DÊ UM START NA SUA STARTUP

LW55.materiacapa.indd 34 11/25/15 12:40 PM

DESCUBRA COMO TIRAR A IDEIA DO PAPEL, ENTRAR NO MERCADO E EMPLACAR SEU NEGÓCIO COM A AJUDA DE INCUBADORAS, ACELERADORAS, INVESTIDORES ANJO E OUTRAS OPÇÕES DE PARCERIA QUE PODEM DAR UMA BELA FORÇA

Por Bianca Bellucci

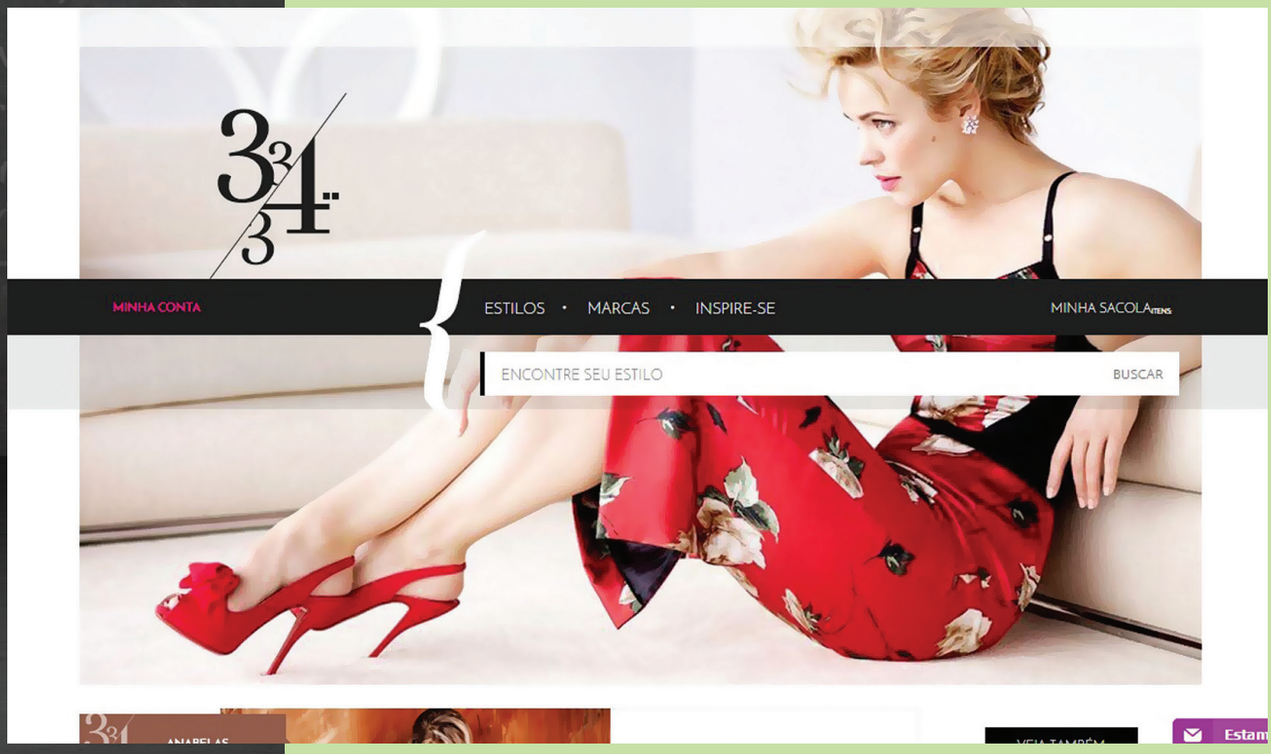
Eureca! Tânia teve uma ideia. Cansada de procurar sapatos que tivessem seu estilo e correspondessem a sua numeração difícil, ela decidiu que seria uma boa criar um e-commerce dedicado apenas a calçados com numeração 33 e 34. Para validar o negócio, correu atrás e descobriu que 5 milhões de mulheres usam esses tamanhos no Brasil e precisam ralar bastante para achar um modelo bonito. Com a faca, o queijo e o salto alto na mão, a empreendedora tinha uma ideia inovadora e um mercado promissor pela frente. Só faltava um detalhe: o dinheiro para emplacar o negócio. Mas esse problema foi resolvido com o aporte de R$ 300 mil oferecido pelos investidores da Anjos do Brasil. Óbvio que não foi fácil levantar essa grana, mas ela conseguiu.

Essa é a história real de Tânia Gomes e sua startup 33e34 Shoes (www.33e34.com.br), que hoje cresce em média 20% ao mês e tem o objetivo de vender, até o fim de 2015, mais de 10 mil pares de sapatos. Além disso, a empresa trabalha com 15 grandes marcas produtoras de calçados, diversificando, assim, os produtos disponíveis no mercado. Entre elas estão: Converse, Vizzano, Bebecê, Piccadilly e Luiza Barcelos.

Além de toda a inovação no conceito, Tânia se deu bem por um simples fato: atualmente, o mercado está mais do que propenso a abraçar startups. Se ela tivesse a mesma ideia há algum tempo, talvez não tivesse vingado.

Antes, porém, de sair por aí apresentando seus planos, é preciso saber muito bem o terreno em que está pisando. Para começar, é bom ter em mente que nem todo negócio pode ser considerado uma startup. "Apenas pequenas empresas com um alto grau de tecnologia e que amadurecem muito rápido se encaixam no termo.

A 33e34 Shoes nasceu após a empreendedora Tânia Gomes notar a dificuldade que mulheres que calçam números baixos de sapatos tinham para encontrar pares bonitos. Identificar uma demanda do mercado é sempre um bom início para criar uma startup de sucesso



LW55.materiacapa.indd 35 11/25/15 12:40 PM

Elas também devem oferecer soluções diferenciadas que o mercado precisa adotar urgentemente", explica Davi Jerônimo, consultor do Sebrae-SP (www.sebraesp.com.br).

As exigências, claro, existem, mas o fato é que qualquer pessoa, da noite para o dia, pode ter um estalo e aparecer com um projeto bacana e que faça sentido para o mercado atual. Se você se encaixa na situação e teve uma ideia – independentemente do estágio em que ela estiver –, descubra aqui o que deve ser feito após a lampadazinha acender sobre sua cabeça.

PONTAPÉ INICIAL

Não basta ter uma boa ideia, é necessário desenvolvê-la. Isso não quer dizer que o produto precisa estar pronto. O empreendedor deve mostrar que fez a lição de casa e está realmente com vontade de fazer acontecer. "Ao contrário do que muita gente pensa, a ideia em si não é o mais importante. O que interessa é a execução. Quanto mais a pessoa conseguiu fazer por conta própria, mais demonstra sua capacidade e, assim, melhora a impressão que temos dela", diz Cassio Spina, presidente da Anjos do Brasil (www.anjosdobrasil.net).

OS TRÊS PILARES DE UM BOM PROJETO DE STARTUP SÃO: TRAZER INOVAÇÃO AO MERCADO BRASILEIRO OU MUNDIAL, ATENDER A UMA DEMANDA REAL E TER ESCALAMENTO FINANCEIRO

Para começar, o empreendedor precisa se encarregar da parte teórica do seu negócio. Primeiro, é aconselhável colocar sua ideia em um modelo como o Canvas, uma ferramenta de planejamento estratégico que permite desenvolver e esboçar projetos novos ou já existentes. Depois, ele deve partir para o plano de negócios, que descreve os objetivos do empreendimento e quais passos devem ser dados para que eles sejam alcançados. "O empreendedor também deve metrificar e expor valores. É necessário, por exemplo, mostrar quanto o investidor colocará de dinheiro e em quanto tempo ele terá retorno. Os números atraem", aconselha Davi.

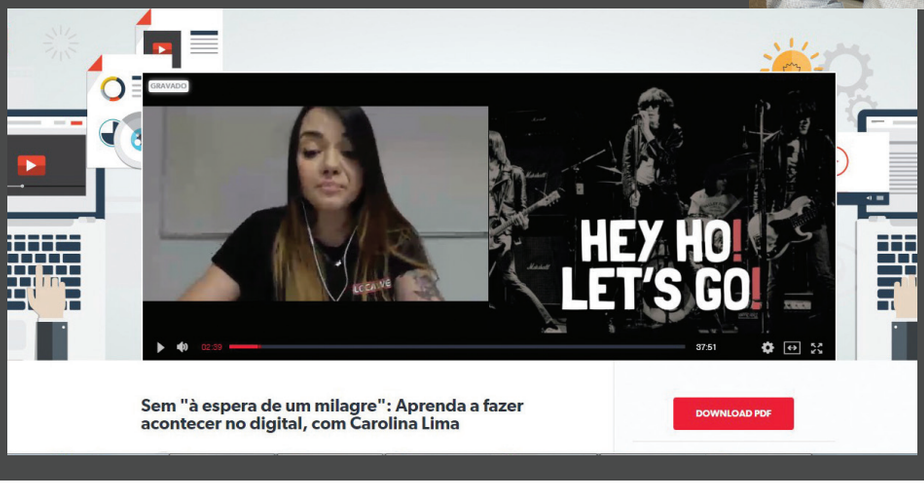
Vale lembrar que, por mais que ideias inovadoras consigam achar seu espaço independentemente do setor, certos nichos chamam mais a atenção. A

APRENDER A EMPREENDER

Voltado para pequenos e médios empresários, o canal Apreendedorismo (http://lwgo.to/apreend), do Grupo Locaweb, está dentro da Eventials (plataforma para realizar webinars, webcasts, palestras, cursos e eventos online) e nasceu para fomentar o empreendedorismo digital. Seu objetivo é conectar profissionais de mercado com pessoas que querem iniciar ou já iniciaram seu negócio, mas não sabem que direção devem tomar.

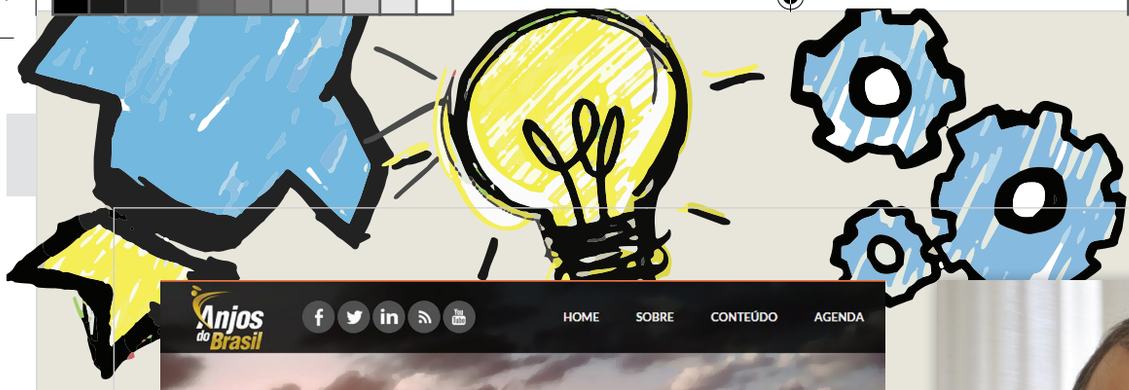
As palestras ocorrem às quintas-feiras, às 15h, e os temas são os mais variados: vão desde como usar e-mail marketing até saber as leis para seu e-commerce. Quem quiser assisti-las, basta se inscrever no site. O conteúdo é gratuito e não é necessário ter vínculo com a marca. "Apesar de serem ao vivo, as palestras ficam gravadas para quem não consegue ver na hora. Os palestrantes até trazem slides e levam conceitos para a exibição", conta Gabriel Paiva, analista de marketing de produtos e parcerias do Grupo Locaweb.

Para o futuro, a ideia é destrinchar o Apreendedorismo em canais como o YouTube. "Pretendemos fazer pílulas de conteúdo, que são vídeos curtinhos com cerca de dois minutos", diz Gabriel. Outra proposta da marca é formar uma comunidade de emprendedores e criar uma programação de palestras baseadas no que o público quer ver.



Palestras são transmitidas ao vivo no canal Apreendedorismo. "Depois, ficam gravadas para livre acesso", conta Gabriel Paiva (acima), do Grupo Locaweb

LW55.materiacapa.indd 36 11/25/15 12:40 PM



Felipe Spina

Anjos do Brasil comprovou que 60% dos investidores têm interesse em startups da área de TI. A pesquisa feita para descobrir o que atrai quem coloca dinheiro nesses projetos apontou que os aplicativos (56%) estão em segundo lugar e o ramo de saúde/biotecnologia (40%), em terceiro. "Visto que os investidores normalmente se interessam pelos setores mais promissores, esse é um bom indicativo de oportunidades de negócio", afirma Cassio.

Depois de concluir a parte teórica, observe se seu projeto tem três requisitos fundamentais. São eles: trazer inovação ao mercado brasileiro ou mundial, atender a uma demanda real e ter escalamento financeiro. Se alguma das etapas falhar, significa que, provavelmente, seu negócio não vai muito longe. Mas se tudo estiver certinho, está na hora de tirar sua ideia do papel. Para isso, você deve procurar alguma das opções de investimento que existem hoje.

Cassio Spina é presidente da Anjos do Brasil, composta de investidores anjo que apostam em projetos mais avançados. Caso você ainda não tenha tirado a ideia do papel, a saída é buscar uma incubadora, como as associadas da Anprotec (abaixo)

ENCONTRE SEU PARCEIRO

São três as opções de investimentos que estão mais em alta no mercado atual. E, para não errar na hora de escolher, imagine os meios como se fossem degraus de uma escada. No primeiro, estão

LW55.materiacapa.indd 37 11/25/15 12:40 PM

Tony Chierighini, da Anprotec: "As incubadoras não fazem aporte financeiro, mas agem como facilitadoras de capital"

as incubadoras. No segundo, as aceleradoras. E, no último, encontram-se os investidores anjo. Quanto mais avançada sua ideia estiver, mais etapas você pode pular. Porém, como nem tudo é tão simples nesta vida, todos os possíveis parceiros fazem uma seleção antes de sair por aí agregando os projetos e liberando verba.

As incubadoras são ambientes mais acadêmicos e que não contribuem com aporte financeiro. Elas funcionam apenas como um facilitador de capital. "Oferecemos uma série de recursos aos empreendedores, como serviço jurídico, comercial e técnico", diz Tony Chierighini, diretor da Anprotec – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (http://anprotec.org.br) "Existem algumas que são focadas em determinados nichos, como games ou cultura, mas há as que são abertas a qualquer tipo de ideia", completa.

Para encontrá-las, basta pedir à Anprotec a lista de incubadoras que estão instaladas no Brasil. Ou então consultar o Sebrae, que pode passar as que existem em seu Estado.

Uma característica desse meio é que ele não aceita apenas ideias que deem um retorno rápido. Na Anprotec, por exemplo, é normal apostar em biotecnologia, cujos projetos costumam demorar mais de dez anos para entrar no mercado e gerar lucro. "Entretanto, algumas incubadoras não aceitam startups com faturamento considerado pequeno, como R$ 100 mil. É necessário dar um retorno maior para que elas apostem", alerta Tony.

ACELERADORAS E ANJOS

Por outro lado, as aceleradoras têm o objetivo de fazer com que as startups cresçam em um curto período. Com ajuda financeira e intelectual, elas contam com mentores que, geralmente, acompanham o projeto por um ano – sendo seis meses de trabalho intenso e os outros seis com assessorias espaçadas. "A aceleradora olha mais para o lado do mercado. Ela está muito vinculada em como vender e inserir um negócio no meio em que atua", explica André Ghignatti, diretor executivo da WOW (www.wow.ac).

O processo para entrar em uma aceleradora é bem demorado e varia pouco de uma para outra.

Aceleradoras como a WOW investem até R$ 150 mil em projetos, além de prestar assessoria jurídica e administrativa, entre outros itens. Para ter acesso a tudo isso, porém, é preciso passar por uma série de entrevistas e participar de eventos

LW55.materiacapa.indd 38 11/25/15 12:40 PM

Geralmente, primeiro os candidatos preenchem um questionário sobre o negócio. Depois, passam por entrevistas. E, por fim, participam de eventos para apresentar seus projetos. "É um processo longo que dura alguns meses. Enquanto isso, interagimos com os empreendedores, entendemos as ideias e damos dicas para ver como eles reagem", diz André. A ajuda de custo é de até R$ 150 mil e ainda há assessoria de imprensa, jurídica, contábil, ferramentas de software e muito mais.

No degrau mais alto estão os investidores anjo. Basicamente, são pessoas físicas que investem seu capital em startups com alto potencial de crescimento. Vale ressaltar que raramente eles apoiam com conhecimento. "Normalmente, atuamos com startups que estejam em estágio pré-operacional, mas que tenham pelo menos um protótipo do produto para ofertar, ou que já estão em operação, mas ainda em seu início por causa do capital limitado", explica Cassio.

A parceria com empreendedores funciona como uma aposta de confiança, já que o investidor anjo não tem garantia de que vai obter lucro nem receber o valor investido de volta. "As startups interessadas em apresentar sua empresa devem submeter o projeto pelo site. Ele receberá uma pré-avaliação e, caso aprovado, pode ser apresentado aos investidores", diz o presidente da Anjos do Brasil. O aporte não tem valor fixo, mas Cassio adverte que startups com faturamento acima de R$ 1 milhão não são aceitas.

OUTROS CAMINHOS

Menos usuais, ainda existem outras formas de tirar um negócio do papel. Uma delas é participar de programas dedicados. Entre eles estão: Acelera Startup, da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp); o Pitch Gov, organizado pelo governo do Estado de São Paulo; e Programa Startup Network, do Grupo Locaweb em conjunto com a Endeavor (saiba mais sobre este último no quadro *Programa Startup Network investe em projetos inovadores*, na página 40).

Outro meio é ir ao Cubo (https://cubo.network), espaço elaborado pelo Itaú em parceria com a RedPoint. Inaugurado em setembro, o local, criado com base em estruturas semelhantes a do Vale do Silício, tem o objetivo de ser um ponto de encontro para empreendedores acharem pessoas para fazer negócio. "Não somos investidores, aceleradoras ou incubadoras. Trabalhamos com um esquema de coworking, no qual o nosso papel é fazer network e apresentar potenciais parceiros", explica Flavio Pripas, diretor-geral do espaço.

Incubadoras, aceleradoras e investidores anjo são os parceiros mais comuns na hora de desenvolver uma startup, mas é possível também buscar apoio em outros programas promovidos por órgãos públicos e privados, como o Concurso Acelera Startup, da Fiesp

André Ghignatti, diretor executivo da WOW: "As aceleradoras têm como foco principal vender e inserir um negócio em seu meio de atuação. O vínculo, nesse caso, é sempre com o mercado"

LW55.materiacapa.indd 39 11/25/15 12:40 PM

PROGRAMA STARTUP NETWORK INVESTE EM PROJETOS INOVADORES

Há três anos, o Grupo Locaweb em parceria com a Endeavor Brasil, organização que apoia empreendedores ao redor do mundo, aposta no Programa Startup Network para encontrar startups inovadoras na área de internet. Durante seis meses, dez projetos são acompanhados e contam com benefícios como mentorias, mapeamento de desafios, workshops, treinamentos e participação em eventos. Os vencedores também têm total acesso aos produtos do Grupo Locaweb.

"Ter esse incentivo no início da jornada é extremamente importante, pois as startups terão presença online, garantindo contato com os clientes e prospects de modo a gerar mais resultados", afirma Rafaella Borba, coordenadora de comunicação do Grupo Locaweb. "Qualquer pessoa pode participar do processo. A única exigência é que o faturamento anual seja de até R$ 5 milhões."

Entre os projetos que já foram incentivados pelo programa estão o Pagar.me (startup que oferece ferramentas de pagamento para pequenos comerciantes online) e a Catarse (plataforma de financiamento coletivo). Na edição de 2015, entre os selecionados estão Mandaê (serviço de logística por aplicativo e site que retira itens em domicílio em São Paulo, embala e envia para qualquer lugar do mundo) e Guichê Virtual (portal de vendas de passagens rodoviárias que atua em parceria com mais de 50 viações).

"O perfil de empresas que procuramos é voltado a tecnologia e internet, com MVP (em português, Produto Viável Mínimo). Isso significa que não precisa ter faturamento, mas sim algum histórico de realização, vantagem competitiva clara e relevante, grande potencial de crescimento, e excelência na execução", explica Rafaella.

Rafaella Borba, do Grupo Locaweb, ressalta que o perfil procurado é o de empresas de tecnologia e internet, como Pagar.me e Mandaê

LW55.materiacapa.indd 40 11/25/15 12:41 PM

Com 38 startups alocadas e mais 250 pessoas que rodam por ali diariamente, o lugar oferece eventos gratuitos, mas quem firma base ali precisa pagar pelo espaço. O custo por estação fixa de trabalho em mesa compartilhada começa em R$ 800 e varia de acordo com o período do contrato. Salas privativas para seis pessoas partem de R$ 5 mil.

Ao todo, o Cubo conta com três andares voltados para ambiente de coworking. Além disso, conta com auditório, cafeteria, salas para cursos e espaço para promoção de eventos na cobertura. Se você pretende emplacar uma startup, vale a pena fazer uma visita e ficar de olho na programação.

ALÉM DO BÊ-Á-BÁ

Não basta o empreendedor cumprir todas as etapas, procurar uma das opções e achar que seu negócio se tornará realidade em um passe de mágica. Existem algumas questões subjetivas que podem fazer com que sua ideia perca para outras. Por exemplo, pode ser que seu projeto esteja perfeito na teoria e a apresentação tenha sido impecável, mas o concorrente, mesmo com alguns deslizes, mostrou muito mais garra e vontade de criar uma startup. Assim, quem sai ganhando é o adversário.

"O empreendedor tem que conseguir mostrar aquele famoso 'brilho nos olhos'. Existem certas coisas que valorizamos, como quando o cara é muito técnico, mas foi para o mercado entender sua dinâmica, ou se ele é de mercado só que foi atrás de um especialista em tecnologia para validar sua ideia", afirma André. "Não existe fórmula mágica, não é necessário se preparar muito. O que precisa realmente é dominar o assunto, mostrar que tem vontade e competência. No restante do processo, conseguimos ajudá-lo", acrescenta.

O espaço Cubo, criado pelo Itaú em parceria com a RedPoint, é inspirado no Vale do Silício e oferece estrutura para empreendedores se instalar e trocar dados. "Trabalhamos com um esquema de coworking, para fazer network e apresentar parceiros", explica o diretor-geral Flavio Pripas

Um bom diferencial é ter uma equipe única por trás do projeto. Quanto mais singular, criativo e diferente for o grupo, mais interesse ele despertará nos investidores. "Sem contar que o time deve ter as competências essenciais para o negócio, o que significa ter tanto capacidade técnica como operacional para lidar com as questões práticas e comerciais", diz Cassio.

Vale ressaltar que um bom empreendedor sabe quando seu negócio está dando certo ou não. Se o projeto era sensacional na ideia, mas naufragou na prática, é hora de pular fora. "Depois de um tempo no mercado, ele deve ser pragmático para ver que a empresa não vingou e partir para a próxima", afirma Flavio.

Mesmo assim, esta é a hora certa de arriscar. Como diz Davi, por causa da crise que o Brasil está vivendo, tem muita gente querendo investir em ideias que deem retorno rápido. O momento é único para as startups.

LW55.materiacapa.indd 41 11/25/15 12:41 PM