



# GUIA COMPLETO: COMO **TRANSFORMAR A SUA IDEIA** EM UMA STARTUP!



CLUBE DO  
EMPREENDEDOR  
SEBRAE

# Introdução

Facebook, Instagram, Uber, Apple, Google. Todas essas empresas tem uma coisa em comum: elas produziram coisas que milhões de pessoas utilizam no dia a dia e todas começaram a partir de “ideias malucas” dos seus fundadores, que encontraram soluções inovadoras para problemas comuns.

Elas são exemplos do que chamamos startups, um termo novo para designar empresas jovens que inovaram em seu mercado de atuação e conseguiram crescer de forma rápida e exponencial. A boa notícia é que você não precisa ir até o Vale do Silício para encontrá-las. O Brasil está cheio delas, e se você chegou até este ebook significa que também deseja criar a sua!

Se você já pensou em ter o próprio negócio, deve imaginar que não é uma jornada tão simples. Pelo contrário: é um caminho longo, árduo e que exige muito trabalho e dedicação. Isso, porque não existe uma fórmula padrão que funciona para qualquer pessoa. Empreender exige teste, vontade e dedicação.

Guia Completo:  
Como transformar a sua ideia em uma startup!

# Introdução

Com startups a história não é diferente. A vantagem é que, a partir da experiência que temos com empreendedores que já passaram por essa jornada, podemos reunir ótimas dicas que podem ajudar você a dar os primeiros passos em direção ao sucesso.

Foi isso o que buscamos com este ebook: o aprendizado de anos apoiando o empreendedorismo reunido em um material que possa guiar o seu caminho em busca do sucesso.

Esperamos que você goste. Boa leitura!

# O que é uma startup?

O termo startup é utilizado com cada vez mais frequência no Brasil para fazer referência a novas empresas que possuem uma cultura inovadora e jovem. No entanto, poucas pessoas realmente entendem o que define uma startup.

De acordo com Neil Blumenthal, co-fundador da Warby Parker, empresa americana que já foi considerada uma startup, elas seriam "empresas que trabalham para solucionar um problema cuja resposta não é óbvia e cujo sucesso não é garantido". Ou seja, significa ter um produto inovador e atuar em uma área de risco, sem a certeza de que a empresa terá sucesso.

# O que é uma startup?

Portanto, um novo restaurante ou salão de beleza, por exemplo, não podem ser considerados startups. Além disso todas as startups possuem 3 coisas em comum que as diferenciam de outras empresas: contexto de incertezas, alta escalabilidade e um modelo replicável.

Em resumo, para ter uma startup não basta ter uma boa ideia. É preciso ter também alta capacidade de execução, clientes dispostos a pagar e um modelo de negócio capaz de ser replicado de forma rápida, enxuta e organizada.

A person in a blue and white checkered shirt is holding a white tablet computer. The tablet screen displays a Gantt chart or project management software. In the background, there is a whiteboard with several charts, including two pie charts and a bar chart, along with several yellow sticky notes. The scene is set in a meeting room with a wooden table and a window showing greenery outside.

Os 6 passos para  
transformar sua ideia em  
uma **startup de sucesso!**

# Os 6 passos para transformar sua ideia em uma startup de sucesso!

## 1. Avalie e valide sua ideia

Antes mesmo de tirar o negócio do papel, é fundamental avaliar e entender se a sua ideia pode se encaixar nas premissas de uma startup. Mais do que isso, é importante validar se o mercado está aberto a este novo negócio e se existe uma demanda de clientes não atendida.

Nesse estágio, é essencial que o aspirante a empreendedor esteja aberto a ouvir opiniões. Essa visão externa ajuda bastante a colocar o modelo à prova e em perspectiva. Isso inclui também compreender o tamanho do mercado, se ele é amplo ou de nicho e qual o tamanho deste público em potencial. É isso que vai ajudar a definir a capacidade de crescimento da empresa e sua escalabilidade.

Nesse momento se investiga tanto os consumidores quanto a concorrência. Assim, o produto evolui ao incorporar as demandas de clientes que não são atendidas pelos competidores. Mesmo quando se reproduz um negócio já existente, é importante melhorá-lo com doses extras de inovação.

Vale checar ainda se é um modelo fácil de ser reproduzido. Se sim, então você corre o risco de ter seu espaço invadido por uma enxurrada de novos concorrentes de uma hora para outra.

## 2. Descubra o que o mercado quer

Essa é uma atitude que parece óbvia, mas no fim das contas é uma das mais importantes para o futuro da sua startup. Saber quem é o público e seus desejos é o que vai determinar a sua capacidade de crescimento.

# Os 6 passos para transformar sua ideia em uma startup de sucesso!

Independentemente de qualquer coisa, o mais importante aqui é compreender se sua ideia de startup resolve um problema real para um grupo grande de pessoas, dispostas a pagar para ter esta solução.

Uma das formas mais eficientes de fazer essa validação é por meio de uma prática muito comum em empresas de software e TI: o lançamento de uma versão inicial de testes, também conhecida como beta. Nesse caso, a própria comunidade de usuários se encarrega de apontar falhas e avaliar funcionalidades.

Um dos métodos mais usados pelas startups atuais para validar ideias inspira-se no conceito de protótipos beta. Nesse sistema os empreendedores lançam diversas versões de um produto com funcionalidades específicas. O objetivo é saber em quais vale

investir para começar com um produto viável.

## 3. Estabeleça um modelo de negócios

O modelo de negócios, ou seja, a maneira como a empresa vai ganhar dinheiro com seu produto faz toda a diferença para entender a sua escalabilidade. Inclusive, é por isso que ele é tão importante para a jornada de uma startup.

Há diversos modelos de monetização — ou seja, gerar receita — possíveis entre os novos negócios na internet. Em geral eles variam conforme o produto ou serviço oferecido, o público-alvo e a maneira como a transação comercial entre cliente e empresa faz mais sentido.

Start

Up

# Os 6 passos para transformar sua ideia em uma startup de sucesso!

Os mais conhecidos são os transacionais, quando há a venda direta do produto ou serviço da empresa para o cliente; o lead generation, que se baseia na atração de prospects para posteriormente trabalhar uma venda mais consultiva; a assinatura, quando o cliente paga um valor fixo mensal para ter acesso ao produto ou serviço; e por fim, o freemium, quando a empresa permite acesso a uma parte do produto de forma gratuita, gerando sua receita a partir da cobrança para acessar áreas exclusivas.

## 4. Pense grande

Startups de tecnologia podem, e devem, pensar globalmente, mesmo que de início a empresa atenda apenas o mercado local. Muitos empreendedores ainda se apegam ao

conceito de que internacionalização é um próximo estágio do negócio, quando na verdade startups devem nascer globais desde o dia 0.

Como em todas as áreas, existem modelos de empresas digitais nos quais o foco no mercado interno é uma questão estratégica. Mas se a solução oferecida é universal, por que não considerar o mundo como seu ambiente de negócios?

Essa forma de pensar traz inúmeras vantagens, como atrair a atenção de investidores, já que os fundos de venture capital se preocupam sempre com o potencial de crescimento e de retorno do seu investimento. Ou seja, ideias globais são mais interessantes.

# Os 6 passos para transformar sua ideia em uma startup de sucesso!

## 5. Monte um plano de negócios

Depois de conhecer seu mercado, entender seu público, validar suas ideias, estabelecer o modelo de negócios e reunir as ferramentas de gestão necessárias para sustentar o crescimento da empresa, chega a hora de montar o plano de negócios.

Apesar de parecer um planejamento rígido que tira a agilidade da empresa e a flexibilidade de se adaptar ao aprendizado obtido a partir dos desejos dos consumidores, um plano de negócios é uma ótima forma para organizar todos os pontos que envolvem o negócio e a visão dos seus fundadores no curto, médio e longo prazos.

É claro, ter um plano de negócios para a startup pode, supostamente, ir contra novos formatos de planejamento estratégico, já que uma das premissas das startups é inovar, até mesmo no processo de montagem do negócio. No entanto estamos falando de um plano detalhado, baseado no autoconhecimento, mas que não precisa ser uma camisa de força.

## 6. Invista nas pessoas

Uma das partes mais importantes do modelo de negócio de uma startup, depois da proposta de valor, dos segmentos de clientes e da geração de receita, são as pessoas. Tanto aquelas que estão dentro da empresa, quanto as que estão fora.

Escolher a equipe e os sócios é uma arte, pois sem um time bom, que execute bem e entregue tudo o que se propõe, dificilmente um projeto sai do papel com qualidade. Para se ter ideia da importância existem até investidores que investem em empresas com produtos ruins e equipes excelentes, mas nunca em produtos excelentes com equipes fracas.

Falando sobre as pessoas fora da empresa, podemos citar principalmente os mentores, profissionais importantes para qualquer empreendedor. Em geral, empreendedores que já viveram essa experiência, e hoje compartilham sua experiência com quem está em estágios mais iniciais.

Guia Completo:  
Como transformar a sua ideia em uma startup!



# Conclusão

Se a sua ideia sobreviveu a todas estas etapas e chegou até aqui, significa que você já possui tudo o que é necessário para atingir o sucesso com uma startup: um produto ou serviço bom, que resolve um problema real, para um público disposto a pagar por ele. Tudo isso com um modelo de negócios eficiente e escalável, com um plano detalhado de futuro e as pessoas certas no seu barco.

É claro, isso não significa que você já chegou lá: a jornada está apenas começando e é a sua capacidade de fazer acontecer quem vai dizer se o projeto vai realmente ser um sucesso. Se você sonha em ser um empreendedor de sucesso, ainda tem um longo caminho para percorrer.

De qualquer forma, nós esperamos que este material tenha te ajudado a entender o que é uma startup e quais as etapas necessárias para você começar a sua. Boa sorte e bons empreendimentos!