

# EMPREENDEDORISMO QUE *transforma*



***Entenda como se diferenciar da concorrência com novos produtos e serviços***

***Saiba porque é preciso inovar para fazer sucesso com uma startup***

## Novo mercado, novas ideias

Oferecer experiências disruptivas é fator relevante para expandir.

Você já deve ter percebido no seu negócio: mais do que um produto, os clientes querem uma experiência de consumo. Isso está agregado à qualidade dos serviços, ao bom atendimento e, especialmente, à construção de relacionamento. O fator mais relevante nessa equação, no entanto, é a capacidade de inovação que um negócio pode apresentar - essencial para manter e expandir as operações. A movimentação no setor de transportes com a chegada dos aplicativos móveis ou o novo modelo de hospedagens colaborativas, intermediadas praticamente direto com o proprietário, são exemplos de como o mercado se adapta conforme a modernização de alguns modelos que pareciam estabilizados. Negócios estão surgindo e outros estão sendo extintos.

Parte importante nessa época de mudanças, o pequeno empreendedor precisa voltar o olhar para as oportunidades e estar atento a novos negócios, oferecendo soluções de maneira disruptiva. Romper com os padrões, modelos e tecnologias já estabelecidos nunca foi tão bem visto. No mesmo passo, quem ficar preso a ideias arcaicas está fadado a ser "engolido" pela mudança, comenta a gerente de Inovação, Mercado e Serviços Financeiros do Sebrae RS, Danyela de Souza Pires. Segundo ela, um dos fatores que ajuda a explicar o cenário é a velocidade com que as mudanças experimentadas no exterior chegam por aqui. Se, antes, os reflexos demoravam alguns anos para aparecer, a lógica, agora, é global e, praticamente, simultânea.

“ Inovar é importante para driblar a concorrência, aumentar faturamento e crescer. Você pode inserir a experiência do cliente em novos produtos, para que haja uma experiência de consumo ampliada e ele perceba mais valor no que você faz. É preciso entregar para o cliente o que ele precisa ou encantá-lo com aquilo que ele nem sabia que gostaria de ter, analisa Danyela. ”

A boa notícia é que nunca foi tão fácil acessar cursos, palestras e treinamentos online e, muitas vezes, gratuitos. Entender o que acontece no mundo, ver o que a



Empresas podem aproveitar novas tecnologias para fazer parcerias e encurtar distâncias.

concorrência está fazendo e como você pode trazer resultados de um segmento para o seu negócio se tornaram tarefas mais acessíveis com a disseminação de informações. Por isso, mãos à obra: busque informações e faça conexões.

### Negócios tradicionais podem aprender com startups

Para trabalhar a inovação de forma sistêmica e leve em negócios já estabelecidos no mercado, é fundamental que haja um processo de mudança interna na cultura da empresa, independentemente do porte. A inovação precisa ser parte do dia a dia de todas as pessoas, do estagiário ao dono, passando pelos setores de Distribuição, Atendimento, Vendas e Produção. Isso requer continuidade e prática. Olhe para a sua equipe e, se não há uma mente aberta e disposta a inovar, busque ajuda. O Sebrae RS oferece cursos, consultorias e palestras online - além disso, vale a pena considerar parcerias com universidades, incubadoras, aceleradoras e institutos de pesquisa.

## O Sebrae RS apoia sua transformação!

**Vale do Silício: inspire-se para inovar**  
Curso online



Que tal aprender com especialistas que atuam no "berço da inovação"? Empresários do Vale do Silício, nos Estados Unidos, compartilham suas experiências e conhecimento, contando como conseguem ser inovadores, também, em pequenos negócios.

**Como identificar oportunidades de mercado**  
Curso online

O curso oferece capacitação para você compreender a importância da análise de mercado a partir das ferramentas corretas. Além disso, ensina como estar aberto às novas ideias e aos padrões de negócio.

**Atitude para Inovar**  
Palestra Online

Parte da série temática "Novos tempos: caminhos para inovação", o conteúdo é conduzido pelo publicitário Eduardo Cheffe. Ele apresenta ideias e alternativas para manter a sustentabilidade e estimular o crescimento dos negócios.

## Feira Mercopar acontece em outubro

A 28ª edição da Feira de Inovação Industrial Mercopar tem data e local marcados: vai de 1 a 3 de outubro, em Caxias do Sul. O evento é voltado para profissionais com poder de decisão sobre os investimentos de suas empresas em máquinas e equipamentos, e deve reunir setores de Automação Industrial, Metalmeccânico e Serviços Industriais, entre outros. Uma das novidades desta edição é a união de esforços entre o Sebrae RS, que organiza o evento anualmente, e a Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERSGS). O objetivo é aproximar empresas nacionais e internacionais, possibilitando às micro e pequenas empresas participação na cadeia produtiva de grandes grupos empresariais.

Interessados em expor podem entrar em contato pelo e-mail [comercial@mercopar.com.br](mailto:comercial@mercopar.com.br) ou pelos telefones (51) 3067 5750, (54)99122 7561 e (54) 99155 4742.

**mercopar**  
FEIRA DE INOVAÇÃO INDUSTRIAL 28ª EDIÇÃO

## EXPEDIENTE

**Encartado na Zero Hora, com distribuição no Estado do Rio Grande do Sul. Produzido por Diretoria Comercial e Marketing.**

**Analista de Produto:** Bruna Mello

[bruna.mello@gruporbs.com.br](mailto:bruna.mello@gruporbs.com.br)

**Execução:**

maré - conteúdo e estratégia

[contato@mareconteudo.com.br](mailto:contato@mareconteudo.com.br)

**Textos:** Marcos Carvalho

**Projeto gráfico:** Giulia Pereira

**Diagramação:** Taciana Pessetto

**Jornalista Responsável:** Luiza

Gaidzinski Carneiro (Mtb 16.616)

## É hora de expandir

Modelos de negócio escaláveis podem ser replicados em diversos mercados.

Manter o crescimento e a margem de lucro proporcional através da otimização de recursos e processos é o sonho de muitos empreendedores. Essa realidade é possível com negócios escaláveis, um conceito que está em alta no mundo dos negócios. Não há uma definição única para o modelo, mas especialistas o tratam como uma possibilidade de reproduzir, em larga escala, o que proporciona maior retorno financeiro, sem investir mais tempo ou dinheiro no processo.

As empresas de tecnologia, por exemplo, possuem grandes vantagens e facilidades para escalar. Não só por seus modelos serem mais enxutos, mas por conseguirem um canal de comunicação mais facilitado com o consumidor: o online. Estar presente de forma digital confere maior facilidade para crescer. O coordenador estadual de Franquias e Redes de Colaboração do Sebrae RS, Túlio Pinheiro dos Santos,

explica que existem características e percepções que ajudam as empresas a se tornarem grandes players no mercado (o nome dado a investidores que são donos de um capital capaz de mudar uma perspectiva na região que escolhem representar). Segundo ele, se um negócio tiver seu ramo principal associado a um problema real da sociedade, possui mais chances de replicar seu modelo em diversas regiões, logo terá mais facilidade para escalar. Se for um produto de nicho, as chances aumentam ainda mais.

“ O mais importante de tudo é saber quem é o seu cliente, onde ele está e o que você vai ofertar para atender às suas necessidades. Mais do que o setor, é isso que vai determinar se sua empresa consegue a tração para escalar no mercado. É preciso dedicação e planejamento para entender o caminho que você quer seguir, sem perder essência. ”

### Franquias e rede de lojas são opções

Os modelos são semelhantes, mas, conceitualmente, franquias e redes vêm se modificando ao longo do tempo, para atender às mudanças no comportamento do consumidor. Um estudo elaborado pela Unisinos demonstrou que as empresas associadas ao formato de franquias possuem maior desempenho que as empresas vinculadas às redes de lojas. As redes, por outro lado, possuem maior performance que as empresas no formato individual, em média, em cinco dimensões analisadas - satisfação dos clientes e dos funcionários, lucratividade, crescimento e responsabilidade social e ambiental. Não existe um "modelo certo" para seguir: ambos oferecem benefícios específicos, dependendo dos perfis do negócio e do empreendedor.



## Como montar um modelo de negócio escalável em 5 passos

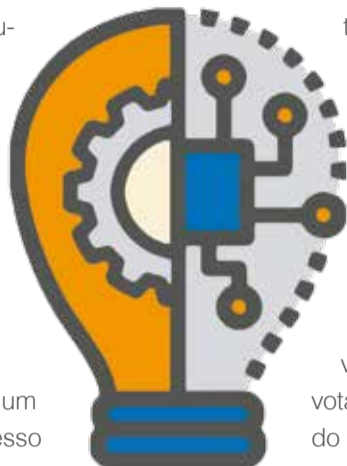
- 1** Saiba qual problema você deseja resolver. Criar um negócio a partir de uma oportunidade de mercado é o melhor caminho para quem deseja ter maior facilidade de venda.
- 2** Entenda onde está o seu cliente. Descreva uma persona, mapeie em quais territórios agir (online e offline) e ofereça o que ele precisa.
- 3** Tenha um produto diferente ou nichado. Saber seu diferencial competitivo vai ajudar, inclusive, na captação de recursos com investidores.
- 4** Teste seu produto no mercado. O processo de testes é crucial para saber se está aderente às necessidades do seu público-alvo. Sem testes, será difícil você ser assertivo.
- 5** Seja incansável. Escalar um negócio demanda muita dedicação e vontade. Para seguir nesse caminho, você precisa aprender a tentar e falhar (*try and fail*) várias vezes.

## Startups: inovação desde o princípio

*Testar ideias é fundamental para o sucesso dos negócios.*

Quando o assunto é inovação, as startups têm lugar de destaque no mundo dos negócios. Esse tipo de empreendimento nasce da necessidade real de um segmento de clientes, no fluxo inverso de uma empresa tradicional - que, muitas vezes, é inaugurada a partir de uma ideia e depois vai para o mercado. As startups partem de uma demanda previamente identificada e, assim, trabalham na ideia de um produto ou solução.

O conceito de que uma boa ideia pode se tornar um grande negócio é explicado, em parte, pelo sucesso de empresas como Google, Facebook e Apple, gigantes no mercado atual de tecnologia. Mas, para seguir exemplos como esses, você precisa testar e validar hipóteses. Não tenha receio de compartilhar sua proposta para entender se a sua solução resolve um problema real, ou mesmo se as pessoas irão pagar para ter seu produto. O medo de que alguém copie o seu projeto pode fazer com que você desenvolva algo por muito tempo, na hipótese de ser escalável, ou seja, que tem condições para crescer de maneira uniforme, investindo tempo e dinheiro sem o retorno desejado. É fundamental apresentar sua solução, em qualquer es-



tágio, para o máximo de pessoas. Isso trará mais insumos para as tomadas de decisão quanto às mudanças necessárias no produto e na proposta de valor para torná-lo escalável.

No ramo das startups, inclusive, é comum o uso do verbo “pivotar”, que significa mudar o rumo do negócio depois de testar uma estratégia. Boa parte desses negócios “morrem” por desenvolver um

produto que não resolve um problema real de clientes, ou por atuar em um mercado com muitos concorrentes diretos sem apresentar diferenciais competitivos. Por isso, entender os cenários e se movimentar para atingir os resultados planejados, quando necessário, vale mais do que ficar preso a uma só estratégia.

### Buscar o investimento certo é importante

Para saber se o seu negócio é inovador, é necessário

que as pessoas passem a solucionar problemas utilizando seu produto, em vez de resolvê-los da maneira utilizada até então. Captar o tipo certo de investimento é parte da tarefa para validar isso na prática. O técnico do Sebrae João Antônio Pinheiro Neto conta que, atualmente, existem opções como aceleradoras, fundos de investimentos, investimentos anjo, editais de subvenção e linhas de crédito disponíveis para startups gaúchas. Além do dinheiro, no entanto, é importante pesar outros fatores.

**“ Em alguns casos, o empreendedor precisa analisar não só o valor aportado no negócio, mas, também, o quanto o investidor poderá auxiliar o negócio a crescer e aumentar vendas e networking. Essa contribuição é conhecida como “Smart Money”, explica. ”**

Para estimular a força das startups gaúchas, o Sebrae RS possui o Programa de Desenvolvimento StartupRS, que atende desde startups iniciais, transformando-as em negócios reais e com modelos de negócios validados no mercado, até startups avançadas, trabalhando escala de vendas, crescimento e o acesso a investidores.

### Criptomoedas viraram negócio

Programador por formação, o empreendedor Jonas Luz (33) teve a ideia de uma startup dentro da empresa em que trabalhava. Depois de comprar bitcoins por conta própria, ele foi ganhando a confiança dos colegas para ser uma espécie de referência no assunto - o que o fez se interessar pelo mercado de investimento em criptomoedas. A afinidade virou negócio quando ele saiu do emprego formal e inscreveu um projeto no programa Startups RS Digital, do Sebrae. Lá, aprendeu como validar uma ideia, gerar recursos e analisar dados, além de conceitos de Marketing para a empresa. Nascia a Satoshi Investimentos em Porto Alegre.

**“ Eu saí de um trabalho com jornada das 8h às 18h para um modelo de negócio em que faço de tudo. Esse crescimento, profissional e pessoal, foi absurdo, muito expressivo, comenta. ”**

A startup foi destaque entre as participantes, o que garantiu participação em outro programa do Sebrae RS: o StartupRS Scale, que começou em março e vai até o final de 2019. É um jeito de acompanhar o crescimento da empresa, depois das etapas iniciais de lançamento e inserção no mercado.

E a parceria entre Sebrae e Satoshi está gerando resultados. O número de investidores cresceu 62% e as simulações de investimento na plataforma deram um salto de 513% depois dos treinamentos.

Números que estimulam, também, a confiança: nesse ano, o objetivo é chegar a mil clientes e internacionalizar as operações da empresa, fazendo parceria com outras startups.



Projeto da Satoshi Investimentos foi destaque em programa de startups do Sebrae RS.

CRÉDITO: POA.HUB



Confira cursos e conteúdos online no site [sebraers.com.br/empreendedorismoquetransforma](http://sebraers.com.br/empreendedorismoquetransforma).