

manual StartupLAB



núcleo de
empreendedorismo
da usp

STARTUPLAB

Pré-aceleração de startups

MANUAL DO PARTICIPANTE

Olá, empreendedor, olá empreendedora!

Boas vindas à sexta edição da pré-aceleração de startups do **Núcleo de Empreendedorismo da USP**. Durante os próximos três meses, vamos trabalhar juntos pelo desenvolvimento da sua ideia em um modelo de negócio em validação!

Procuramos reunir neste Manual as principais informações, dicas e dúvidas em relação ao Programa e à criação de startups. Esperamos que você tenha uma experiência intensa e muito proveitosa!

A PRÉ-ACELERAÇÃO

A pré-aceleração é o estágio inicial do projeto de startup. É quando o empreendedor realiza o planejamento estratégico do seu empreendimento, analisando o mercado, colocando o usuário no centro de sua atenção, desenvolvendo o modelo de negócios, criando o MVP (produto mínimo viável), testando suas hipóteses e desenvolvendo sua solução com base nas informações e feedback dos usuários.

É comum que no início da startup o empreendedor esteja tão envolvido com sua ideia que os primeiros passos do negócio se concentrem no desenvolvimento de um produto “de qualidade”. Embora pareça um caminho natural, é um grande risco: as startups que estão sempre dentro dos seus escritórios, sem querer entender o seu usuário e suas dores principais, terminam por desenvolver produtos que ninguém usa. De fato, a **maior causa de morte das startups é falta de mercado**, ou seja, falta de pessoas com necessidade do seu produto.

A pré-aceleração é o momento ideal para entender se a sua startup busca resolver um problema real, e então aprender a desenvolver o produto que seja a solução para esse problema real. Esse aprendizado é obtido ao interagir com seu usuário, e o StartupLab é estruturado para dar suporte a esse processo.

“O professor Steve Blank já havia avisado desde 2005, mas só aprendemos realmente após ver

diversas startups passando pelos nossos processos: a arrogância é o que mais mata projetos de startups em fase de nascimento. E que arrogância é essa? A de achar que a sua solução é genial, a de querer construir um negócio sem ouvir os usuários, a de conversar com pessoas somente do seu círculo para alimentar uma ilusão confirmatória das próprias premissas. **Regra número 1 para todo empreendedor: a arrogância custa muito caro.**

Em seu famoso livro '*4 steps to the epiphany*', Steve Blank apresenta os casos que sucumbiram à bolha.com, apresentando sempre o mesmo padrão: estavam sempre dentro dos escritórios, sem querer entender o seu usuário e suas dores principais. Disso surgiu o modelo que influencia boa parte das startups atualmente (inclusive inspirou a criação do livro '**Startup Enxuta**'): o Customer Development. Nesse modelo, primeiro se entende o usuário, depois se valida o produto — e somente a partir disso se constrói a empresa." - do texto "**Como pré-aceleramos startups**".

ROTEIRO DO PROGRAMA

O StartupLab é baseado na metodologia Lean Startup. Esse método é fundamentado em ciclos contínuos de **testes e aprendizados** - você deve criar um produto simples, lançá-lo rapidamente e avaliar as reações de seus usuários e entender se sua ideia foi validada ou se você precisa se adaptar. Seguindo essa metodologia, nós estruturamos o Programa em três blocos, apontados abaixo.

- **Imersão no problema:** Primeiro se entende o usuário, depois se valida o produto — e somente a partir disso se constrói a empresa. Mudança de *mindset* é o objetivo principal desse primeiro bloco. O foco é diminuir a atenção dos empreendedores à própria solução e à tecnologia e torná-los **obcecados pelo usuário**.

Nossas atividades estarão concentradas em entendimento do usuário e entendimento de suas dores: entrevistas de profundidade, levantamento de certezas e hipóteses sobre os usuários, construção de personas, identificação do perfil de cliente ideia e mapeamento de dores relevantes.

- **Validação da solução:** A melhor maneira de validar sua ideia é testar suas hipóteses diretamente com seus potenciais usuários e clientes. No segundo bloco do Programa, as equipes desenvolvem MVPs para verificar se suas hipóteses fazem sentido ou se a solução precisa ser adaptada. MVPs costumam ser testes simples - sempre existem maneiras baratas e eficazes de validar hipóteses sobre o seu negócio, então insista em MVPs antes de terceirizar um aplicativo ou contratar

um freelancer por enquanto.

Aqui, os resultados podem desencorajar a equipe, porque a solução começa a parecer menos perfeita do que antes. Mas é melhor perceber no início da startup que certas premissas-chave do seu negócio não fazem sentido, do que passar meses desenvolvendo um produto “perfeito” para depois descobrir que ninguém precisa dele.

- **Temas gerais:** O terceiro bloco do Programa é voltado para temas gerais de startups, como investimentos, jurídico, marketing e vendas. Paralelo aos encontros sobre esses temas, as equipes continuarão a realizar testes de MVPs e a ajustar sua solução a partir da interação com o seu usuário.

O foco das equipes continua sendo a validação do seu negócio. Investimentos e ganho de escala não costumam ser interessantes nesse momento. Precisamos nos dedicar mais tempo para construir algo que valha a pena ganhar escala e receber investimento.

“Não é à toa que a maioria das startups falha, mas muito desse fracasso é evitável, e o Lean Startup é a metodologia que ajuda os empreendedores a evitar as falhas. A razão pela qual a maioria das startups falha é o fato de adotarem uma abordagem tradicional: pesquisa de mercado (*benchmark*), estratégia sólida, plano de negócio robusto e um ótimo produto. Mas não é assim que as startups funcionam. Se você parte da suposição que já sabe o que o mercado quer, você está fadado ao fracasso. As startups falham não pelo produto, que pode ser lindo e maravilhoso, mas sim pela falta de clientes. Ou seja, pela falta de pessoas que têm a dor que a sua solução resolve. Você perderá tempo e dinheiro tentando desenhar um produto perfeito antes de perceber que não há mercado para ele.” - do texto **“Construindo a sua primeira startup: 5 lições do livro “A Startup Enxuta” para o sucesso do seu negócio”**.

ESTÁGIOS DE CRIAÇÃO DE STARTUPS

Existem algumas categorizações para os estágios de uma startup. Uma delas você pode conferir **nesse documento da StartSe**, e é bastante útil para situar qual o estágio dos participantes do StartupLab e qual o objetivo de vocês no Programa.

O StartupLab pré-acelera projetos de startup em etapa de **ideação** ou **validação**, servindo para iniciar a validação de projetos em etapa de ideação ou para dar mais suporte à validação de projetos que já tenham iniciado esse processo antes do Programa.

Dessa forma, o objetivo das equipes do StartupLab é atingir o **Problem-Solution Fit**, e a partir disso o **Product-Market Fit**. Atingir o Product-Market Fit é um processo demorado, mas a pré-aceleração ajudará você a não se perder nessa jornada.

Pedimos que assista a [esse encontro do StartupLab 2020.2](#), a partir do minuto 10, para entender mais sobre o que é uma startup em busca do Problem-Solution Fit e do Product-Market Fit. Absorva o ponto principal: startups em busca do product-market fit não fazem coisas que empresas tradicionais fazem, como investir em marketing, vendas ou montar um time robusto. Entender isso será muito importante para você evitar erros comuns de quem está começando uma startup.

CRONOGRAMA DOS ENCONTROS

Data	Tema
09/11	Abertura
16/11	Validação do Problema I
23/11	Mercado
30/11	Validação do Problema II
07/12	Validação da Solução I
14/12	Modelo de Negócio
04/01	Validação da Solução II
11/01	Pitch Intermediário
18/01	Mentoria I
25/01	Marketing e Primeiras Vendas
01/02	Jurídico e Investimentos
08/02	Próximos passos
15/02	Pitch Day
22/02	Encerramento

Nossos encontros são toda terça, de 18h às 21h. Nos encontros de **Mentoria**, reuniremos vocês com alguns especialistas no ecossistema de empreendedorismo, em um encontro exclusivamente voltado para interação individual de cada equipe com os mentores mais adequados para a equipe.

No final do programa, teremos o **Pitch Day** com uma apresentação de pitches para investidores e agentes do empreendedorismo nacional. O objetivo do Pitch Day é promover aprendizado para as equipes, através dos feedbacks dos convidados; não vem a ser uma rodada de investimentos.

Vamos anunciar os convidados de cada bloco conforme cada bloco do Programa se aproxime.

EXPECTATIVAS

“Se você quer empreender, de fato faça com o coração, alma e tudo que você tem. Empreendedorismo é muito demandante, é um trabalho muito cansativo, que consome sua mente em momentos de lazer, às vezes, então é uma decisão que você tem de fazer de alma e coração. (...) Tem que ser uma decisão do tipo “vou com tudo”, ou você vai se frustrar. Não adianta decidir que

‘Ah! Eu vou trabalhar e depois vou ter minhas duas horas livres à noite, aí eu vou tentar montar o modelo de negócio da minha ideia’ que não vai adiantar e você não vai ter tempo: em dois dias vai dar certo, mas depois no terceiro você vai cansar, aí no quarto você vai no bar tomar cerveja e no quinto dia já passou. É algo que você precisa dedicar seu tempo integral”. - Manoela Mitchell, formada na FEA, fundadora da Pipo Saúde.

A **seleção das equipes** que compõem o StartupLab hoje **foi um desafio**.

Passamos por horas de processo seletivo de candidatos competentes, dos quais alguns não foram priorizados por muito pouco. Sendo assim, aproveite essa oportunidade para realmente se dedicar ao seu projeto de startup.

Conforme o Edital, esperamos que vocês consigam reservar **20 horas semanais** para o projeto de vocês, e consigam vir para os nossos encontros nas terças-feiras. Sem dedicação da equipe, a startup não avança e vocês deixam de tirar proveito da oportunidade de estar numa pré-aceleração.

Sem vir aos encontros, vocês perdem o contato com **pessoas incríveis** que podem passar **visões únicas** sobre os desafios que sua startup enfrentará, como um fundador de startups muito capacitado que pode ajudar seu projeto se você estiver presente no encontro.

Para que vocês consigam realmente aproveitar o Programa ao máximo, orientamos que vocês tenham uma **postura ativa**: sejam mão na massa, apliquem os conteúdos estudados, interajam com os convidados nos encontros, construam rede no ecossistema dentro e fora do programa e **não esperem que tudo seja abordado do zero**. O mundo do empreendedorismo é repleto de bons conteúdos que podem introduzi-los nos tópicos que abordamos no Programa, então **procurem se capacitar**

com antecedência e estar sempre trabalhando na sua startup.

Combinando muita mão na massa com curiosidade sobre conteúdos de criação de startups, você vai realmente conseguir aproveitar cada encontro, convidado, bloco e atividade do Programa, tendo sempre dúvidas e dificuldades para trazer à tona e pedir esclarecimentos. Faça valer a pena!

ACOMPANHAMENTOS SEMANAIS

Semanalmente, teremos videochamadas (30 minutos) entre cada equipe e um membro NEU. O objetivo dessas conversas é permitir que o Núcleo esteja atualizado do progresso de sua equipe e assim possa atender melhor às suas demandas.

O horário desses acompanhamentos será definido entre a sua equipe e o membro NEU designado para acompanhá-la. As conversas serão leves e focadas em entender o contexto e os desafios da equipe.

ENTREGAS

Durante o Programa, teremos atividades relacionadas aos temas dos blocos. Essas atividades serão documentações que normalmente empreendedores fazem durante a criação da startup, como anotações sobre entrevistas realizadas, planejamento do MVP, resultados de um teste de hipóteses ou a construção de personas. Dessa forma, ajudarão você a registrar informações sobre seu usuário e estruturar ferramentas úteis para o andamento do projeto.

- A **primeira entrega** iniciará após o primeiro encontro, e será um documento de registro da pesquisa quantitativa e qualitativa que a startup realizará sobre o seu usuário e suas dores. O modelo está disponível [aqui](#). A cada semana do primeiro bloco o documento será atualizado com os novos resultados que a equipe obteve.
- A **segunda entrega** é referente ao segundo bloco, e será um documento de planejamento e registro de testes de hipóteses com MVPs. O modelo está disponível [aqui](#). A cada semana do segundo bloco o documento será atualizado com os novos resultados e testes que a equipe operar.

As entregas serão submetidas através de um formulário. Não será cobrada, embora a entrega tenha sido pensada para ajudar a equipe a cumprir bem

as etapas da pré-aceleração. Por exemplo, é fundamental planejar seu MVP e registrar seus aprendizados, e a segunda entrega é exatamente isso.

CONTEÚDOS

Como parte da **postura ativa** que esperamos dos participantes do StartupLab (e de qualquer empreendedor da USP!), é essencial que vocês procurem conteúdos sobre empreendedorismo e criação de startups.

Recomendamos que vocês dêem uma olhada em conteúdos referentes aos encontros do Programa **antes de ir aos encontros**. Queremos que os convidados precisem *passar bem pouco pelo básico*, para entrar em uma conversa que seja mais proveitosa para sua equipe!

Para isso, separamos alguns links interessantes para vocês terem por perto, os quais figuram abaixo. Sempre que virmos conteúdos legais, editais interessantes e eventos bacanas vamos compartilhar com vocês, da mesma forma que incentivamos que **vocês compartilhem coisas legais** com o resto do Programa, sempre! Seus colegas estão, assim como você, tirando uma ideia do papel, e o que servir para sua equipe com certeza vai ser produtivo para as demais.

Acompanhe as redes sociais do NEU para conferir conteúdos úteis que compartilhamos.

Conteúdos para Novos Empreendedores USP - Referências importantes para quem está começando a empreender.

Encontros do StartupLab 2020.1 - Mural com as gravações dos encontros do StartupLab 2020.1.

Encontros do StartupLab 2020.2 - Mural com as gravações dos encontros do StartupLab 2020.2.

Encontros do StartupLab 2021.1 - Mural com as gravações dos encontros do StartupLab 2021.1.

Curso de Criação de Startups do NEU - Nossa breve série de vídeos sobre criação de startups, feita com fundadores de startups USPianos.

Growthaholics for Startups - Plataforma de aceleração de startups online, da ACE Startups. Tem vários conteúdos interessantes para quem está começando a empreender. A ACE era uma aceleradora de startups e agora atua como fundo de investimento.

Sugestão de Conteúdos do Bloco 1 - Compilado de materiais referentes ao primeiro bloco do Programa.

How to Start a Startup - Curso ministrado em Stanford pela maior aceleradora de startups do mundo, a Y Combinator.

“A galera tem que ter mais energia e fazer o triplo de perguntas. Resolver as dúvidas que estão vivendo agora. Se tem uma coisa que fazemos constantemente é identificar uma dificuldade nossa e correr atrás de pessoas ou empresas que já tiveram o mesmo problema para a gente aprender o mais rápido com erros e acertos.” - **João Machini**, formado no IME, co-fundador da Worldpackers.

CERTIFICADOS E FEEDBACKS

Se o participante obtiver **75% de presença** nos encontros do Programa, está apto a receber um certificado de participação. Esse certificado pode contribuir para o ingresso em outros editais, como iniciativas da AUSPIN - Agência USP de Inovação - que requerem participação em programas de formação de empreendedores.

Entretanto, **os certificados só serão entregues se todos os formulários de feedbacks forem preenchidos**. Enviamos formulários de feedbacks **após cada encontro** para aprendermos com vocês o que poderia melhorar em nossa pré-aceleração e assim melhorarmos constantemente. Os formulários são breves para vocês e extremamente valiosos para nós!

COMUNICAÇÃO

A comunicação será feita por **Whatsapp** - teremos um grupo geral e um grupo com cada equipe.

Optamos pelo Whatsapp por ser uma ferramenta com a qual todos estão familiarizados, mas podemos mudar a forma de comunicação caso vocês achem melhor usarmos outro canal - como o Slack.

VIVA O EMPREENDEDORISMO UNIVERSITÁRIO!

Finalmente, parabéns pela sua iniciativa em empreender! Você está contribuindo para a USP se tornar um ecossistema ainda mais vibrante.

Votos de boa pré-aceleração para todas as equipes, aproveitem esse momento!

Time NEU 