

Startups – afinal o que são elas?



Sim, elas são mais usadas para estruturar esse tipo de empresas, por serem mais baratas e com fácil propagação do que estruturar uma empresa de agronegócio, por exemplo.

Outras acham que qualquer empresa pequena no seu início pode ser considerada um startup – ou as que tem custos de manutenção baixos e crescimento rápido...

Mas afinal: o que define uma startup? Já que elas são um modelo de negócios inovador, repetível, escalável e com cenários de incertezas?

Modelo de negócio – vamos deixar claro. Modelo de negócio é diferente de plano de negócio. O foco aqui não é, necessariamente, no produto e sim, no seu valor e consequentemente, na sua rentabilidade.

Repetível e escalável – o que isso significa? Que a empresa tem que ser capaz de entregar o mesmo produto em escala

potencialmente ilimitada e crescer rápido sem que isso influencie no modelo de negócios.

Cenários de incertezas – como não conseguimos saber se a ideia ou projeto vai dar certo, o caminho que empreendedor irá tomar é incerto. Uma maneira que esse tipo de empresa usa para lidar com esse cenário é usar o produto mínimo viável (MVP), pois ajuda a entender o que o cliente realmente quer se gastando o mínimo necessário.

Agora que entendemos o que é uma startup, semana que vem vamos falar dos diferentes tipos que existem e que sim, fazem muita diferença conforme o produto ou área de atuação...

