

Riscos

A Essência da Startup

O que é Risco?

1: possibility of loss or injury : PERIL

2: someone or something that creates or suggests a hazard

3 a: the chance of loss or the perils to the subject matter of an insurance contract

also : the degree of probability of such loss

b: a person or thing that is a specified hazard to an insurer

c: an insurance hazard from a specified cause or source

4: the chance that an investment (such as a stock or commodity) will lose value

Matriz de Risco por Probabilidade



Principais Riscos em uma Startup

- Risco de Coesão de Equipe
- Risco de Competência
- Risco de Mistiming
- Risco Lack of Market Knowledge
- Risco de Product/Market Fit
- Risco de Problem/Solution Fit
- Risco de Solution/Problem Find.
- Risco de Poor Vendas/Marketing
- Risco de Bad UI/UX
- Risco de High Attrition Models
- Risco de Pricing
- Risco de Estrat. de Penetração
- Risco de Runway (Financeiro)
- Risco de Technology/Product
- Risco de Channel/Product Fit
- Risco de Volume/Demand
- Risco de Competição
- Risco de Too Low Speed Growth
- Risco de Too High Speed Growth
- Risco de Overfunding
- Risco Regulatório e Legal
- Risco Macroeconômico/Sistêmico

Taxa de Falha em Startups

- Startups têm alto risco, e alto retorno
- As taxas de falha no Brasil não são bem estudadas
- As taxas de falha nos EUA são altíssimas, por volta de 90%
- No Brasil, diversos fatores levam a acreditar em taxas de falha significativamente menores, da ordem de 50% (achismo)
- As empresas B2B têm taxas de falha muito menores do que as B2C

Classes de Modelos de Negócios (B2B/B2C etc.)

- Modelos de negócios podem ser classificados em algumas classes-base
- As duas mais comuns são B2B e B2C
- B2B: Business to Business
- B2C: Business to Consumer

Risco versus Unicórnios: B2B versus B2C

- A vasta maioria dos unicórnios do mundo são B2C ou variações
- Raríssimos são os exemplos de unicórnios B2B
- Recursos necessários para o sucesso de B2C são 4 vezes maiores do que sucesso de B2B
- Modelos B2C são os mais procurados por founders e investors que caçam unicórnios, mas chances de sucesso são ínfimas
- B2B, quando dão muito certo, geralmente resultam em centaurs
- Grande maioria das "exits" acontece <100Mi (BRL ou USD)

Minimum Risk Startup

Como empreender com a maior chance de sucesso

Ideação versus Client Finding

- Processos até agora de criação de Startups partem de uma idéia de produto ou solução
- No método Lean Startup, o mais usado hoje, precisa-se iterar em média 4 vezes a partir da idéia original para um modelo de negócios de sucesso
- Em um ambiente de recusos escassos como o Brasil (e quase todos fora dos EUA) isso torna-se um grande fator de falha para Startups
- Proposta: Começar não com uma idéia, mas com um Cliente

Oportunidades

Oportunidades vêm de:

- Problemas
- Insatisfações
- Inovações
- Mudanças Externas

Escolhendo seu Cliente

- Crossing the Chasm: Procure Innovators e Early Adopters
- Busque na sua rede direta e indireta de contatos
- Use seu networking e o networking de parentes e amigos
- Exclua empresas nas quais você já trabalhou
- Escolha empresas estabelecidas que não tenham problemas financeiros
-

Abordando seu Cliente

- Encontre alguém em posição de média-gerência ou superior
- Peça uma reunião, em formato de entrevista, de uma hora
- Caso o grupo não tenha prática de anotar reuniões, pergunte se é possível gravar em audio
- Deixe o entrevistado evoluir em qualquer assunto que ele queira
- Não é necessário seguir todas as perguntas
- O objetivo é encontrar os painpoints e oportunidades
- Foque em desconfortos, reclamações, oportunidades de melhorias, interrupções, competidores, colaboradores, clientes, fornecedores etc.
-

A Entrevista

- Conte um pouco da história da sua empresa.
- Você sabe quem são seus clientes?
- Como seus clientes chegam até você?
- Como é o processo da origem do seu negócio até a finalização com o cumprimento da sua demanda?
- Você tem muitos fornecedores?
- Quais são os fornecedores que mais te dão trabalho?
- Quais são os fornecedores que te dão menos trabalho?
- Qual é, na sua opinião, o seu maior sucesso dentro do seu negócio?
- E a sua maior falha, qual é?
- Se você pudesse mudar qualquer coisa sobre o seu negócio hoje, o que seria?
- Onde você vê o seu negócio daqui a cinco anos?
- Na sua opinião, qual será o ponto alto do seu negócio? Qual é o seu sonho para o seu produto/serviço?
- Qual é a pior coisa que poderia acontecer com o seu negócio hoje?
- Qual é a pior coisa que poderia acontecer com o seu negócio daqui a cinco anos?