da startup é este contraste entre o baixo custo e alto potencial de crescimento.

A intenção é que o modelo atinja e beneficie vários clientes, ao mesmo tempo em que traga um retorno lucrativo sem precisar arcar com grandes investimentos para isso.

O diferencial, aqui, são as ideias, que podem rapidamente acelerar o progresso da startup.

Existem, claro, algumas características que diferem uma startup de uma empresa convencional.

Primeiramente, as startups estão sempre ligadas em inovações, tanto para seu produto/serviço, quanto na busca pelas melhores maneiras de entregá-los ou mesmo de se comunicar com o público e trabalhar internamente.

A grande diferença é que, ao invés de tentarem algo que já foi testado e aceito no mercado para buscar o sucesso, elas resolvem se diferenciar de verdade.

O estudo é com base em seu próprio produto ou serviço, que deve ser o mais inovador possível.

Quanto mais [disruptiva a ideia](https://www.venki.com.br/blog/o-que-e-inovacao-disruptiva/), mais chances de que cresça em uma velocidade acelerada.

E, afinal, a escalabilidade é um dos princípios básicos que as diferem.

Não importa os riscos que corra e as incertezas que tenha, a ideia é não sossegar até que a solução seja de fato vista e reconhecida.

É claro que, além da persistência, é preciso ter o feeling para saber a hora de tentar algo novo.

Muitas startups precisam pivotar até encontrar a melhor forma de entregar a sua solução.

Transformação e adaptação às mudanças são imprescindíveis, coisa que muita empresa hoje em dia se nega para não sair de sua zona de conforto.

As startups, por fim, se diferenciam porque possibilitam a criação de uma identidade verdadeiramente própria.

Afinal, criar algo novo significa não copiar processos existentes, mas realizar testes e moldar a solução até que um novo processo seja criado.

Apesar de suas diferenças, as startups precisam estar atentas ao mercado tanto quanto empresas convencionais.

E, mais do que tudo, precisam ter planejamento, assim como objetivos e metas reais para alcançar.

os exemplos de startups vêm desde aquelas abre aspas Lifestyles fecha aspas, como um esportista apaixonado por Stand Up Paddle que cria um ponto na praia para ensinar outros esportistas

<https://saiadolugar.com.br/startups/>

no meio empresarial, as pessoas têm falado muito a respeito de startups, além delas surgirem diariamente como notícia.

uma prova disso é a criação de sessões especiais exclusivas sobre o tema em grandes portais de empreendedorismo como exame e pegn.

e, embora o conceito já esteja bem difundido no mercado, muitas vezes sua definição não é tão evidente quanto parece.

ao pé da letra, o termo abre aspas startup fecha aspas vem do inglês abre aspas startup fecha aspas que, traduzindo, significa comece.

quanto ao meio empresarial, a definição veio mudando ao longo dos anos.

inicialmente, o conceito estava relacionado a simples abertura de uma empresa de qualquer tipo.

depois, começou a ser associado a novas empresas com baixos custos de subsistência.

hoje, o termo possui uma definição com critérios bem específicos, embora não exista um consenso.

de modo geral, startups são empresas com modelo de negócios escalável e replicável abre parênteses consequentemente inovador fecha parênteses e com grande capacidade de crescimento rápido.

normalmente estão associadas a empresas que trabalham com tecnologia, mas isso não é uma regra, mas costuma ser uma consequência.

primeiro por ser inovador por si só, mas também por que ela pode ajudar no crescimento e desenvolvimento rápido, seja em gestão, entrega ou como meio.

uma boa maneira de definir o que é uma startup é comparando com uma empresa tradicional.

imagine duas mudas de plantas, essencialmente iguais.

a diferença entre elas é dois pontos uma está sendo plantada no ambiente tradicional, ou seja, na natureza.

a outra será cultivada em laboratório.

uma pequena empresa é como esta planta em meio natural dois pontos cresce a seu tempo, está sujeita a mais fatores do ambiente abre parênteses com menor controle fecha parênteses e dá o seu retorno de acordo com sua capacidade abre aspas natural fecha aspas.

Já a startup é a planta gerada em laboratório dois pontos existe um planejamento de crescimento e com isso ele tende a ser muito mais acelerado, com metas, uma espécie de prazo para dar frutos.

Uma fórmula que será aplicada a esta planta para gerar o seu desenvolvimento e, caso isso funcione, é possível replicar em diversas outras plantas do mesmo tipo, colocadas nas mesmas condições.

Mas uma coisa importante dois pontos não é por que a muda está sendo cultivada em laboratório que ela não apresenta mais riscos.

As plantas convencionais crescem desde que o mundo é mundo abre aspas assim como as empresas fecha aspas, já startups são um experimento novo, inovador, impreciso e sem uma fórmula preestabelecida.

Por isso não há garantia de [sucesso](https://saiadolugar.com.br/sucesso/) antes de começar.

O que dá é pra planejar mais para que os riscos sejam previstos logo de início.

Essa possivelmente pode ser uma das palavras que você mais encontrará neste post.

Inovação está no dna de uma startup.

Seja no produto, na equipe, na maneira de executar ou de entregar, ou ainda em todas essas coisas: a inovação é o norte de uma startup.

Afinal é ela que move esse crescimento acelerado, o que não é comum no mercado convencional.

E é importante ressaltar que inovação costuma estar associada a tecnologia, mas nem sempre é assim.

Inovação, no dicionário aurélio significa introduzir novidade, renovar, inventar, criar, e isso não é possível exclusivamente com uma ação tecnológica.

Escalabilidade, essa talvez seja a principal característica.

Sem ela, um negócio não se enquadra como startup e é classificado apenas como pequena ou média empresa.

Escalabilidade, como o próprio nome diz, é a capacidade de ganhar escala, ou seja, crescer quanto aos lucros.

Alguns fatores contribuem diretamente para que essa projeção seja possível e constante, como por exemplo, aumentando a sua capacidade de atendimento sem que isso afete de maneira equivalente os seus custos, seja em pessoal ou infraestrutura.

Boas opções para sua empresa ser escalável são a automação do máximo que conseguir, sem que isso prejudique o cliente e a contratação apenas das melhores pessoas e quando a demanda realmente exige.

Não é incomum ver startups que, com menos de um ano de vida, se tornam negócios de sucesso.

E, embora não exista uma fórmula, é exatamente a possibilidade de fazer algo revolucionário somado a escalabilidade, que fazem com que as startups estejam sempre funcionando em alta velocidade e que os resultados também sejam acelerados.

Mas isso não significa, de jeito nenhum, que o processo seja fácil.

Normalmente, ele depende de muitos testes, um bom plano de negócios, obviamente de existir realmente uma demanda de mercado para o projeto proposto e de entender o timing de tomada de cada decisão.

Principalmente se for preciso [pivotar](https://saiadolugar.com.br/pivotar/), isso é, seguir outra direção, o que não é incomum.

Não planejar ou planejar mal são uns dos maiores motivos que fazem com que algumas startups não deem certo a curto, médio ou longo prazo.

Isso porque embarcar em um ambiente de incertezas sem se planejar é como dar lugar a sorte, o que não é uma boa ideia quando você investe tempo e dinheiro em alguma coisa.

Boas startups investem tempo em planejar, organizar as ideias, documentar o processo e estabelecer metas reais para tornar viável a sua ideia e principalmente a sua concretização.

A possibilidade de trabalhar com algo inovador faz com que não existam muitos processos preestabelecidos para o novo negócio.

Isso pode ser difícil no início, por não existirem muitas referências de como começar, mas também pode ser muito bom!

Criar um processo abre aspas do nada fecha aspas permite que ele seja testado, experimentado, e consequentemente se torne um processo mais simples em relação aos observados em empresas tradicionais.

Isso, com certeza, é um critério que contribui para a velocidade do desenvolvimento deste modelo pois normalmente encontramos pessoas trabalhando com muito mais autonomia.

Tudo acaba sendo muito particular: o produto/serviço, a forma de execução, os processos, o atendimento.

A comparação por isso se torna difícil e este pode ser um ótimo critério de diferenciação perante o mercado e acaba sendo uma característica fundamental relacionada ao meio.

No quesito contratação, as startups também possuem critérios peculiares, o que costuma refletir em equipes que tem muito a cara da empresa.

Isso porque, além da necessidade de contratar ótimas pessoas quanto ao conhecimento, pois elas vão te ajudar a construir do zero o seu negócio, a personalidade das startups, citada anteriormente, exige pessoas que se adequem a essa realidade veloz e que muda constantemente.

Por isso, além do conhecimento técnico, um critério comum na contratação dessas empresas é o Fit Cultural , ou seja, entender se a bagagem, as pretensões e a forma como ela encara o [dia-a-dia](https://saiadolugar.com.br/dia-a-dia-do-empreendedor/) combinam com a realidade da empresa, se existe um casamento entre a [cultura da empresa](https://saiadolugar.com.br/empreendedorismo/cultura-organizacional/) e a do candidato.

Isso diminui a rotatividade de funcionários além de ser um fator importante no bem estar de ambos.

Empreender está longe de ser uma tarefa fácil.

Mas, particularmente se tratando de startups, alguns desafios específicos podem aparecer ao longo do caminho e é bom sempre estar preparado para enfrentá-los.

É tudo novo. A empresa, o produto/serviço, o como executar, o mercado.

Não existe uma fórmula ou referências específicas sobre o que você vai fazer.

Por isso, se quiser abrir uma startup, esqueça a zona de conforto!

É preciso pensar fora da caixa, realizar testes, pesquisas, experimentos e, muitas vezes, ter paciência, afinal as respostas não costumam ser tão óbvias.

Abrir uma empresa já não costuma ser uma tarefa muito fácil. Se tratando de startups então, muito menos.

Essa é uma consequência de tanta novidade e inovação.

Você precisa planejar, pesquisar, testar, pivotar, testar de novo, validar, organizar, estruturar, criar processos, documentar.

Tudo isso é muito importante e dá muito trabalho.

Embora exista uma corrente que acredita, principalmente pela maior parte das startups serem fundadas por pessoas mais jovens, de que é uma tarefa fácil, não se engane.

Você precisa estar disposto a dar abre parênteses muito fecha parênteses suor.

Você começou a sua startup com uma ideia.

E ela parecia ótima.

Mas na hora de executar, fica evidente que ela não está dando certo.

Ou então você realizou um processo quando tinha 5 clientes, mas quando chegou aos 20 o processo já não funcionava tão bem.

Por isso, as mudanças são necessárias e o desapego é uma prática comum.

Não está disposto a desapegar? Não comece uma startup.

Com o crescimento veloz e para mantê-lo, às transformações são constantes.

Mas nem tudo é assim tão difícil.

Com algumas dicas simples você pode fugir das ciladas que vários outros empreendedores já enfrentaram.

Muitas pessoas tem ótimas ideias, mas nem todas tem uma empresa.

Por isso é importante ter autocrítica e aceitar a opinião dos outros, que muitas vezes pode ser essencial.

Além disso, [valide a sua ideia](https://saiadolugar.com.br/empreendedorismo/validar-sua-ideia-de-negocio/), ou seja, pesquisar se realmente existe uma demanda real, se as pessoas estão dispostas a pagar pelo que você está oferecendo.

Mas cuidado para não perder o [foco](https://saiadolugar.com.br/estrategia/varias-ideias-de-negocios/) e tentar abraçar o mundo no que você quer entregar.

Tem mais de uma ideia? Foque na que mais faz sentido para você.

Muitos empreendedores têm receio de falar a respeito da sua ideia para outras pessoas.

Na contramão, uma cultura incrível no meio das startups é a troca de experiências entre ceo abre aspa s e até mesmo entre as equipes.

A bagagem transmitida pelas trocas de experiências pode te auxiliar a não cometer alguns erros comuns.

Por isso, fale com as pessoas certas, não tenha vergonha de ter dúvidas ou de buscar um mentor.

E sempre leia muito e esteja disposta a aprender.

Existem muitos [livros interessantes](http://exame.abril.com.br/pme/noticias/10-sugestoes-de-livros-para-quem-quer-abrir-uma-startup) com assuntos relacionados ao tema.

Muitas pessoas têm ótimas ideias, mas nem todas as pessoas empreendem.

Uma grande diferença entre esses dois grupos é a capacidade de [tirar a ideia do papel](https://saiadolugar.com.br/empreendedorismo/como-tirar-ideias-do-papel/).

E, sem sombra de dúvidas, isso é correr riscos.

É claro que você não deve começar sem ter se organizado, avaliado e planejado abre parênteses como dito anteriormente fecha parênteses mas dificilmente você vai estar totalmente pronto para começar.

Então comece! O nome abre aspas Startup fecha aspas possivelmente não classifica esse modelo por acaso.

Errar é inevitável, principalmente lidando com novidades e incertezas.

E nem sempre eles representam apenas uma perda de tempo, mas também podem gerar um conhecimento fantástico.

O que normalmente acontece especialmente neste contexto.

Por isso, ao cometer um erro abre parênteses e eles com certeza virão e possivelmente serão muitos fecha parênteses, entenda o que aconteceu, se preciso documente para que nem você nem outras pessoas o repliquem no futuro, [aprenda com ele](http://hbrbr.com.br/estrategias-para-aprender-com-o-erro/) e siga em frente.

Um pequeno erro hoje pode evitar um problema catastrófico de amanhã.

Você teve um problema e não achou uma solução fácil para ele no mercado.

Com isso, teve uma grande ideia de negócio para solucionar essa demanda.

Você descreveu o problema e validou que realmente existem mais pessoas com esse mesmo problema e que elas estão dispostas e pagar para que ele seja resolvido.

Uma boa opção após esses passos é fazer um protótipo abre parênteses do produto ou do serviço fecha aspas e testar com um grupo de amigos com perfil de possíveis clientes.

Identifique o maior número de falhas possível e corrija todas elas o quanto for necessário.

Em seguida encontre a abre parênteses s fecha parênteses pessoa abre parênteses s fecha parênteses certa abre parênteses s fecha parênteses. Uma pessoa que acredite na sua ideia e tenha algo a acrescentar no seu projeto, seja intelectualmente abre parênteses na execução ou como mentor fecha parênteses, financeiramente ou na sua demanda específica.

Lembre-se de que uma sociedade é como um casamento.

Por isso, pense bem e deixe claro todas as condições e o seu planejamento antes de tomar essa decisão.

Mas, possivelmente você precisa de alguém e essa pessoa não precisa, necessariamente, ser seu sócio.

Então, formalize o processo e registre o seu negócio.

Uma ótima referência para buscar informações sobre como registrar é o [SEBRAE](http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/guia-pratico-para-a-formalizacao-de-empresas,8f8a634e2ca62410VgnVCM100000b272010aRCRD) que tem todos os detalhes de procedimentos e lista de documentos necessários para começar qualquer tipo de negócio.

A partir disso, possivelmente, os seus passos serão únicos.

Por isso, acredite muito na sua ideia antes de começar e persista até encontrar o seu caminho.

<https://canaltech.com.br/startup/Startups-um-jeito-inovador-de-empreendermas-com-muitas-dificuldades-no-caminho/>

Diante de uma sociedade cada vez mais exigente, sedenta por novidades que facilitem o dia-a-dia, vem crescendo o número de startups que nascem de uma ideia inovadora, ligadas à tecnologia ou não, que despejam no mercado uma gama de produtos e serviços.

Se engana, no entanto, quem pensa que é fácil abrir e, principalmente, manter uma empresa desse tipo.

Nove em cada dez startups abre aspas quebram fecha aspas, de acordo com guilherme junqueira, diretor executivo da associação brasileira de startups abre parênteses ab startups fecha parênteses.

É preciso diminuir a taxa de mortalidade dessas empresas em estágio inicial.

Tentar crescer prematuramente é o maior motivo do fechamento, como comprovou pesquisa do startup genome, projeto da aceleradora americana blackbox.

abre aspas entre as dificuldades mais comuns, estão a falta de conhecimento sobre o mercado de atuação ponto e vírgula a falta de identidade da marca um diferencial ponto e vírgula a falta de planejamento ponto e vírgula e a falta de controle financeiro, consequência de uma gestão desorganizada.

Por isso a importância do apoio de profissionais experientes, para que, desde a concepção do projeto, todos os pontos sejam bem avaliados fecha aspas, afirma priscila spadinger, executiva de negócios da b dois l investimentos, especialista em startups.

o perfil mais comum nesses novos negócios é o de jovens empreendedores sem medo de arriscar, com pouco dinheiro e muitos sonhos.

No brasil, existem mais de dez mil empresas com esse perfil e, segundo dados da anjos do brasil associação que reúne investidores, entre junho de dois mil e doze a julho de dois mil e treze, o investimento destinado a startups cresceu vinte e cinco por cento no brasil, somando seiscentos e dezenove milhões de reais.

Apesar do crescimento nos investimentos, os desafios são grandes.

O primeiro deles é a necessidade de ter gestores bem preparados.

Segundo o Instituto brasileiro de geografia e estatística abre parênteses ibge fecha parênteses, quarenta e nove por cento das empresas fecham as portas por problemas financeiros de gestão.

O investimento, com pouco ou muito dinheiro, precisa ser bem alocado e planejado.

E nesse tipo de negócio, uma forma ainda comum de financiamento é a dívida, seja pessoal ou corporativa, que causa uma alta mortalidade de negócios.

Um meio mais seguro e ainda não muito conhecido de financiamento são os fundos de investimentos.

abre aspas existem muitos recursos financeiros provenientes de fundos de investimentos, de empresários de outros setores, que querem diversificar o portfólio.

O que falta são bons projetos.

O segmento de investidores se profissionalizou no brasil mais rápido que as startups.

O resultado prático é que, às vezes, um projeto mediano recebe investimentos e outros que poderiam ser grandes casos de sucesso, por não fazerem a lição de casa, não tem poder de atração fecha aspas, explica rodrigo bertozzi, ceo da b dois l investimentos.

Problemas também ocorrem pela falta de pesquisa e conhecimento do setor onde se está investindo.

Muitas empresas superestimam o potencial de mercado de seu produto ou serviço e não realizam testes com os consumidores antes de iniciar o empreendimento.

Outra grande dificuldade enfrentada, principalmente na área de negócios digitais, é a novidade deste ciclo econômico em um cenário onde reformas estruturais ainda não foram feitas.

A falta de reformas políticas, fiscais e previdenciárias afeta a competitividade.

A concorrência também é um ponto a ser analisado. Hoje um produto é lançado e rapidamente aparece um similar concorrente.

Porém, é possível tirar proveito disso. Firmar parcerias com empresas maiores pode facilitar o crescimento e aprimorar os serviços oferecidos.

Diante das dúvidas e dificuldades, o que vem atraindo recém empreendedores são as aceleradoras de startup.

Nos moldes de uma consultoria, elas oferecem um pacote completo para empresas iniciantes com escritório, sessões de aconselhamento com profissionais gabaritados abre parênteses mentores fecha parênteses, palestras e um investimento pequeno em troca da parceria no negócio.

Desde dois mil e onze, trinta e nove aceleradoras foram criadas no país, segundo a a b startups.

Desse total, cerca de vinte e cinco por cento abriram as portas no último ano.

E o ministério da ciência, tecnologia e inovação abre parênteses mcti fecha parênteses possui o programa startup brasil, para acelerar o desenvolvimento de novas empresas de base tecnológica.

No último edital, sessenta e duas empresas abre parênteses cinquenta e três nacionais e nove estrangeiras fecha parênteses foram aprovadas, de um total de setecentos e nove projetos inscritos.

Elas terão que se associar a uma das nove aceleradoras habilitadas no programa.

Em troca da participação societária, estas startups vão receber, durante um ano, até r cifrão duzentos mil em bolsas do cnpq para custeio de despesas com salário e terão ainda acesso a outros r cifrão trinta e seis milhões.

Porém, há quem veja as aceleradoras com desconfiança por exigirem participações muito altas no negócio.

O teto do startup brasil, por exemplo, é de vinte por cento, valor considerado alto no mercado para investimentos.

Esse percentual pode variar entre r cifrão quinze mil e r cifrão cem mil.

Por isso, a taxa de empresas que deixam o programa é de cerca de vinte por cento, índice considerado mais alto do que o previsto, estimado inicialmente em dez por cento.

abre aspas temos que ver a meta do investidor e a meta do empreendedor.

Mesmo que haja critérios diferentes de cada investidor para decidir pelo negócio, eles buscam sempre negócios repetíveis, escalável, com mercado bem definido e diferencial competitivo.

Assim, um ponto que o empreendedor deve estar atento é o perfil do investidor que ele precisa para alavancar seu negócio.

Nem sempre o dinheiro resolve, mas sim um mentor que o ajude a direcionar sua ideia", comenta a consultora priscila spadinger.

É neste cenário que atua a b dois l investimentos, empresa de negócios formada por quarenta e sete sócios, a maioria advogados da área empresarial que atuam regionalmente em diversas cidades do país, direcionando projetos, discutindo estratégias e orientando a percepção do jovem empreendedor.

As startups hoje já representam dois, oitenta e seis por cento dos negócios da b dois l.

E ainda há muito a crescer.

<https://www.napratica.org.br/afinal-de-contas-o-que-exatamente-e-uma-startup/>

Não há um conceito único para definir o termo, mas já vale adiantar que não são só empresas de tecnologia recém-criadas que cabem na definição.

O [portal DRAFT](http://projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-startup/) continua a série que explica as principais palavras do vocabulário dos empreendedores da nova economia.

são termos e expressões que você precisa saber dois pontos seja para conhecer as novas ferramentas que vão impulsionar seus negócios ou para te ajudar a falar a mesma língua de mentores e investidores.

o que realmente é dois pontos não há um conceito único para definir o termo. segundo felipe matos, fundador da aceleradora startup farm, pesquisador do mestrado profissional em empreendedorismo da fea usp e ex diretor de operações do programa startup brasil, do governo federal, há dissertações de mestrado inteiras sobre a questão.

abre aspas gosto da definição de startup como uma abre aspa organização que oferece um produto ou serviço inovador, geralmente através de tecnologia, que está em busca de um modelo de negócio que possa ganhar escala rapidamente fecha aspa fecha aspas, diz.

Continua...