

EMPREENDEORISMO

Aula 05 - Estratégia

Prof. Dr. Marco Antonio Pereira
marcopereira@usp.br



Onde posso aprender mais sobre
EMPREENDEORISMO?

endeavor
BRASIL

CONTEÚDOS CURSOS PESQUISAS + SOBRE A ENDEAVOR

INSPIRAÇÃO STARTUPS CRESCIMENTO PESSOAS OPERAÇÕES CAPITAL VÍDEOS DOWN

10 FERRAMENTAS
INCRÍVEIS E GRATUITAS
PARA EMPREENDEDORES

FAÇA O DOWNLOAD

TEXTO MIT



MARTIN TRUST
CENTER FOR MIT
ENTREPRENEURSHIP



Creative Destruction Lab
at Rotman

Entrepreneurial Strategy

CHAPTER 1

ENTREPRENEURS NEED STRATEGY¹

Joshua Gans and Scott Stern
March 2016

ENTREPRENEURS NEED STRATEGY



PARADOXO EMPREENDEDORISMO

Experimentação
Trabalho Duro



Análise
Planejamento

..... empreendedorismo não é nem ciência, nem arte, mas uma prática que está em constante movimento para atualização da organização. (Drucker, 1974).

PARADOXO EMPREENDEDORISMO

A escolha de caminhos estratégicos alternativos requer conhecimento que só pode ser obtido através da **experimentação e aprendizagem**. Por outro lado, o processo de aprendizagem e experimentação inevitavelmente resulta em caminhos que dificultam/impedem determinadas opções estratégicas.

O empreendedor não pode simplesmente **experimentar** com um número infinito de modelos de negócios diferentes, mas também não tem como saber com antecedência exatamente o que vai funcionar.

Isso gera TENSÃO entre aprendizagem e a execução.

PARADOXO EMPREENDEDORISMO

AXIOMA 1

Para uma determinada ideia, há mais de um caminho alternativo pelo qual pode se criar e capturar valor, mas nem todos os caminhos podem ser trilhados simultaneamente.

AXIOMA 2

Sem movimento (pelo menos parcial) por um caminho específico, sempre existirá incerteza não resolvida impedindo uma “organização” caminhos.

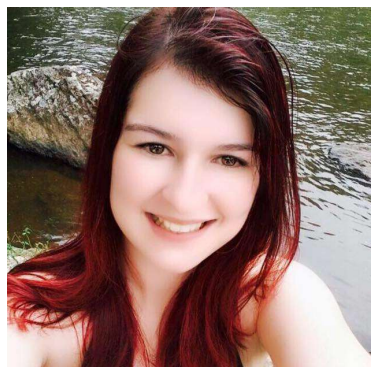
AXIOMA 3

O movimento parcial por um caminho altera valor e informação disponível sobre caminhos alternativos.

ESTRATÉGIA EMPREENDEDORA

É o conjunto (ou sequência) de escolhas que os fundadores de uma startup fazem para testar “hipóteses” de criação de valor a partir da experimentação por “caminhos” ...

ESTRATÉGIAS: DIGITAL X FÍSICA



Mentora: Daniella Aragão



Mentor: Jhunu Fernandes

Startup: manual do empreendedor



Os 9 pressupostos mais enganosos

1) Presumir que “eu sei o que o cliente quer”

2) “Eu sei quais são as características do produto”

3) Foco na data de lançamento

Os 9 pressupostos mais enganosos

4) Ênfase na execução no lugar de hipóteses, testes, aprendizagem e iteração

5) Planos de negócios tradicionais não incluem tentativa e erro

6) Confundir títulos e cargos tradicionais com o que uma startup precisa para cumprir o objetivo

Os 9 pressupostos mais enganosos

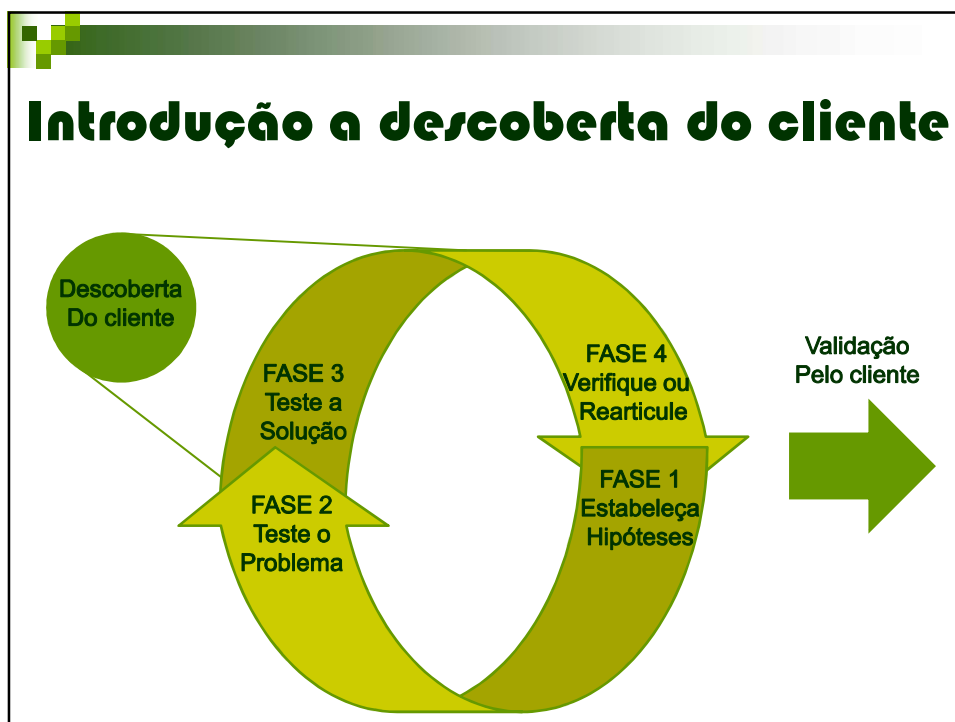
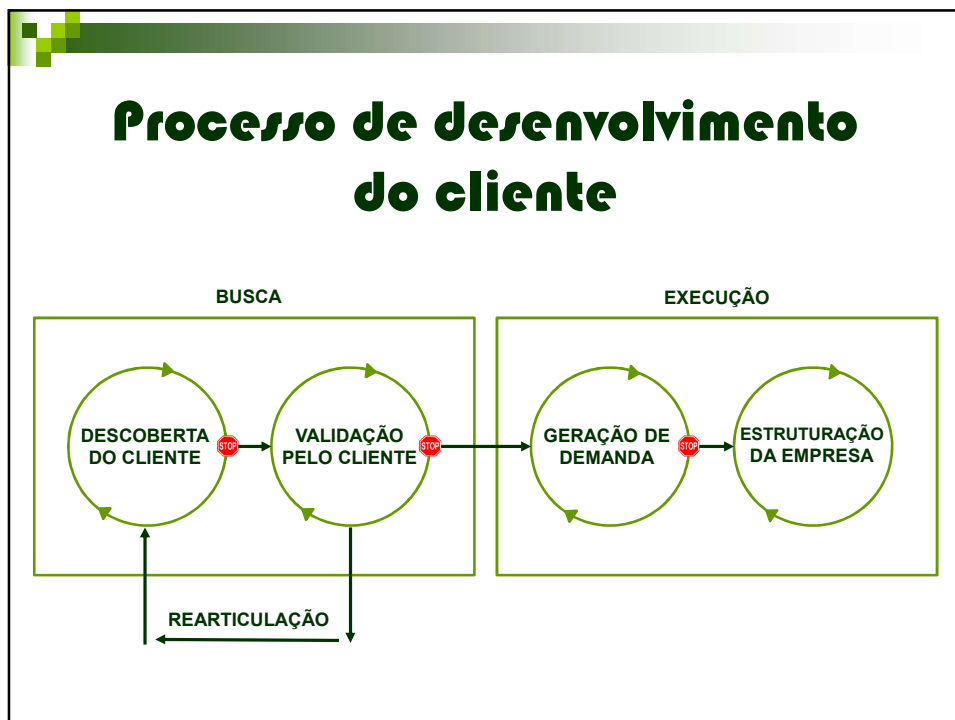
7) Vendas e marketing executam o plano

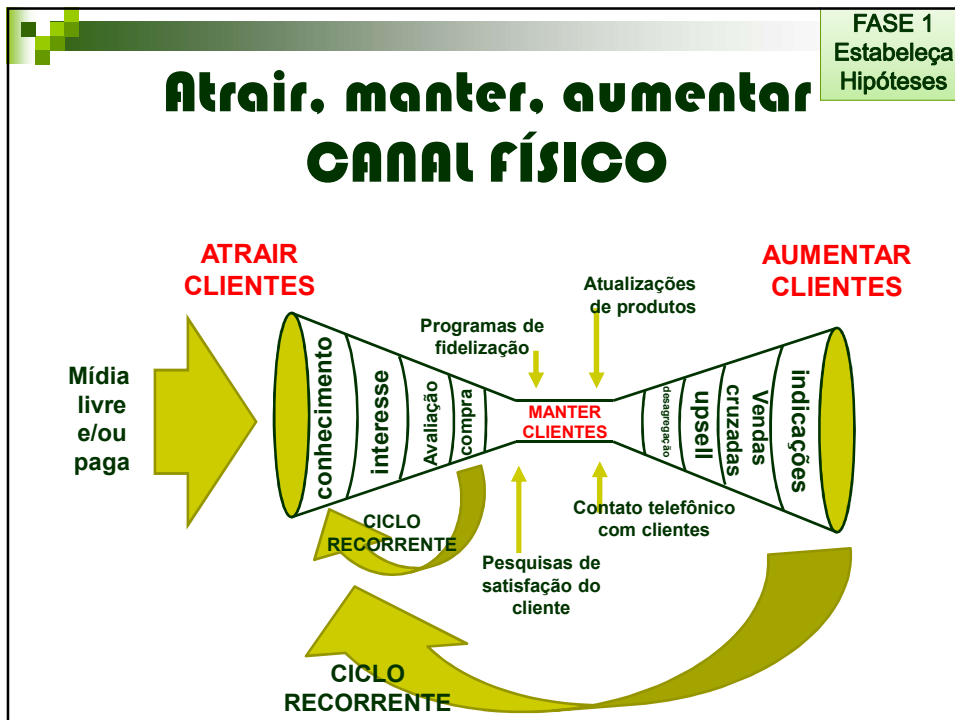
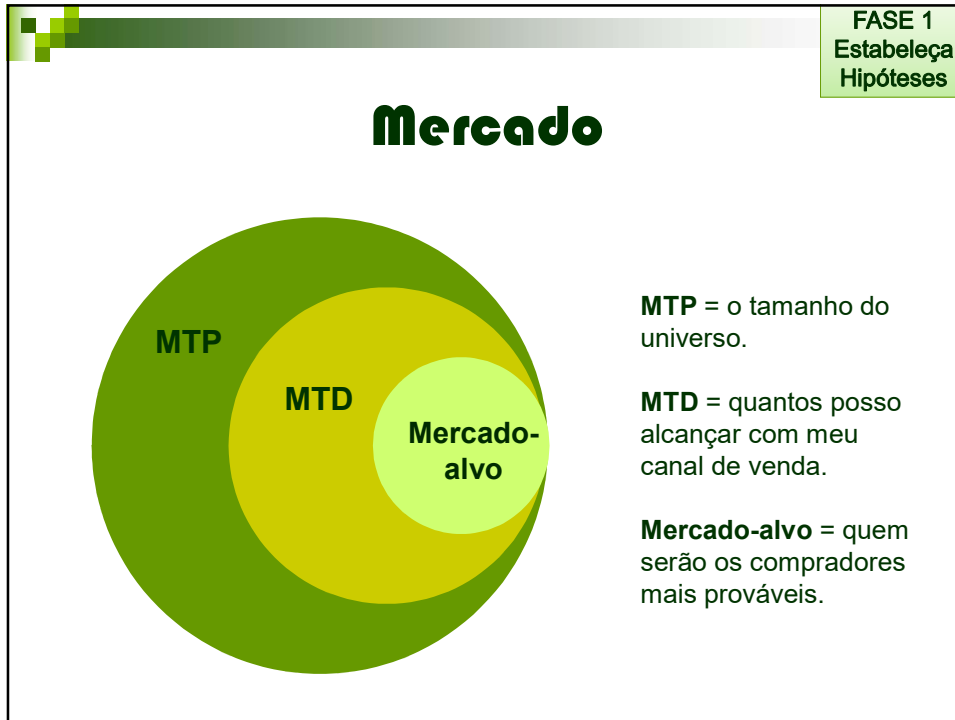
8) Presunção de sucesso leva a aumento de escala prematuro

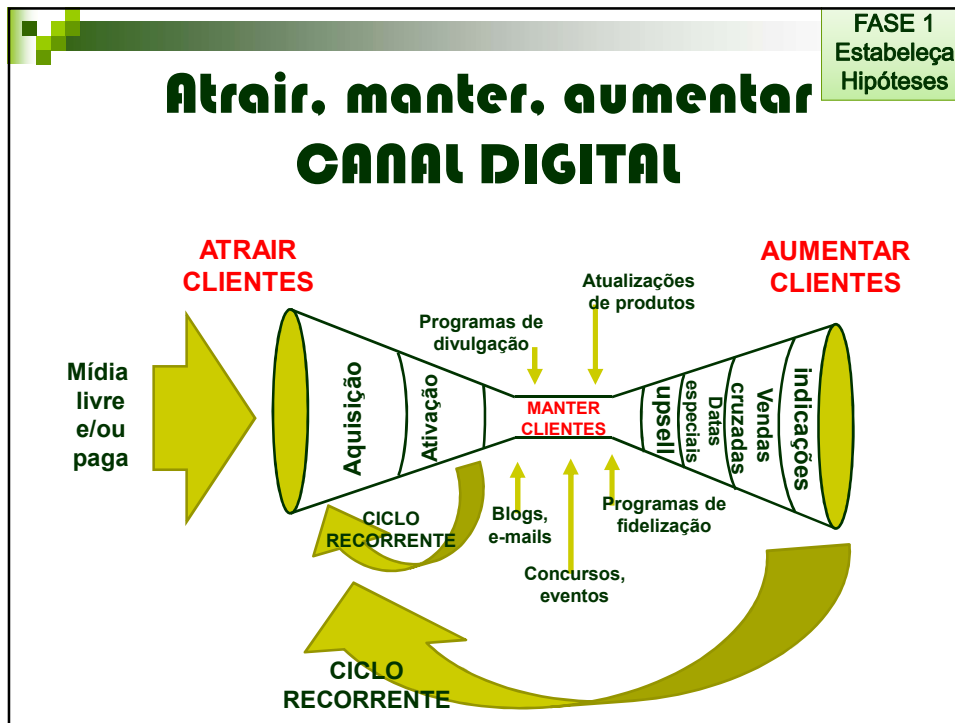
9) Gerir na crise leva a altos custos de financiamento

Exemplo: webvan









FASE 1
Estabeleça Hipóteses

Produto x canal

		CANAL	
		WEB	FÍSICO
PRODUTO	BITS/ VIRTUAL	<ul style="list-style-type: none"> • Google, Twitter, Facebook • Ações, títulos • Filmes, músicas, livros 	<ul style="list-style-type: none"> • Saúde/Seguro de vida • Software empresarial • Software licenciados
	FÍSICO	<ul style="list-style-type: none"> • Sapatos/Zappos • Livros/Amazon • Bens eletrônicos de consumo 	<ul style="list-style-type: none"> • Alimento • Carros, aviões • Livrarias • Bens eletrônicos de consumo



FASE 2
Teste o Problema

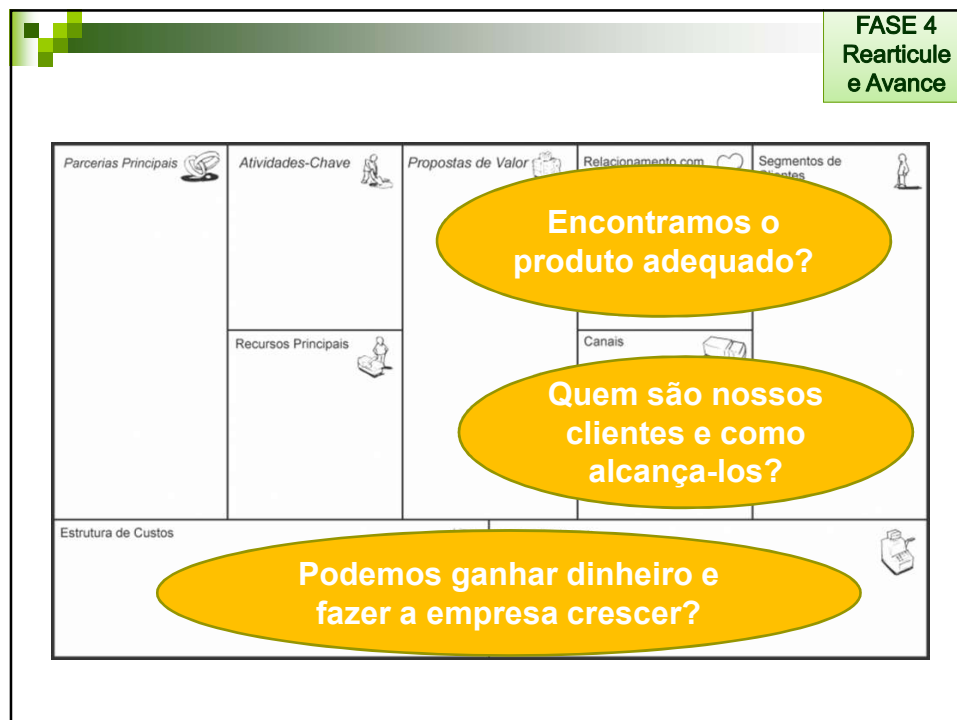
DIGITAL

mvp de baixa fidelidade

- Faça protótipos rapidamente com PowerPoint, Google Sites, Wordpress, AppInventor, Ionic
- Para pesquisas e formulários, Typeform e Google Forms

- Use ferramentas de prototipagem como JustinMind, Balsamiq e GIT
- Um bom design gráfico pode vir de plataformas como 99 Designs e Themeforest





PRÓXIMA AULA – TEXTO MIT

The image shows the cover of the book 'Entrepreneurial Strategy' by Joshua Gans, Scott Stern and Jane Wu, published in March 2016. The cover features the logos of the Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship and Creative Destruction Lab at Rotman. The title is 'Entrepreneurial Strategy' and the chapter is 'CHAPTER 2 CHOOSING YOUR CUSTOMER¹'. The book is highlighted with a yellow border.

A leitura deve ser feita por pelo menos 2 sócios de cada startup

