



# **COMO COMEÇAR A EMPREENDER**

**O GUIA COMPLETO**

# SOBRE A ACE



A ACE é a Melhor Aceleradora de Startups da América Latina, e ecossistema completo de inovação para o empreendedor de alto impacto.

Conta com um programa de aceleração dividido em duas fases: ACE Start, voltado para startups em estágio de validação, e ACE Growth, com investimento de R\$ 150 mil e direcionado para empresas em estágio de crescimento.

Além disso, possui uma unidade de educação e experiência empreendedora, ACE University; uma vertical que promove inovação em grandes empresas, ACE Corp; e um grupo exclusivo de investidores, ACE Angels.

Fundada como Aceleratech em 2012 por Pedro Waengertner e Mike Ajnsztajn, a ACE já acelerou mais de 100 startups nos hubs São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba e Goiânia, e tem a marca recorde de oito exits (vendas de startups).

# Vinícius Machado

O Autor

Empreendedor digital, treinador de empreendedores e webdesigner. Foi Community Manager da Associação Brasileira de Startups e curador do Startups & Makers da Campus Party Brasil (e agora é embaixador do evento). Foi mentor no Startup Farm, Mobile App Accelerator Camp da Microsoft, Farm Day, Startup Weekends e também mentora startups fora os processos previamente citados. Em 2013 e 2014 foi avaliador do SEED-MG e recentemente participou da banca de avaliadores do Innovation Day no RJ e da DEMO Brasil. É vidente em tecnologia, criatividade e empreendedorismo. Hoje em dia é Embaixador da Campus Party Brasil. Depois de inaugurar o Colisões, treinamento para empreendedores, foi convidado para a ACE [melhor aceleradora da América Latina] e agora está como Head da ACE University, braço de educação e treinamentos da ACE.

 **Vinícius Machado**  
Head - ACE University

[linkedin.com/in/vinnywm](https://www.linkedin.com/in/vinnywm)



# Introdução

Você está pensando em criar o seu próprio negócio?

Acho que podemos te ajudar bastante a amadurecer essa ideia.

**Empreender é sensacional. Mas precisamos te alertar desde o início: não é nada fácil.**

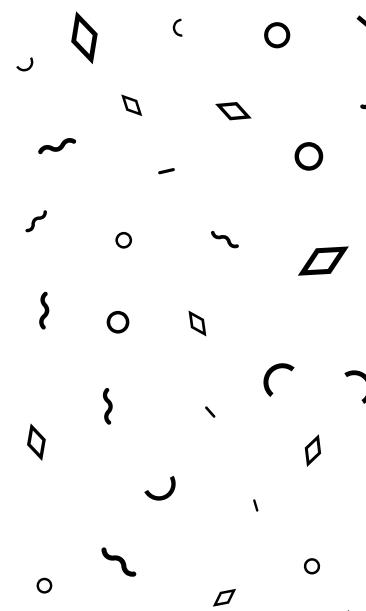
Escutamos histórias de sucesso e fracasso, e existem uma série de mitos e mistérios sobre esse universo. Se alguém algum dia lhe falou que conseguiu ganhar dinheiro sem ralar muito e errar muito, desconfie. Esse tipo de pessoa não existe.

Neste livro eu vou te apresentar os principais conceitos sobre como são as startups.

Você pode aprender com os erros e acertos não só meus, mas sim de mais de **100 startups que aceleraram com a ACE e milhares que avaliamos nesses 5 anos de existência**, bem como as melhores práticas do mercado.

**Vamos começar?**

Um abraço,  
Vinícius Machado



## VOCÊ VAI APRENDER

### ► O que é startup?

Organização temporária

Modelo de negócio escalável

Repetível

Ambiente de extrema incerteza

### ► Juntando dinheiro

### ► O lado emocional de empreender

### ► Ambiente propício

### ► Não basta ter uma ideia

### ► Mindset Empreendedor



# O QUE É STARTUP?

CAPÍTULO 1

**As pessoas ainda não sabem o que é uma startup.**

É interessante que por mais que a mídia fale muito, que seja uma palavra do momento, muitas pessoas ainda não possuem 100% de noção o que é uma startup.

Mas o que é uma startup? Vamos utilizar a definição mais aceita em nosso ecossistema, iniciada por Eric Ries - do livro Lean Startup (Startup Enxuta), e depois vou quebrá-la em pedaços:

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

# Organização Temporária

A questão de ser temporária é porque ser uma startup é uma fase. Esta fase dura enquanto o negócio ainda não está com seu modelo estável.

Ainda está se buscando esta forma sólida de funcionar. Seja por parte da forma de monetizar, foco do mercado, modo de operação, entre outros. Existem muitas variáveis até se acertar a receita.

Na fase startup, o negócio depende diretamente dos membros que estão a frente dele. Os processos estão se desenhando e ninguém é totalmente dispensável. Mesmo porque no início ainda existe uma demora de desempenho até começar a contratar.

Empresas bem estabelecidas não entram nesta definição. Facebook e Google já deixaram de ser startups por esta visão.

Seus modelos de negócio já estão sólidos (tanto que já possuem capital aberto em bolsa). Não é como se corressem o risco de fechar, mudar de rumo a cada mês. Desde a forma de ganhar dinheiro à cultura e organização de pessoal estão bem fundamentadas.

Mas isto não quer dizer que todo negócio iniciante, começando a dar os primeiros passos para se fortalecer, é uma startup. Existem ainda outras características que vamos abordar ao longo do material.

# Modelo de Negócio Escalável

Vou dar um exemplo de algo não escalável primeiro:

***Uma Padaria de bairro!***



Imagina que a padaria produza em sua capacidade máxima 400 pães por dia. Aí o fluxo de clientes está crescendo e não dá pra atender todos com pãozinho fresco.

O dono do local decide que precisa fabricar 800 unidades por dia para atender a todos.

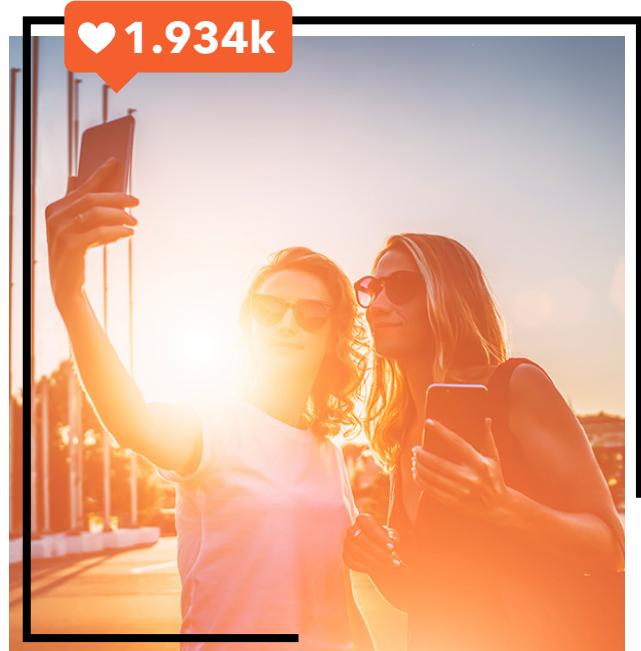
Então vamos pensar, para isto ele precisa duplicar toda a sua estrutura. Desde farinha, forno, padeiro, espaço, etc.

Toda vez que ele quiser mexer nisto, seu esforço será **PROPORCIONAL**. Não tem como simplesmente ele atender um número cada vez maior de pessoas, com a mesma estrutura. Ou seja: não é escalável. Embora possa crescer!

Um negócio escalável precisa ter ganho de grana (e de clientes/usuários) de forma **DESPROPORCIONAL**.

É onde a tecnologia entra para ajudar. Vamos considerar o Instagram (que foi comprado pelo Facebook): se mais 200 mil pessoas baixarem o app e começarem a usar, o que vai precisar mudar na estrutura?

**(QUASE) NADA!**



Quando o Instagram foi vendido ao Facebook por US\$ 1 bilhão, ele tinha apenas 12 funcionários. Eles escalaram sua operação em milhares de pessoas sem precisar proporcionalmente de mais mão de obra, de mais espaço em escritório, de mais custo fixo. Talvez só aumentar um pouco a potência dos servidores

**A tecnologia é que dá a condição da escala**

Não é como se a startup tivesse um tamanho e nunca mais gastasse nada. Mas qualquer recurso físico, humano ou financeiro sempre será desproporcional em relação ao seu retorno. Se aumenta apenas um pouco para ter um resultado bem maior.

## Repetível



O fator de repetibilidade numa startup está na **NÃO PERSONALIZAÇÃO** do que é entregue para o cliente, ou seja, cada cliente/usuário novo não precisa que seja criada uma solução ou software personalizado para ele. Não vão ser gastos horas-homem exclusivas para cada cliente novo. Senão seria caríssimo!

Imagina se ao entrar no WhatsApp você tivesse que ser atendido por um consultor que faria uma configuração inicial exclusiva e mandaria uma versão personalizada do app para seu celular? Cada novo cliente ia tornar o processo muito caro, lento e burocrático.

***Então, para ser repetível, você precisa entregar para seus clientes o mesmo produto.***

Ou um produto que não seja personalizável humanamente para cada cliente. Já o uso criativo dele e se existe o acesso à área premium, também não será personalizado. Você já deixou todas estas variáveis prontas e o cliente usa conforme quiser ou sua conta permitir.

# Ambiente de extrema incerteza

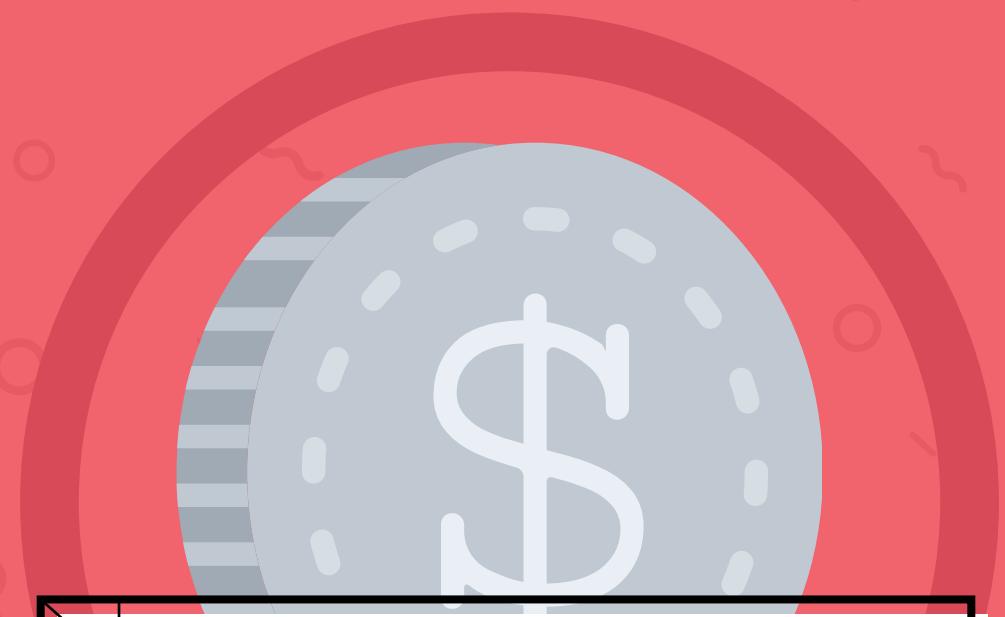


**É uma selva aí fora.**

Todos os dias, empreendedores estão tentando fazer as pessoas comprarem os seus produtos e se tornarem seus clientes.

***Mas quem disse que todo mundo está bem das pernas?***

De um dia para o outro o mercado te dá uma rasteira, um concorrente cresce absurdamente e tudo muda. Lidar com a incerteza e o risco é parte da vida de quem está no mundo das startups.



# **PREPARATIVOS: O DINHEIRO**

**CAPÍTULO 2**

## Dinheiro. Mais precisamente guardar dinheiro.

Essa é uma das coisas que pouca gente se liga quando quer se lançar para empreender (e não apenas no mundo das startups). A gente entra em modo sonhador e esquece que as coisas normalmente dão errado. Nossos planos são muito bonitos e coloridos para a dura e cinzenta verdade que é entrar para competir em qualquer mercado.

**A recomendação da ACE é que os empreendedores tenham guardado grana o suficiente para sobreviverem por dois anos sem o negócio decolar.**

Esta é normalmente a curva que demora para que as coisas ganhem velocidade (*depois de você acertar todos os pontos do seu negócio, claro*). Tem gente que guarda para menos tempo e dá certo. Mas é melhor sempre se prevenir para o pior cenário, né?

Ninguém sai ensinando isto quando falam de criar startups. Mas a gente até pergunta sobre o quanto o empreendedor tem guardado para sobreviver se ficar sem nenhum investimento ou se o negócio não gerar lucros por si mesmo.

Isto se chama **runway**: O quanto de dinheiro você tem guardado, quanto gasta em média por mês e o tempo que vai durar sem nenhum novo aporte.

Por exemplo:

$$\frac{\text{Total Guardado}}{\text{Gasto Mensal}} = \text{Meses}$$

Total Guardado  
100.000  
—  
10.000  
= 10 Meses  
Gasto Mensal

Você e os seus sócios possuem um total de R\$ 100 mil guardados.

Para pagar o custo de vida dos sócios (mesmo com alguns apertos) vocês gastam R\$ 10 mil por mês.

Ou seja, seu runway é de 10 meses.

Ou seja (2), você precisa dar um jeito de fazer grana para crescer o negócio e ainda manter a sua base em 10 meses!

Se você não consegue guardar e administrar suas finanças, dificilmente vai conseguir empreender de forma saudável. Lidar com dinheiro é parte do que você terá que fazer ao tocar uma empresa. Se você não sabe controlar este aspecto agora, aprenda e pratique.

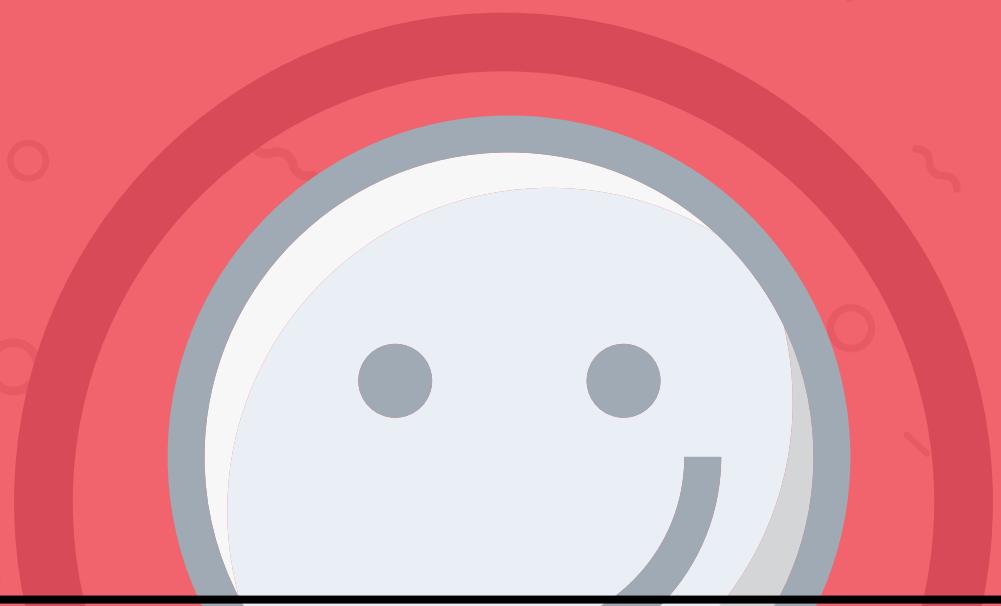
Você já fez uma planilha com seus gastos mensais? A maioria da galera se assusta ao fazer este exercício e controle direitinho. Existem estas planilhas aos montes na web. Apps para este controle também.

Nossa recomendação é que você e seus sócios tenham dinheiro para sustentar o negócio e a si mesmos por pelo menos 24 meses.

Uma startup toma tempo para começar a dar lucro e antes disto você já estará pensando em levantar capital. Uma atividade que pode demorar de 9 a 18 meses, se você já estiver com produto e mercado validado e crescendo.

***Não dependa de investidores no começo do seu projeto. É muito difícil convencer um investidor profissional sem ter validações, produto e tração. A primeira aplicação financeira da vida de uma startup precisa ser dos sócios!***

**BONUS!**



# O LADO EMOCIONAL DE EMPREENDER

CAPÍTULO 3

**Existe um fato que muita gente ignora na hora de começar empreender: a preparação mental e emocional.**

Empreendedores, principalmente os mais inovadores, são geralmente solitários, incompreendidos e constantemente lutam com dúvidas sobre si mesmos. É um caminho bem estressante do ponto de vista emocional.

Ainda mais quando o mundo lá fora grita duas coisas: existe o caminho tradicional de conseguir emprego e existem empreendedores mais bem sucedidos que você.

Mas poucas pessoas falam sobre a trajetória e a batalha diária que é tocar um negócio.

**Óbvio que existem momentos excelentes e a jornada diária de se desafiar é super estimulante também.**



Normalmente ter alguém ao seu lado faz toda a diferença. Este é mais um dos inúmeros papéis de um sócio: ser suporte do outro no dia a dia. É preciso alguém com quem a gente troque ideia, desabafe sobre os problemas e ansiedades.

É uma montanha russa! Muitas vezes passamos por altos e baixos em questões de horas. E isto é normal, essa adrenalina vira amiga depois de um tempo.

Antes de se jogar, converse seriamente com um empreendedor.

Peça para ele ou ela serem brutalmente honestos com você. Para te dizer como é o dia a dia, como as emoções são tratadas. Pergunte como foi o processo da última vez que ele ou ela achou que daria tudo errado. Você pode se surpreender.

Você precisa se perguntar se empreender é realmente para você. Existe hoje uma idolatria aos empreendedores que deram certo, mas poucos contam a luta diária contra tudo e contra todos que é ter um negócio próprio - em especial uma startup.

## **Não é para todo mundo. Mesmo!**

Quando decidir empreender (ou se você já está nesta luta), dê um tempo para avaliar se você gosta desta loucura. Ela vai só piorar.

Como diria o Morpheus no Matrix:

***Bem - vindo ao deserto do real !***



# **AMBIENTE PROPÍCIO**

**CAPÍTULO 4**

Um dos motivos que faz as pessoas se mudarem para grandes centros urbanos é o senso de ambiente de oportunidades. Tem mais empresas, mais ambiente comercial, mais empregos, mais infraestrutura...

Ou seja, elas procuram um espaço com condições favoráveis para realizarem seus sonhos. Ao empreender, estamos o tempo todo necessitando deste "local" ideal.



## Família e Amigos

Existe aquela expressão "ambiente familiar". Pois é. Ele é o primeiro ambiente que você deve preparar ao querer empreender. Como disse no conteúdo anterior, vão rolar incompreensões.

Mas você está preparado para as pressões que vai sofrer de dentro da sua família? Pai e mãe podem até apoiar.

Mas e você que tem filhos? Já pensou em como eles serão afetados com esta decisão? Eu sei que você está pensando no futuro deles.

Mas virão as reuniões longas, noites fora de casa, fins de semana dedicados em entregas do que você prometeu aos clientes. Vida social muda, né? E isto acontece principalmente dentro de casa. Então, pense neste aspecto.

A vida social também muda, né? As saídas serão menores, os amigos podem mudar e a pressão vai vir deles também.

Muitos dos seus amigos fora do mundo de startups não farão ideia do que você faz.





# NÃO BASTA TER UMA IDÉIA

CAPÍTULO 5

## ***"Sua ideia não vale nada. O que vale é a execução."***

Nunca é demais falar. Acredito que agora você já entendeu que não adianta viver de empolgação. Deve-se ter uma abordagem prática e analítica ao empreender. E isso já começa na ideia do que será criado.

Quando um empreendedor tem uma ideia, ele teve um insight. Ele juntou uma série de percepções e criou algo que pode fazer sentido. Mas pode fazer não quer dizer que vai fazer sentido.

O processo de validação do problema, do público (ou nicho) e depois disto do protótipo é que vai juntar os dados que você precisa para saber se está no caminho certo. E isto é um processo científico. Não é achismo.

**E se aquilo que você pensou não tem mercado?  
E se você vai perder dinheiro? E se for um projeto ruim?**

Como descobrir se vale a pena perseguir aquela ideia? Validando cada pedaço dela. E se desapegando do que era, uma vez que os dados lhe mostrarem por qual caminho seguir.

O que queremos dizer é que ideias são frágeis. Você só vai ter a chance de criar um negócio próspero fazendo ele existir de verdade. Aí que é a hora de ter um olhar externo sobre sua startup.

# Concorrência e Job To Be Done

Já parou para ver quem está concorrendo com sua startup ou com quem você irá concorrer ao entrar no mercado? E não as concorrências óbvias, mas quem está resolvendo o mesmo problema.

Damos um exemplo:  
**Waze (o aplicativo para trânsito onde você pode informar sobre trânsito, acidentes, etc.)**



A proposta dele é ajudar você a chegar num lugar mais rápido. O plus dele é permitir que este cálculo leve em consideração as condições de trânsito e informações sobre problemas que os usuários reportam. Mas no fim do dia, você precisa chegar do ponto A ao ponto B.

Quem são os concorrentes do Waze? Quem ajuda você a chegar do ponto A ao B. Podemos começar pelo Google Maps (mas é do Google tanto quanto Waze) e outros similares apps de mapa.

Mas já pensou que o Guia de Estradas e até mesmo o frentista no posto de gasolina podem ajudar também? Ou seja: é seu concorrente quem ajuda a resolver o problema. Não importa se está fazendo este trabalho melhor ou pior que você.

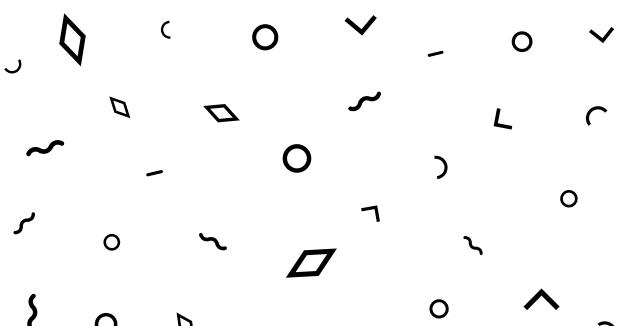
# ***O mundo não precisa de mais aplicativos!***

Quando perguntamos para alguns empreendedores o que eles querem criar, normalmente a frase começa com: "vou criar um aplicativo". Poucos começam falando do problema que vão resolver, da dor que perceberam em determinado nicho.

Aí, gostaríamos que você pensasse em um cenário: quantos aplicativos novos você instala por semana (não conte joguinhos aqui)? Quantos você já desinstalou na mesma velocidade que instala? E quando desinstala por qualquer motivo - bug, espaço, inutilidade... - você pensa novamente em reinstalá-lo e "dar mais uma chance"?

Pare e pense, faça uma lista mental.

Normalmente a gente mantém o mesmo setup de apps depois que já temos os hábitos definidos com nossos gadgets. A média é que testamos novos aplicativos, mas nos manter usando eles é outra história.

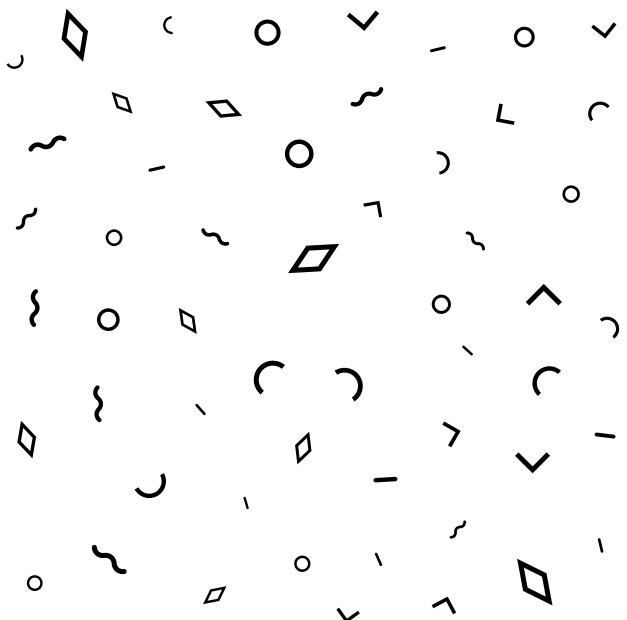




Aí você pensa em criar um app! Pense antes que qualquer sistema, hardware, qualquer coisa que você estiver criando tem chance de se tornar um novo hábito na vida do seu cliente. Tem certeza que eles vão usar todos os dias? Uma vez por semana? Uma vez por mês, talvez?

Se criar um hábito novo já é complicado, imagina isto somado a algo que seu cliente precisa para resolver um problema específico? E ainda, na maioria dos casos, pagando por isso!

Então, seja crítico com sua ideia e mais ainda com sua execução. Valide. Valide um pouco mais. E crie algo que entregue real valor na vida do seu cliente.  
Um passo de cada vez.



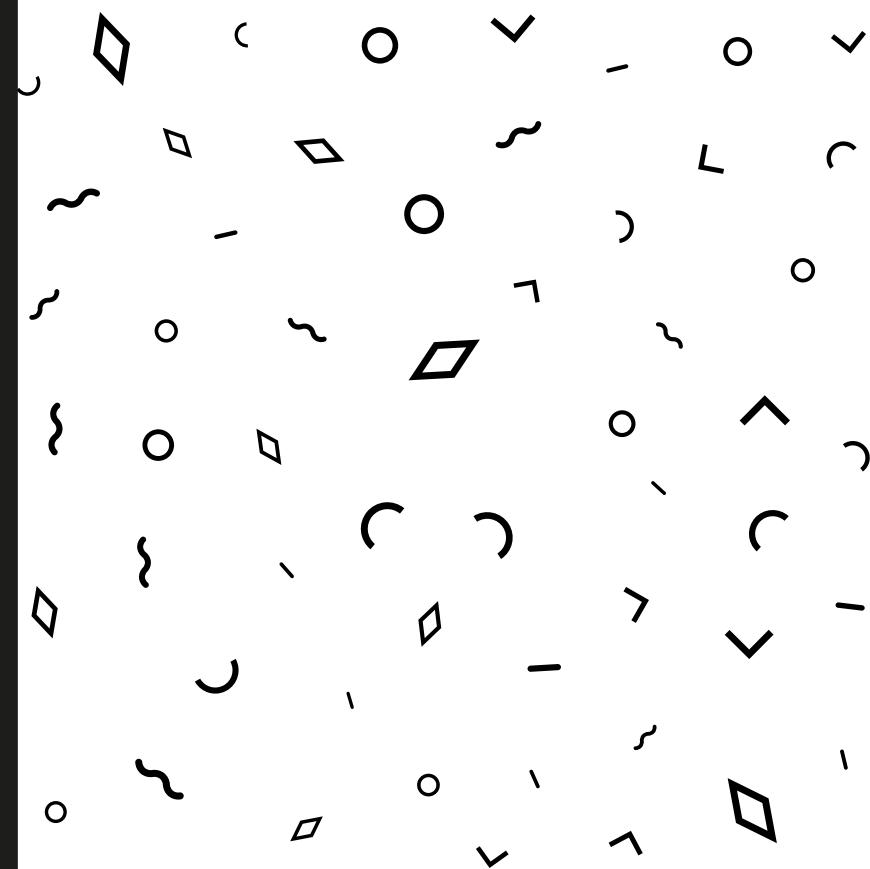


# CONCLUSÃO

Empreender é uma jornada incrível. Mas é preciso ser mais estratégico e menos empolgado ao criar um negócio. Por mais facilidades que o mundo de startups ofereça, o dia a dia de tocar um empreendimento é o mesmo independente da origem. Sempre terão os aspectos divertidos e do outro lado as obrigações não tão divertidas assim.

Como eu disse lá no início do livro:

***Empreender é sensacional.  
Mas precisamos te alertar :  
Não é nada fácil.***



## DICAS IMPORTANTES

- ▶ **Se apaixone pelo problema, não pela solução**
- ▶ **Veja se existe realmente uma dor a ser resolvida**
- ▶ **Identifique se existem concorrentes diretos e indiretos**
- ▶ **Veja o tamanho do seu mercado**
- ▶ **Quer um sócio? Busque competências + perfil**

# Mindset Empreendedor

**Construa de forma lean:** basicamente, não faça o que não precisa. Não enfeite o pavão. Não crie aquilo que não vai dar resultado mensurável. Não gaste dinheiro e tempo à toa.

**Falhar rápido:** não espere muito para colocar uma versão mínima da sua startup (ou daquela nova funcionalidade) no ar. Isto não quer dizer fazer de qualquer jeito. A questão aqui é ver logo o que não está funcionando, baseado em dados, e tomar decisões imediatas para chegar mais rápido ao seu objetivo. Tudo sem deixar o cliente infeliz no processo.

**Work hard x Work smart:** Muita gente gosta de falar que trabalha duro (work hard). Mas a questão não é apenas fazer de forma intensa, mas de forma esperta (work smart). Não adianta nada ficar insistindo em um processo, mercado, negócio que não dá resultado. O lance é ser mais eficaz no que se faz.

**Seja apaixonado por resolver problemas:** ou seja, não seja apaixonado pela sua solução ou ideia. Existem várias formas de resolver algo e ainda ganhar dinheiro no processo. Foco no lugar certo.



Acompanhe a ACE!

- ▶ **Inscreve sua Startup:**  
[goace.vc/inscricoes](http://goace.vc/inscricoes)
- ▶ **Acompanhe o ACE Live:**  
[goace.vc/live](http://goace.vc/live)
- ▶ **ACE University:**  
[goace.vc/university](http://goace.vc/university)

— 2017 —

**ACE** UNIVERSITY