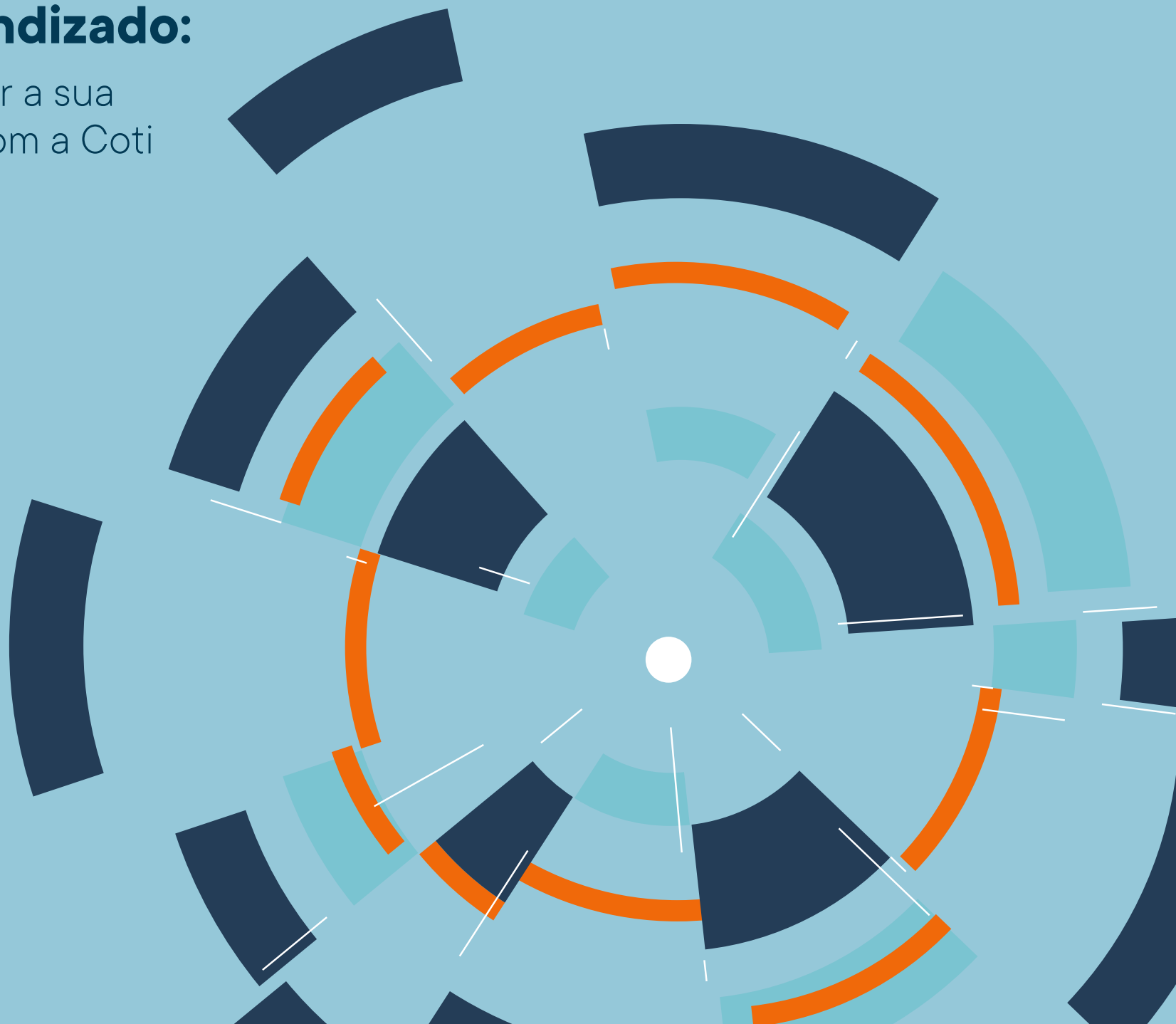


Guia de Aprendizado:

saiba como planejar a sua
startup em 2022 com a Coti





Todos os direitos reservados Cotidiano Aceleradora®

ESTE E-BOOK É PARA VOCÊ?

Se você:

Está pensando em tirar o seu projeto do papel;

Quer começar um negócio, mas tem dúvidas ou não sabe por onde começar o seu planejamento;

Sabe que não vai ser fácil, por isso quer aprender o quê e como fazer.

Sim, este e-Book é para você!

Preparamos um guia para te ajudar no planejamento da sua startup em 2022. Já pensou começar um novo ano, com um novo projeto se tornando real? Para isso acontecer, nós vamos te ajudar com todas as informações que você precisa saber.

Boa leitura!

INTRODUÇÃO

O melhor dos mundos seria aquele em que fazer algo pudesse ser tão fácil quanto criá-lo na sua mente, certo?

Sem querer tirar você das nuvens, mas já puxando de volta para a realidade, viemos te lembrar que esse mundo não existe. Mas, nada está perdido. Existe uma solução para tudo.

E a solução para quem quer empreender, é aprender. O primeiro aprendizado é aceitar que este desafio, quando feito aqui no Brasil, torna-se ainda mais desafiador.

Se você quer tirar o projeto de abrir sua startup do papel em 2022, parabéns! Porém, se prepare para trabalhar com afinco e concretizar o seu desejo.

Para te ajudar a transformar o seu objetivo em realidade, vamos te dar uma forcinha para você começar com tudo! Baixe agora mesmo o nosso eBook [“Guia de Startups”](#). Um material gratuito e exclusivo especialmente para você!

Este trabalho não deve ser feito de qualquer forma e sim guiado por um bom planejamento. O segredo do sucesso por trás de marcas que romperam barreiras e voaram longe foi um planejamento robusto com orientação passo a passo.

Para planejar a sua startup você precisará percorrer alguns caminhos. O principal deles, que antecede todo e qualquer passo que será dado, será conhecer a sua empresa a fundo, em todos os detalhes.

Parece algo muito óbvio a se dizer, não é mesmo? Porém, acredite: há empreendedores que não conhecem o essencial sobre o seu produto ou serviço. Sabem, apenas superficialmente. Mas, conhecer a fundo, é outra realidade paralela na vida dele.

Se você está em dúvida sobre se sabe muito, pouco ou nada sobre a marca, não se preocupe. No tópico a seguir, iremos ensinar passo a passo como saber o essencial sobre o seu negócio.

CONHEÇA O SEU NEGÓCIO

Pense rápido: você investiria em um produto ou serviço do qual você não tem nenhuma informação? E as que

possui, não parecem ser muito confiáveis?

Se a sua resposta foi não, imagine que essa provavelmente deve ser a mesma postura de um investidor ou até mesmo de um possível cliente.

Agora, voltando para a sua situação: como seria fazer todo um planejamento para algo sobre o qual você nem sequer domina? Se restarem dúvidas sobre o seu negócio, o momento para mudar esse cenário é agora!

Veja os principais pontos que você deve voltar a atenção para conhecer o seu negócio:

Mercado;

O primeiro passo para planejar a sua startup é conhecer bem o mercado em que o seu negócio está inserido.

Não poupe absolutamente nada. Se houver algum ponto sobre o mercado que você pensa que não vai fazer a diferença, procure conhecê-lo também

Novidades, melhores práticas, concorrentes (e o que eles estão fazendo), tendências. Esteja a par de tudo sobre o “terreno” que os seus pés pisarão.

Quer um exemplo bem prático de uma startup que está com tudo



desde o seu lançamento? O Nubank.

Quando falamos na superação de desafios no mercado, fica difícil não lembrar da Nubank, uma empresa fundada pela brasileira Cristina Junqueira, pelo colombiano David Vélez e pelo americano Edward Wible em 2013.

Dentre os desafios superados por essa startup, **podemos citar a obtenção da licença bancária, contratação de profissionais da tecnologia e inúmeras restrições no sistema financeiro do Brasil**. Porém, os responsáveis pela marca conseguiram superar esses obstáculos e colocaram no mercado uma empresa que é referência em seu segmento.

Revolucionando o mercado, **a Nubank oferece serviços que são 100% digitais, sem tantas burocracias, como o cartão de crédito sem anuidade e a conta de pagamentos com taxas menores que os bancos tradicionais**. Em 2019, a empresa se tornou um unicórnio ao atingir o valor de US\$ 1 bilhão.

Cliente;

Esse é um ponto importante, sem desmerecer todos os outros. Porque não adianta reproduzir um discurso de que a sua marca mudará a vida das pessoas se você não sabe quem são elas. Em outras palavras, você não sabe quem é o seu cliente.



Conhecer quem pode comprar o seu produto ou serviço ajuda a direcionar todo o planejamento de comunicação da empresa.

Quando você tem todas as informações sobre o seu cliente, seus esforços de marketing e publicidade serão voltados para um potencial cliente que tenha fit com o que você vende.

Seu conteúdo será produzido para educar o seu cliente, ajudando-o a entender as suas dores e como resolvê-la por meio das soluções oferecidas pelo seu negócio.

Produto/Serviço;

O que você nos diria a respeito do seu produto ou serviço? Que tem algo incrível nas mãos e vai revolucionar o mercado? É uma boa descrição sobre a sua marca.

Mas, será que você realmente conhece a fundo aquilo que a sua empresa oferta? Sabe todos os detalhes? As funcionalidades? Todos os benefícios que agregarão valor e vai resolver a dor de quem adquiriu?

Dominar cada particularidade sobre a sua mercadoria ou serviço faz total diferença no seu planejamento, no funcionamento da sua startup. Não só por questões muito evidentes, mas também para mostrar autoridade e segurança sobre o seu negócio.

Processo de Vendas;

Após saber mais sobre dados importantes da sua startup, é hora de definir o processo de vendas. Qual metodologia usar, quem estará na linha de frente, a equipe de vendas e demais responsáveis envolvidos.

Aqui nós fazemos uma observação importante: é comum que empreendedores sintam dificuldades com essa área em específico. Algumas empresas não acompanharam ou sequer conhecem as novas práticas do setor de vendas.

Diversas empresas estão no mercado oferecendo serviços de consultoria para ajudar outros empresários a estruturar o processo de vendas de seus negócios. Se sentir que é necessário, não hesite em consultar uma delas para ajudar

Modelo de Negócio;

Por último, defina qual será o modelo de negócio da sua marca. Não existe o modelo certo, existe o que é mais coerente para a sua empresa.

SaaS, assinatura, marketplace, ecommerce, games... Esses são os principais modelos adotados pelas startups. Certamente, a sua pode se encaixar em uma delas ou em outros formatos não mencionados aqui.

CONCLUSÃO

Chegamos ao fim do nosso eBook na expectativa de que você tenha curtido bastante. Faça bom proveito de cada informação que nós compartilhamos especialmente para você.

Temos certeza de que o planejamento da sua startup será um sucesso! Ficaremos felizes em saber que a Coti fará parte da sua trajetória através do nosso material. Se tiver dúvida, entre em contato conosco. Temos uma equipe especializada pronta para atender e esclarecer qualquer questionamento que você tiver.



SOBRE A EMPRESA

Somos a Cotidiano Aceleradora. Uma empresa 100% brasileira que se dedica a fazer o que sabemos de melhor:

Investimos, compartilhamos conhecimento ensinando como empreender no jeito startup de ser: com muita inovação e propósito.

Fazemos a conexão entre as pessoas que oferecem soluções e pessoas que podem colocá-las no mercado através do seu capital investidor.

Uma comunidade pronta para acolher com diversidade, sustentabilidade, humanidade e humanidade. Nosso objetivo é atuar minimizando riscos e gerando valor mensurável.