



# Café com Startups

Fábio Rocha, Olga Yevseyeva, Andréa Bordin



## Objetivos:

É um projeto de extensão que visa despertar o interesse por Startups, sanar algumas dúvidas mais comuns e permitir que os participantes se coloquem no lugar de um empreendedor apresentando a sua ideia de Startup no formato de um pitch e receba questionamentos para melhorar sua ideia



**O que é uma Startup? Qual a diferença para uma empresa ?**

**Quais as características de  
uma Startup ?**

**O que é um unicórnio ?**

# **Quais as fases de uma Startup**

## **?**

***Ideação, Operação, Tração e Scale-up***

**Ideação** é a fase inicial, ter a ideia. A ideia do que será o produto/serviço que a startup venderá. Nesta fase é importante determinar se a ideia é válida, se alguém parará por ela. Lembre-se: A vida é muito curta para desenvolver um produto/serviço que ninguém deseja.

- Pesquisa de mercado
- MPV

**Operação** : Depois que a ideia foi validada e ajustada o empreendedor tem uma visão mais clara do que o mercado quer. Essa é a hora de colocar a "mão na massa". Fica claro também quem é a persona que o produto ou o serviço atingirá.

Nesta etapa a startup começa a captar investimentos e ampliar a carteira de clientes.

**Tração** : A tração é quando a startup está mirando o crescimento e se empenhando em explorar o mercado. É o momento de fazer novas conexões, buscar parceiros e pesquisar qual perfil de investimento seria o ideal para a empresa.

## **Scale-up:**

Empreendedores que alcançam esse status sonham em se tornar unicórnios, mas às vezes ainda há um longo caminho a ser percorrido.

Nessa fase, um dos indicadores primordiais é o breakeven (“ponto de equilíbrio”). Como o objetivo é crescer ainda mais, as rodadas de investimento podem ficar mais trabalhosas. Por isso, a scale-up precisa comprovar que o negócio tem viabilidade e consegue equilibrar os custos com a receita.

**B2B, B2C, B2B2C – Quais os tipos de modelos de negócios ?**

**Incubadoras e aceleradoras.**

**Qual a diferença ?**

**Incubadoras** e **aceleradoras** são modelos que oferecem apoio para startups que estão se lançando no mercado. Enquanto as **incubadoras** ajudam nos primeiros passos, com suporte financeiro, planejamento, plano de negócios, pesquisas de mercado e viabilidade econômica, as **aceleradoras** estão focadas em startups já estruturadas.

# **Investimentos para Startups: saiba como conseguir.**

**SEBRAE Startups, Inova, outras**

**Literatura, onde encontro  
materiais sobre Startup ?**

- Bob Dorf. Startup: manual do empreendedor. O guia passo a passo para construir uma grande empresa. Alta Books, 1 edition, 2014.
- Eric Ries. A startup enxuta: Como usar a inovação contínua para criar negócios radicalmente bem-sucedidos. Editora Sextante, 1 edition, 2019.
- Eric Ries. O estilo startup: Como as empresas modernas usam o empreendedorismo para transformar sua cultura e impulsionar seu crescimento. Editora Sextante, 1 edition, 2019
- Peter Thiel. De zero a um. Objetiva, 1 edition, 2014.
- Jorge Azevedo. Como nasce uma startup: O passo a passo para criar um negócio de sucesso e altamente lucrativo. Buzz Editora, 1 edition, 2023.

**Suporte para quem deseja  
criar uma Startup, fontes  
de financiamento,  
Startup Weekend,  
seminários, SEBRAE, etc.**

- Bootstrapping
- 3 Fs - Friends, Family and fools
- Crowdfunding
- Equity crowdfunding
- Business Angels - smart money
- projetos governamentais