



---

FIQUE POR DENTRO DO MAIOR  
SEGREDO DAS STARTUPS DE SUCESSO

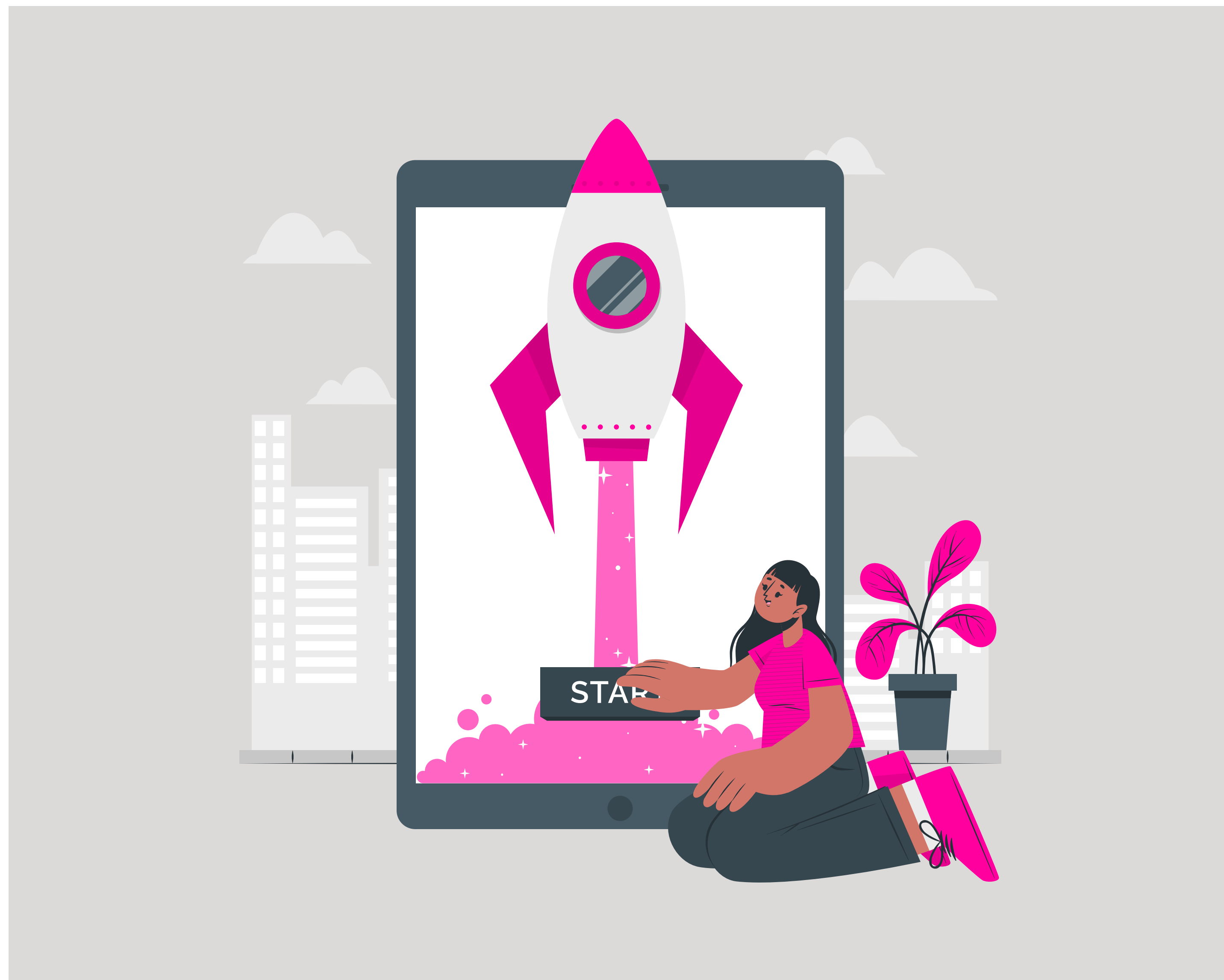


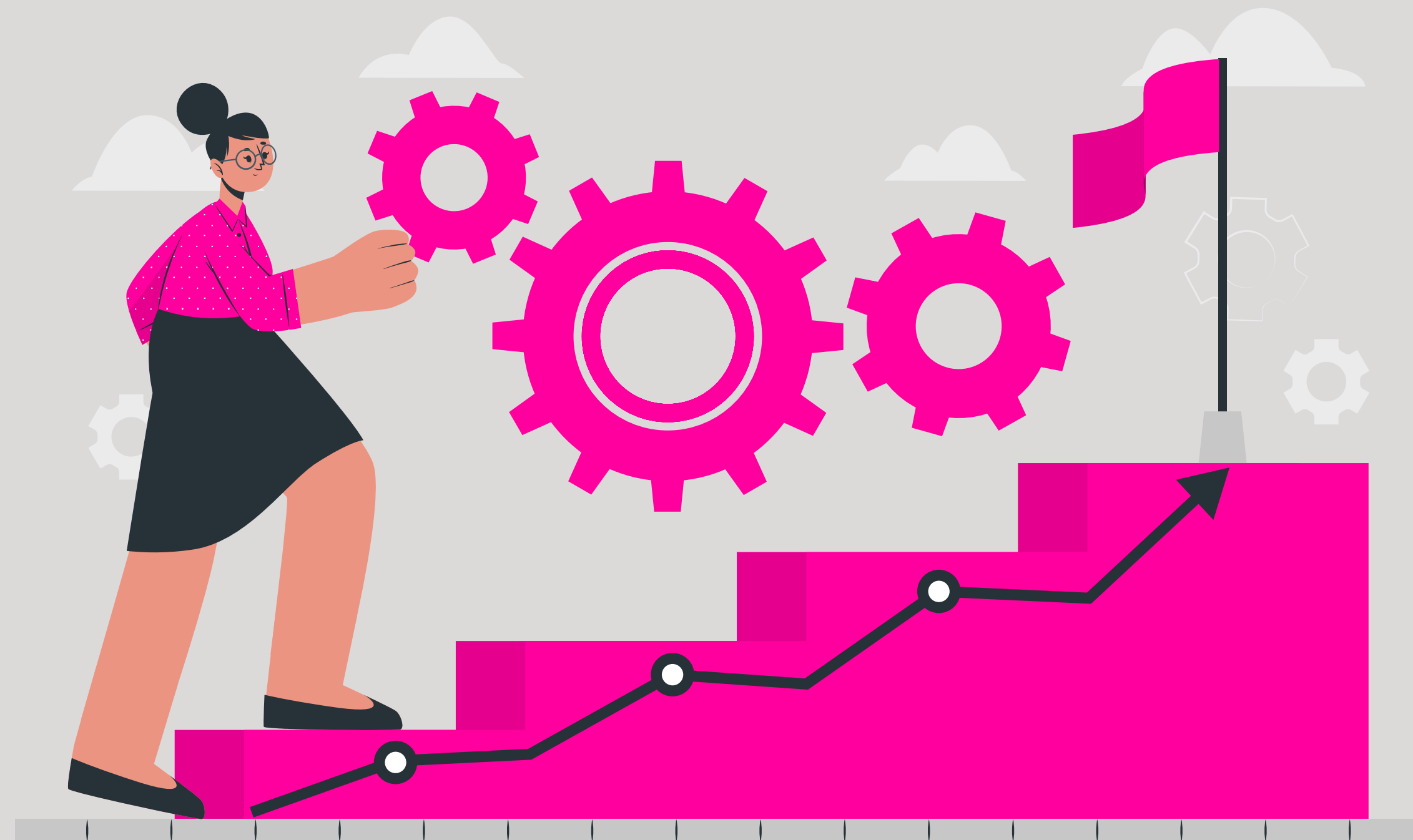
Introdução.....	3
Panorama das startups no Brasil.....	5
Lições das startups.....	7
Segredo das startups de sucesso .....	11
Cases de startups de sucesso.....	14
Conclusão .....	16
Sobre o SEBRAE .....	17

# Introdução

Nos últimos anos, as startups têm obtido bastante sucesso. Muitas conseguiram emplacar grandes inovações, mudar as regras do jogo e captar bilhões de dólares em investimentos, além de formar ótimas equipes de trabalho e levar satisfação aos seus clientes.

A título de exemplo, olhe para startups como Nubank, iFood e Loggi. São negócios com cerca de 10 anos de criação, mas que cresceram muito e se **consolidaram como referência de mercado**; atualmente, são empreendimentos avaliados em mais de 1 bilhão de dólares.





Ficam, então, algumas dúvidas: o que aprender com as startups mais bem-sucedidas do mercado? **Qual o segredo para tamanho sucesso e crescimento?** Empresas tradicionais podem utilizar os mesmos princípios para ganhar tração e participação de mercado?

Neste e-book, damos mais profundidade ao tema. Analisamos de perto o cenário de startups aqui no Brasil, discutimos sobre as principais lições ensinadas e apresentamos o segredo das startups de sucesso, além de casos reais. Continue lendo atentamente!

# Panorama das startups no Brasil

Há muitas formas de definir [o que é uma startup](#). Em suma, são negócios com soluções fora do lugar-comum e alta capacidade de crescimento (escalabilidade), geralmente em situação de **extrema incerteza**. Portanto, não estamos falando de todo tipo de empreendimento.

No Brasil, o número de startups tem crescido rápido e hoje são mais de 13.500, segundo o [StartupBase](#). Elas fornecem **soluções para diferentes mercados**, como saúde, educação e finanças. Além disso, estão distribuídas entre os vários estados brasileiros, sendo São Paulo e Minas Gerais os líderes no ranking geral com 3.969 e 1.213 startups, respectivamente.





As startups atuam com diferentes modelos de negócio (referência à **forma como criam, entregam e captam valor no mercado**). Aqui no Brasil, 41% atuam no modelo software as a service (o SaaS), de modo que fornecem um software ao consumidor em forma de aluguel. Os outros modelos de negócio mais comuns são marketplace (19%) e e-commerce (7%).

Pela perspectiva financeira, talvez nunca tenha sido tão fácil atrair investimentos para startups. Conforme o levantamento [Inside Venture Capital](#), apenas no primeiro trimestre de 2021, foram mais de R\$ 11 bilhões investidos em startups, **mais da metade do que foi investido em todo o ano de 2020** (R\$ 19,9 bilhões). Logo, há muito dinheiro circulando.

A expectativa é de mais investimentos, de modo que o ano de 2021 encerre com [R\\$28 bilhões](#) em aportes. **Há muitas explicações para o crescimento**, como investidores ávidos por mais riscos e maiores taxas de retorno sobre o capital aplicado (ROI).

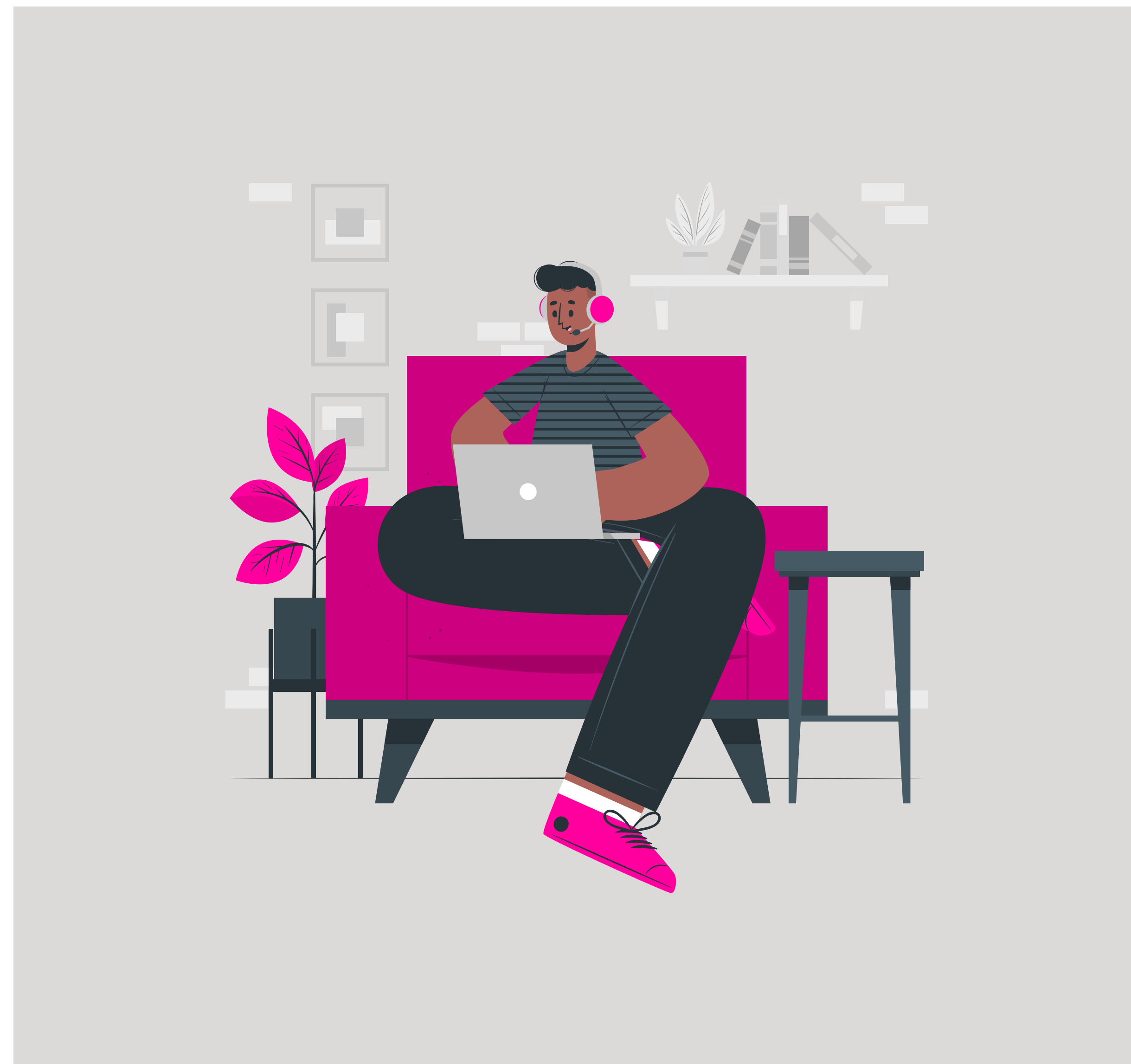


# Lições das startups

Na prática, mesmo que você tenha um negócio tradicional, há muito o que aprender com a cultura das startups. Por exemplo, **questionar a forma como as coisas são feitas**, adotar um propósito claro e aprender de maneira contínua. Com essa mentalidade, o empreendedor terá mais chances de êxito no que faz.

Entretanto, muitas vezes não é fácil acompanhar e aprender com as startups. São negócios pequenos, com pouco destaque nos estudos de caso das universidades e **altamente ágeis**, o que torna difícil acompanhar sua trajetória (e, conseqüentemente, as melhores práticas gerenciais).

Pensando nisso, nos próximos tópicos, **apresentamos 5 lições** que podem ser extraídas de startups e adotadas no seu negócio – desde que haja entusiasmo e dedicação suficientes.



## DESAFIE O ESTADO ATUAL DAS COISAS

Uma das principais lições extraídas de startups é a seguinte: questione a forma como as coisas são feitas hoje (status quo). Por exemplo, não é porque as operações bancárias são chatas e burocráticas que devem continuar sendo assim — é possível (e preciso) melhorar.

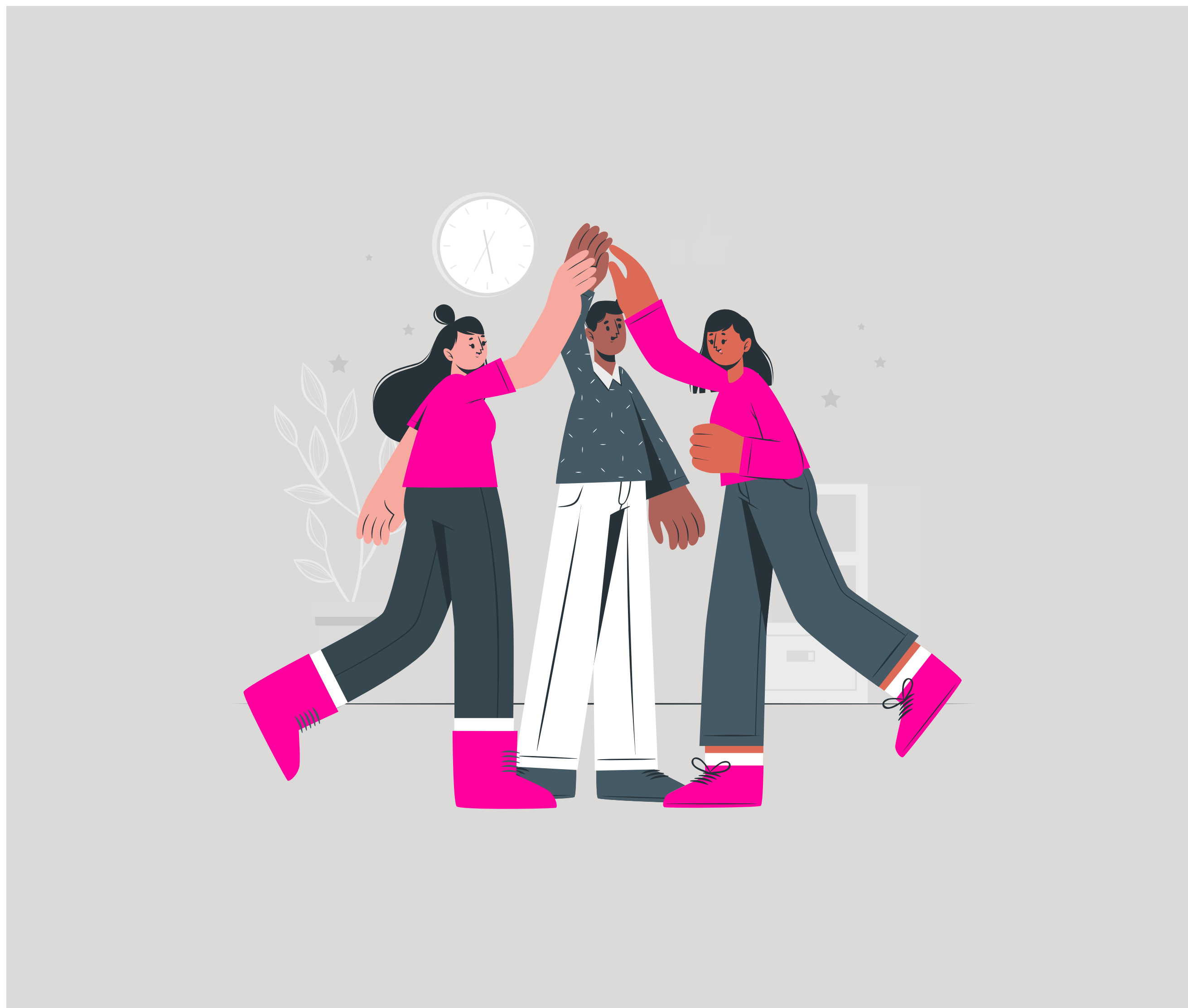
As maiores startups da atualidade **desafiaram o status quo e venceram**, seja ao propor melhores soluções em mobilidade urbana, entretenimento ou transações financeiras, entre outras inovações. Portanto, não limite seus horizontes às soluções que existem na atualidade.

## RESOLVA UM PROBLEMA DE CADA VEZ

Outra grande lição está ligada à definição de prioridades. Por vezes, nos negócios, os líderes querem resolver muitos problemas de forma simultânea e entregar múltiplas soluções ao mercado. Isso é um problema, afinal, seus recursos (como tempo e energia) são limitados.

Startups concentram-se em um problema de cada vez e tentam solucioná-lo de forma profunda. A título de exemplo, olhe para o Nubank, que surgiu com uma inovação em cartão de crédito e não com um sistema bancário completo. **Resolva um problema de cada vez.**





## CONSTRUA UM VERDADEIRO TIME

Nas startups mais bem-sucedidas, parte considerável do orçamento é dedicado à atração e retenção de profissionais talentosos, bem como à formação de equipes de alta performance. Isso ocorre porque a vitória depende do trabalho conjunto.

Nesse aspecto, lembre-se de investir em melhores práticas de gestão de pessoas. Há muitas melhorias que podem ser feitas, como desenvolver táticas de recrutamento e seleção (R&S), investir em melhores benefícios e promover programas de integração das equipes de trabalho.

Para definir o que é prioridade no seu negócio, faça uma boa análise interna por meio de conversas com os funcionários (feedbacks), pesquisas de satisfação e enquetes ligadas ao clima de trabalho. Assim, terá mais clareza sobre o que fazer para reforçar seu time.

## APRENDA DE MANEIRA CONTÍNUA

Nos negócios, um dos maiores problemas é a soberba. Acreditar que já sabe o suficiente e que sua gestão não precisa de ajustes é um erro grave. Isso coloca seu negócio em posição de desvantagem, além de abrir espaço para o desenvolvimento de competidores.

Para não cair nesse erro, as startups utilizam o **modelo construir-medir-aprender**, de modo que estejam sempre construindo soluções, medindo seus resultados no mercado e aprendendo com os números coletados. Assim, é possível promover melhorias pontuais.



## NÃO TENHA MEDO DE ERRAR

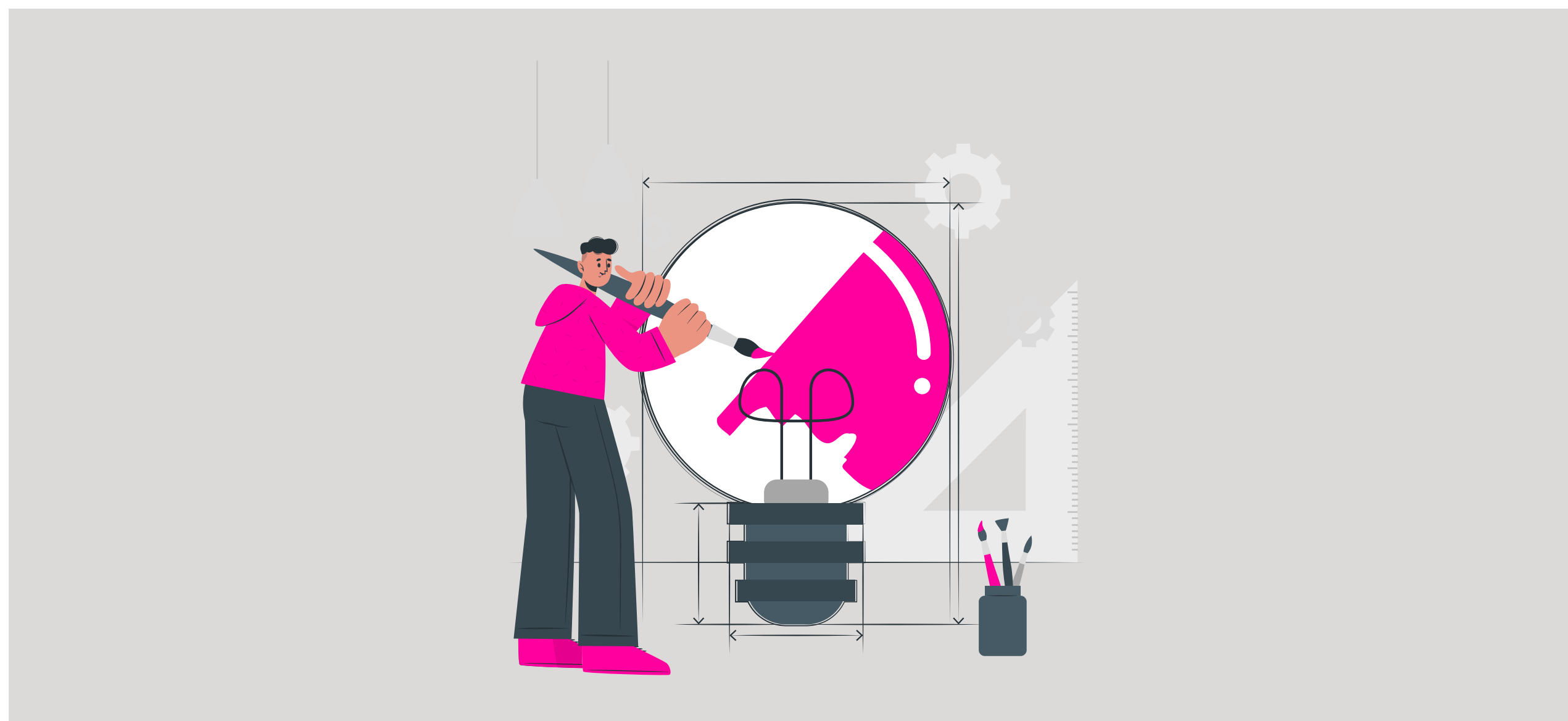
Uma das mais poderosas lições é: não tenha medo de errar. Em negócios tradicionais, por vezes, **o erro é visto como um fracasso**, algo abominável e presente nas piores gestões. Por outro lado, no mundo das startups, o erro é visto como base para o crescimento.

Ao construir e entregar soluções de maneira rápida para o mercado, é natural que existam falhas e que sua empresa tenha que refazer várias coisas. O objetivo, portanto, é **identificar, neutralizar e corrigir os problemas** o mais rápido possível, além de aprender com eles.

Em outras palavras, o problema não está em errar, mas em insistir ou repetir o mesmo erro. Se você falha e aprende com agilidade, sua empresa pode progredir. **Se você falha, repete o erro e não aprende**, dificilmente conseguirá sustentar seu negócio no longo prazo.

# Segredo das startups de sucesso

Há muitos anos, Theodore Levitt, então professor da Harvard Business, publicou um prestigiado artigo chamado “Miopia em Marketing”. Segundo ele, **o maior problema das empresas é focar demais no seu produto**, o que cria uma espécie de cegueira decadente.



Bom, isso não acontece com as startups de sucesso. O motivo é o seguinte: elas não estão focadas em seus respectivos produtos, mas nos problemas que buscam solucionar. Ou seja, em vez de ficarem obcecadas pela solução, **apaixonam-se pelo problema à sua frente.**

Veja uma ilustração: se você está obcecado pelo uso de charrete como meio de transporte, pode perder de vista o problema da locomoção urbana e as várias opções para lidar com ele. Assim, além de não conseguir inovar, pode ficar distante dos anseios do seu cliente.

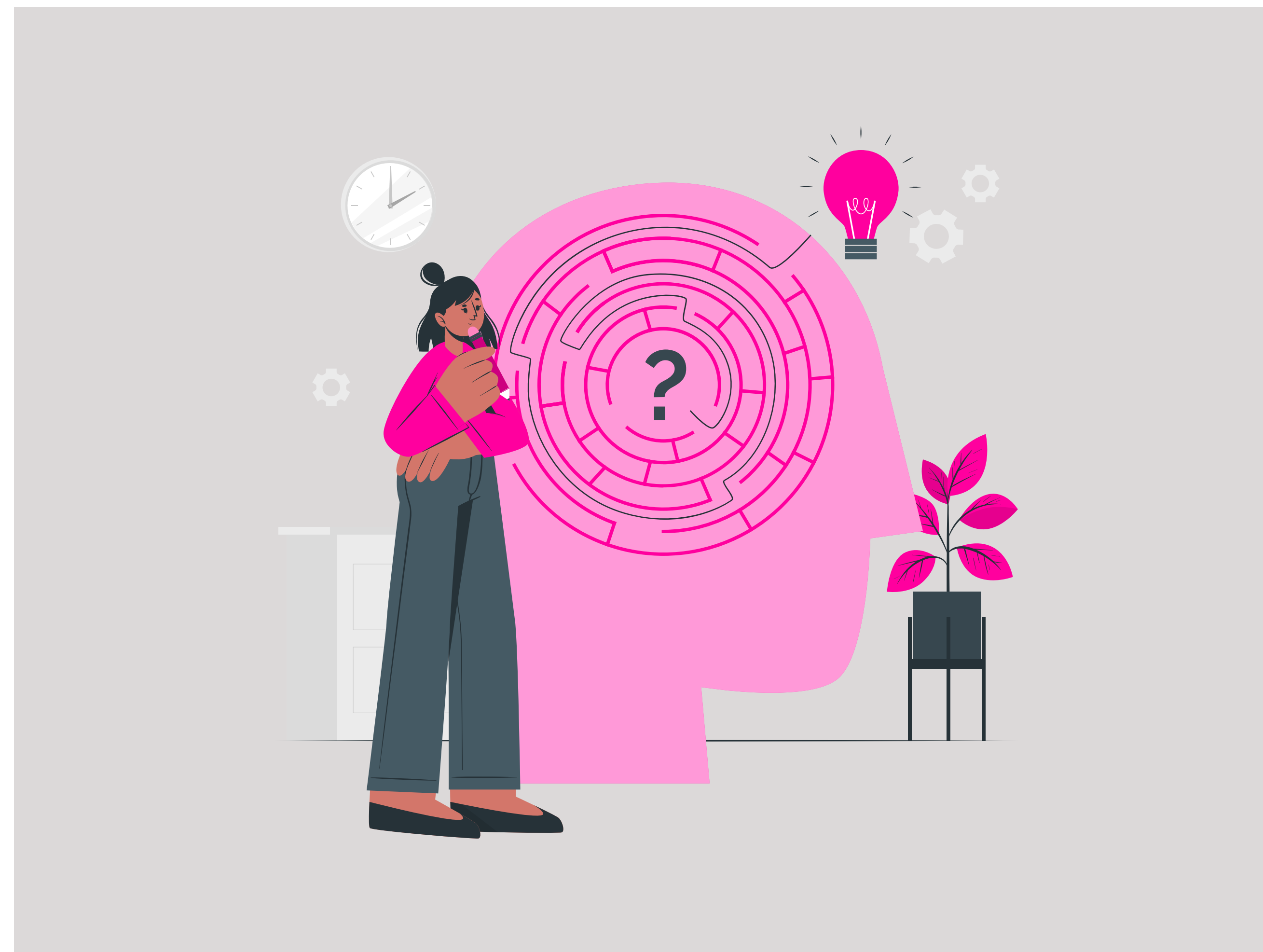
Contudo, na prática, pode ser bastante difícil **entender profundamente e se apaixonar por um problema**, além de assumir que seu produto **pode não ser o melhor** para lidar com ele. Por isso, adiante, fornecemos dicas para conhecer e se apaixonar pelo problema.

## SEJA CLARO QUANTO AO PROBLEMA

Imagine seu problema como **uma espécie de gap, isto é, um abismo entre dois pontos**. Sua missão é construir a ponte certa, de modo que a lacuna seja superada. Entretanto, para que isso seja feito, é crucial conhecer com clareza e profundidade o problema.

Em muitos casos, falta clareza sobre o problema. Os empreendedores e as equipes de trabalho não sabem exatamente com o que estão lidando. Estão planejando e criando soluções, mas sem primeiro entender o problema e analisá-lo de todos os ângulos possíveis.

Portanto, comece com uma descrição clara do seu problema (e não da solução). Que tipo de problema é esse? Quem é mais afetado por ele? Quais os riscos associados? Como, hoje, esse problema é solucionado? Existem outras alternativas? São boas questões iniciais.





## INICIE PROGRAMAS DE IMERSÃO COM A EQUIPE

Outro ponto importante para se apaixonar e entender o problema é praticar imersões. Ou seja, iniciativas em que você e sua equipe de trabalho vão viver o problema na pele e verificar os desafios reais associados ao assunto. Assim, terão mais profundidade.

Imagine, por exemplo, que está desenvolvendo uma solução para transporte público. A questão é: você tem usado transportes públicos? Já experimentou os diferentes horários e passou pelos diferentes trechos? Se não, pode não ter imergido no problema.

Para adotar um programa de imersão, encontre maneiras de viver o problema ao longo do seu dia. Não fique preso apenas à teoria, mas busque experiências reais com a situação. Há muitos benefícios associados à imersão, como a vivência e o aumento da criatividade.

## CRIE CONEXÕES COM QUEM VIVE O PROBLEMA

Provavelmente existem milhares de pessoas que vivem, dia após dia, o problema que está tentando compreender melhor (e solucionar). **São seus potenciais consumidores**, pessoas que lá na frente podem desejar, demandar e até pagar por sua solução.

Nesse aspecto, outra dica importante é se conectar às pessoas que vivem o problema. Esteja mais próximo delas, verifique o que pensam, como lidam com a situação, o que pensam das soluções disponíveis e descubra **quais pontos críticos não estão sendo atendidos**.

Há muitas formas de criar conexões e obter informações. Você pode optar por **conversas informais, grupos focais ou questionários tradicionais**, por exemplo. O mais importante é tirar alguns minutos para ouvir, entender e se conectar a quem vive o problema.

# Cases de startups de sucesso

Existem muitas startups de sucesso que podem servir como estudo de caso. Negócios que conseguiram entender e se apaixonar pelo problema, e somente depois construir e fornecer soluções para seus respectivos consumidores. Veja dois exemplos nos tópicos seguintes.





## NUBANK

Fundado em 2013, o Nubank pode ser considerado um dos negócios mais promissores no Brasil (além de uma startup muito bem-sucedida). Para se ter ideia, apenas no ano de 2020, as receitas da fintech [aumentaram em 79%](#) e sua base de clientes cresceu em 68%.

O Nubank surgiu em um cenário bancário burocrático, onde era difícil acessar cartão de crédito e se relacionar com bancos tradicionais. A partir do problema, sua proposta foi: **um cartão 100% digital, sem filas, sem anuidade e com zero burocracia.**

Bom, deu certo.

Entretanto, não pense que o Nubank parou por aí. Dia após dia, entendendo o problema de um setor bancário burocrático, a fintech tem se reinventado e fornecido novas soluções para seus clientes. Atualmente, seu escopo de produtos vai muito além do cartão de crédito.

## AMARO

Outro negócio em destaque é a Amaro, uma fashiontech (startup de moda) que tem ajudado a melhorar o setor de moda e estilo de vida, fornecendo **roupas, acessórios e até itens para decoração.** Seu sucesso é grande, com projeções de 50% de crescimento para 2021.

Ao entender melhor e se apaixonar pelo problema dos seus consumidores, a Amaro criou um marketplace verticalizado. Nele, produtos da marca e de empresas previamente triadas são comercializados seguindo valores defendidos pela Amaro, como beleza, preço justo e responsabilidade socioambiental. Assim, **fica mais fácil se conectar aos clientes certos.**

Entender profundamente o problema forneceu um diferencial à Amaro: a fashiontech não vende tudo para todos; vende produtos específicos, previamente selecionados e focados em pessoas reais. Assim, a startup une tecnologia, bom gosto e um posicionamento claro.

# Conclusão

Como você pôde observar, há muito o que aprender com as startups mais bem-sucedidas do Brasil. Por exemplo, é preciso desafiar o estado atual das coisas (status quo), solucionar um problema de cada vez e formar uma equipe realmente talentosa.



O maior segredo, no entanto, é o seguinte: não seja obcecado pela solução, mas apaixonado pelo problema à sua frente. Ao olhar para o problema e entendê-lo com profundidade, terá mais chances de inovar, fazer o que a concorrência não faz e atender bem os clientes.

Existem muitas coisas que podem ser feitas para deixar você mais próximo do problema, como defini-lo claramente, iniciar programas de imersão e **criar conexões com quem lida diariamente com o problema**. Assim, você poderá aprender mais.

Ao longo de todo esse processo, é útil contar com o **suporte de parceiros com experiência e visão estratégica**. Nesse aspecto, o SEBRAE pode te ajudar, visto que já orientou milhares de empreendedores e equipes, e também ajudou a desenvolver soluções de ponta.



O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Pernambuco é uma entidade privada sem fins lucrativos, agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios. Desde 1972, trabalha para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

Para garantir o atendimento aos pequenos negócios, o Sebrae em Pernambuco atua em todo o território estadual. Além da sede no Recife, a instituição conta com mais 5 unidades espalhadas pelo Estado. Com foco no estímulo ao empreendedorismo e no desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, o Sebrae atua em: educação empreendedora; capacitação dos empreendedores e empresários; articulação de políticas públicas que criem um ambiente legal mais favorável; acesso a novos mercados; acesso à tecnologia e inovação; orientação para o acesso aos serviços financeiros.