

EP 4

Jornada do Empreendedor:

O que vem depois de desenvolver um MVP?

Aqui é onde o filho chora e a mãe não vê!




Por que os fundadores de startup ficam travados no MVP?

E por que ainda não está claro o que deve vir após esse processo?

Criar e validar um produto mínimo viável pode ser desafiador e, ainda que o MVP seja bom e que as etapas ocorram sem grandes problemas, muitas vezes não sabemos ao certo o que fazer com as informações que coletamos.

De toda forma, o que posso adiantar é que **o MVP não é seu produto final nem uma forma de provar algum conceito**. O seu produto mínimo viável é, pura e simplesmente, a primeira versão daquele que será o seu produto no futuro. É a partir dele que você tomará conhecimento de mercado, de público, e saberá se está no caminho certo ou não.

Aqui é o Tiago e você está no **4º episódio da Jornada do Empreendedor**, uma série em que eu e a Julia guiamos você e outros milhares de futuros empreendedores que querem transformar suas vidas por meio da inovação. Nosso objetivo é fazer com que você não erre como nós erramos na hora de tirar a sua ideia inovadora do papel.



E eu, inexperiente, não sabia o que fazer depois.

Neste episódio, trago alguns relatos da minha experiência como fundador de startup, tendo como foco o momento em que meu MVP havia sido validado.

Tem a palavra “product”, mas não é, ainda, um produto

O último episódio da Jornada do Empreendedor teve como foco o desenvolvimento e validação de um produto mínimo viável. E a Julia deixou claro que o **MVP é a chave para tornar seus clientes mais felizes.**

Naquele episódio, também ficou claro que **o MVP é um protótipo, uma versão beta**, cujo objetivo é entender a receptividade das pessoas em relação a uma nova solução, certo? Mas o MVP não é um produto acabado. Talvez seja apenas uma ideia superficial daquilo que o seu produto realmente irá se transformar no futuro.

Agora, se você leu o terceiro episódio com atenção, deve ter entendido que **o foco do MVP é colher o máximo de feedbacks possíveis.** Portanto, a próxima etapa é, justamente, trabalhar para aprimorar cada vez mais a sua solução e ir moldando a face do seu produto.

Tire da sua mente a ideia de que seu produto será finalizado de uma hora pra outra. Muito pelo contrário! É preciso seguir etapas e, em cada uma delas, você vai validando junto ao mercado as novas funcionalidades que você acrescenta ao produto ou os novos serviços que sua solução passa a oferecer.

Imagine uma escada. Você sobe um degrau e verifica se as atualizações do produto realmente condizem com o que era esperado. Você sobe outro degrau e, novamente, avalia o que foi feito. E assim por diante.

Mas o que fazer então após a validação do MVP?

O produto mínimo comercializável

Sem querer me debruçar sobre nomenclaturas confusas, vou direto ao ponto: **sabe o que startups de sucesso fizeram após a validação do MVP? Tudo o que eles fizeram foi desenvolver um produto mínimo comercializável.** Basicamente, essas startups utilizaram o feedback do MVP para criar um produto mínimo que vendesse, que os aproximasse do mercado, que promovesse inteligência de mercado.

Isso tudo porque, no fim das contas, **a startup precisa vender**, e ponto. Ou como você acha que seu negócio vai sobreviver?

Da mesma forma que o MVP, o produto mínimo comercializável deve ser **um produto de alto valor, mas construído com o mínimo possível de esforço.** Lembra da analogia da escada? Você não pode subir

um morro e analisar o que foi feito apenas quando alcançar o topo.

Mercadologicamente falando, se você começar a incluir muitos recursos no seu produto mínimo comercializável, além do aumento de custo, isso também pode deixar seu produto ou serviço muito confuso e, no fim, você estará afastando as pessoas da sua solução em vez de captá-las.



Qual foi o meu erro nisso tudo?

Até agora eu disse o que você deveria fazer, mas não falei o que, de fato, fiz. Você deve imaginar que meu negócio caminhou muito bem depois do MVP, que tudo deu muito certo, não é?

Na introdução, já adiantei que eu também não sabia o que fazer depois da validação do MVP. Eu não sabia nem se a validação estava, realmente, validada, sabe? Bom, todo mundo que resolveu criar uma startup já passou por isso uma vez.

Mas meu maior erro, leia-se O MAIOR erro, mesmo, foi **achar que eu conseguiria seguir esse caminho sozinho.**

Olha... não quero te desanimar, você sabe. Mas se você realmente acha que vai conseguir lidar com todas as esferas de um negócio, principalmente no ramo da inovação, sem a ajuda de alguém, eu convido você a repensar sobre isso e até mesmo sobre a sua própria pessoa.

- › Você já vendeu alguma coisa na vida?
- › Você já desenvolveu um software alguma vez?
- › Você já criou um site do zero?
- › Você tem uma boa lista de conexões?
- › Como você vai levantar fundos para os próximos passos do seu negócio?
- › Você realmente consegue gerenciar sua startup e, ainda, focar no operacional?

É claro que você é capaz de realizar muitas coisas para o seu negócio. **Jamais subestime o potencial de um empreendedor.** Mas será que esse é o caminho mais efetivo para o crescimento exponencial da sua startup?

Pela minha experiência, **não.** E é aqui que muita gente com grande potencial acaba se enroscando...



Encontrar parceiros fortes é a melhor saída

Eu fiz aquelas perguntas no tópico anterior não para apontar o que você sabe ou não fazer. Até porque ninguém precisa saber de tudo. Mas o ponto essencial para o seu negócio começar a decolar após o MVP, com certeza, é **contar com parceiros que auxiliem o seu negócio.**

Mas como, Tiago?

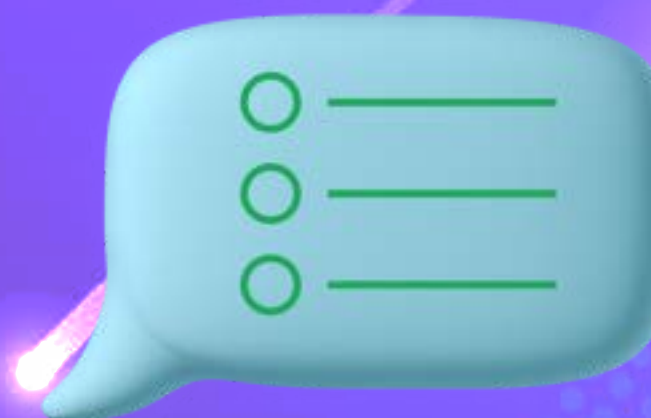
O universo das startups é cheio de erros e acertos e isso você já sabe, certo? Justamente por isso, existem inúmeras pessoas e organizações que trabalham duro para que os novos empreendedores não enfrentem tantas dificuldades na hora de tracionar suas empresas. É mais ou menos o que fazemos aqui na Jornada do Empreendedor, só que mais mão na massa, de verdade.

De modo geral, existem quatro atores principais desenvolvendo startups:

Incubadoras

As incubadoras de negócios, no ramo de inovação, são programas ligados a organizações sem fins lucrativos ou instituições de ensino, como centros universitários e universidades, por exemplo. Geralmente, **esses programas ajudam startups a saírem do zero**, isto é, quando o empreendedor ainda está na fase de ideação ([falamos sobre isso no primeiro episódio da Jornada do Empreendedor](#)).

As incubadoras ajudam as startups a validarem suas hipóteses e oferecem espaço de trabalho, mentorias, conexões com outros empreendedores e, em alguns casos, financiamento inicial. De modo geral, muitas incubadoras acabam selecionando startups que desenvolvem soluções para um **problema regional** ou governamental.





Aceleradoras

Como o nome sugere, as aceleradoras têm como foco colocar as startups no mercado e rodar. **É acelerar o negócio na prática.** As aceleradoras também oferecem mentorias e muito aprendizado, mas já com o olhar mais estratégico, com foco em vendas e desenvolvimento de produto. Em algumas delas, os empreendedores também têm a oportunidade de entrar em contato direto com investidores e grandes empresários, o que pode gerar novos negócios no futuro.

Contudo, uma startup permanece em um programa de aceleração, em média, **durante 8 meses**, tempo em que o negócio consegue se fortalecer e romper o break even point, que é quando a empresa não tem lucros, mas também não tem prejuízos.



Venture builders

Diferentemente dos dois modelos apresentados anteriormente, essas organizações são conhecidas também como “fábricas de startups”, isso porque elas aportam capital próprio ou de investidores para desenvolver, de forma estratégica e sustentável, novos negócios inovadores.

Não existe nenhum tipo de edital para fazer parte do desenvolvimento de startups via venture builder. Nesse modelo, essas empresas **selecionam startups de acordo com critérios internos e**, uma vez aceitas, as startups passam a integrar seus portfólios.

Além disso, grandes redes de venture builder no Brasil, como a FCJ Venture Builder, por exemplo, selecionam, geralmente, startups que já validaram seu MVP e oferecem a esses negócios **recursos financeiros, pessoais, de marketing e vendas, de desenvolvimento de produto**, entre tantos outros. O objetivo é que o fundador da startup foque na solução, enquanto a venture builder trata de questões burocráticas, por exemplo.

Ainda, a venture builder pode acompanhar a startup **até o momento de exit**, que é quando há a venda total ou parcial do negócio.

**CONHEÇA O MODELO DE
VENTURE BUILDER 4.0 DA FCJ**

Fundos de venture capital

Os fundos de venture capital não são uma forma de desenvolvimento em si de startups, como as que falamos anteriormente, mas colaboram para o crescimento sustentável do negócio uma vez que há a **injeção de capital naquelas startups que mais têm potencial de crescimento** ou por ser um produto ou serviço inovador.

Ainda que a título de conhecimento, é interessante que você saiba que, para alcançar rodadas de investimento de venture capital, independentemente de qual etapa sua startup esteja, seu negócio deve estar bem estruturado, já em uma fase um pouco mais madura, sendo capaz de mostrar que a solução trará grandes resultados no futuro.



Para finalizar...



Até parece muita coisa a se fazer depois de desenvolver um MVP. E na realidade é mesmo. De modo geral, com os feedbacks do MVP em mãos, **a startup precisa focar em fechar vendas e crescer.** É preciso mostrar ao mercado que existe uma nova solução para determinado problema e que sua startup é a melhor escolha.

Vender e crescer deve ser o lema de qualquer negócio e por isso você deve selecionar parceiros que sejam capazes de ajudar sua startup a escalar de forma saudável e sustentável. Incubadora, aceleradora ou venture builder? Para saber qual escolher, analise o estágio do seu negócio e busque entender mais a fundo como cada organização pode colaborar com o crescimento da sua startup.

Se você já desenvolveu um MVP forte e que apresentou resultados satisfatórios, associar-se a uma venture builder pode ser a melhor saída. Se o seu MVP não alcançou os objetivos propostos ou se você ainda tem dúvidas sobre esse processo, a aceleradora poderá ajudar.

Caso este seja o seu primeiro contato com a Jornada do Empreendedor, sugiro que você acesse os três episódios anteriores disponíveis no Space FCJ, a nossa comunidade exclusiva:

Episódio 1: Tenho uma ideia inovadora. E agora?

Episódio 2: Ter um modelo de negócio bem-definido é mais importante do que você imagina.

Episódio 3: Definindo o Produto Mínimo Viável da sua startup

A photograph of a space station in orbit over Earth, with a large, stylized white hashtag symbol overlaid on the left side. The image has a blue and purple color scheme.

Gostou do *segundo* *episódio?*

Quais foram os **principais insights** para você?