Instrumento de apoio a maturidade para startups

Elizandro Ferreira

Prof° Dr. Camillo Freddy Mendoza Morejon

PROFNIT – UNICENTRO

LINK DE AVALIAÇÃO:

http://bit.ly/avaliaçãomaturidadestartups

Para conhecer o seu diagnóstico, entre em contato com o seu consultor.

COLABORAÇÃO E DIGITALIZAÇÃO
Altevir Pivatto Junior

Cartilha de apoio a maturidade de startups

Guarapuava – PR 2021

Apresentação:

Esta cartilha foi elaborada por Elizandro Ferreira (Kaxa), do Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação (PROFNIT), Ponto Focal da Universidade Estadual do Centro-Oeste (UNICENTRO), sob orientação do professor Dr. Camillo Freddy Mendoza Morejon, visando contribuir para a evolução da Maturidade das Startups, bem como, para o desenvolvimento da atuação dos profissionais que atuam na capacitação, condução, incubação e aceleração de startups, por meio da disseminação de informações e critérios importantes no que tange a evolução das startups em seus diferentes estágios.

O PROFNIT é um programa de pós graduação profissional e presencial, em rede nacional, com atuação em Pontos Focais.

Oferecido como contribuição social pelo Fórum Nacional de Gestores de Inovação e Transferência de Tecnologia (FORTEC).

A UNICENTRO é uma Instituição de Ensino Superior pública, criada em 13 de junho de 1990 através da fusão da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Guarapuava (FAFIG) com a Faculdade de Educação, Ciências e Letras de Irati (FECLI). A IES está localizada da região central do Estado do Paraná, contri-

para a formação superior com cursos de graduação e pós-graduação, estimulando o desenvolvimento social e econômico regional.

Está localizada da região central do Estado do Paraná, contribuindo para a formação superior com cursos de graduação e pós-graduação, estimulando o desenvolvimento social e econômico regional.

Referente ao produto tecnológico desenvolvido, devido a necessidade cada vez mais explícita das startups superarem seus desafios de crescimento e consolidação, se faz necessário a busca constante de informações atualizadas, além de processos estruturados frente as mudanças do mercado e o alto nível de competitividade.

Assim, esperamos que você aprecie esta cartilha, possibilitando-o obter uma melhor compreensão sobre práticas, conteúdos e critérios que podem auxiliar na maturidade das startups, seja direta ou indiretamente.

Excelente leitura!

Justificativa:

Entre as funções da administração eficaz estão o Planejamento e Controle das organizações para o alcance de seus objetivos. Desta forma o presente programa justifica-se pela sistematização da avaliação e do planejamento das startups, buscando o aumento da maturidade individual bem como do ecossistema no território da Regional Sul do SEBRAE-PR.

Objetivos:

Geral:

Ampliar a maturidade das startups do território da Regional Sul do SEBRAE-PR.

Específicos:

1 - Conhecer o grau de maturidade individual de cada startup, permitindo a elaboração de um plano de ação particular para sua evolução, respeitando as singularidades;

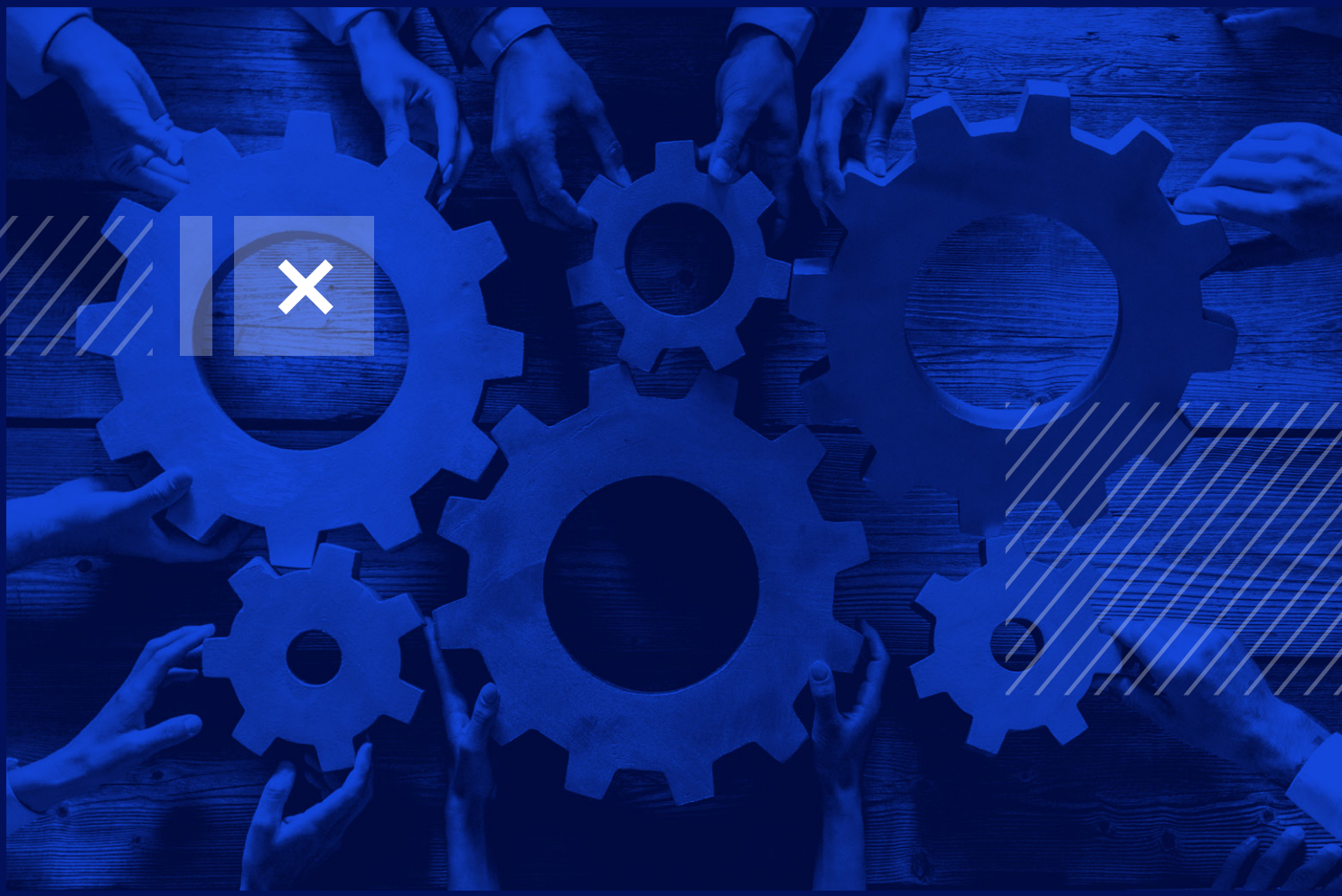
2 - Conhecer o grau de maturidade do conjunto de startups, possibilitando um planejamento e execução de ações coletivas mais eficazes e fortalecendo o ecossistema de startup como um todo.

3 – Examinar a evolução das Startups ao longo do tempo através da pontuação alcançada em t0 e tFinal;

4 – Medir o impacto do processo de consultoria e acompanhamento das startups através da variação de pontos entre t0 e tFinal

Metodologia:

1. Avaliação de Maturidade t0
2. Feedback com elaboração dos planos individuais
3. Elaboração dos planos coletivos
4. Avaliação de Maturidade tn até tFinal (ciclo PDCA)



Indicadores:

Será medida a evolução da startup de acordo com a pontuação de cada indicador abaixo relacionado:

1. Mercado - ME
2. Solução / produto - SP
3. Modelo de negócio - MN
4. Tração - TR
5. Time - TM

A pontuação do Indicador é alcançada pela soma dos pontos das questões a ele associadas.

A pontuação pode variar de 1 a 5 refletindo a percepção que a startup/avaliador possui sobre cada questão. A escala a ser considerada é a seguinte:

1 Insuficiente
2 Regular
3 Médio
4 Bem
5 Muito bem

Link de avaliação: http://bit.ly/avaliaçãomaturidadestartups

Faça a sua avaliação e para conhecer seu diagnóstico de maturidade, entre em contato com uma unidade do Sebrae mais próxima, procure pelo responsável de Startup e receba a sua devolutiva:

Regional Sul 46 3220.1250	Regional Norte 43 3373.8000	Regional Oeste 45 3321.7050
Regional Centro 42 3228.2500	Regional Leste 0800 570 0800	Regional Noroeste 44 3220.3474

Indicador
Mercado

Representa a maturidade que a Startup apresenta frente ao mercado consumidor do seu serviço/produto, considerando dados quantitativos e qualitativos.

ME01

Você sabe o tamanho total desse mercado e o tamanho do nicho que você se encontra (em reais)?

O empreendedor deve conhecer a quantidade de clientes e concorrentes potenciais existentes no mercado onde a empresa pretende atuar, considerando aspectos geográficos quando necessário, assim como uma previsão/estimativa clara do faturamento neste mercado.

É altamente recomendado que a(s) área(s)/nicho(s) de atuação seja(m) claramente definida(s) e exista uma relação/mapeamento de clientes a serem prospectados e concorrentes a serem combatidos/gerenciados.

ME02

É um mercado relevante?

A partir das informações na questão ME01 avaliar se o mercado atende as expectativas dos empreendedores em relação ao volume de negócios e potencial de resultado (econômico ou não) para a startup.

É recomendado que a startup já possua uma previsão dos resultados que pretende alcançar, utilizando tal informação como parâmetro de comparação.

ME03

Há espaço para sua startup nesse mercado?

Considerando os demais players (clientes e fornecedores) do mercado mapear quais os Fatores Críticos de Sucesso (FCS) da startup e a capacidade de ganhar mercado frente ao cenário.

Os FCS são específicos para cada negócio, podendo considerar tamanho do mercado (ME01), disponibilidade de insumos/matéria-prima, custo do insumo/produção, volume e preço de venda, velocidade de atendimento dos fornecedores, velocidade de atendimento a clientes, qualificação dos colaboradores, capacidade de inovação, marketing, integração

com a comunidade e com o mercado, efetividade/ Qualidade da solução oferecida, economia gerada, atendimento a legislação, alcance da rede de distribuição, facilidade na utilização do produto/serviço, capacidade de alcançar aos clientes (networking), capacidade de suportar financeiramente a instalação e operação da empresa, velocidade em alcançar o ponto de equilíbrio, imagem reconhecida no mercado, disponibilidade de mão-de-obra, domínio do processo, capacidade técnica, etc....

Uma análise SWOT pode auxiliar na definição dos FCS.

ME04

Você conhece os competidores e seus produtos?

Deve-se conhecer quem são os demais players do mercado e quais as soluções que oferecem ou demandam, de uma forma ampla:

- **A** Concorrentes (existentes e novos)
- **B** Fornecedores (poder de negociação)
- **C** Clientes (poder de negociação)
- **D** Produtos existentes e substitutos

ME05

Está bem posicionado em relação a seus concorrentes?

Considerando os FCS (ME03) avaliar qual a posição (vantagem/desvantagem) da startup frente aos concorrentes.

Indicador

Soluções | Produtos

Avalia a relação produto x mercado julgando sua relevância, a capacidade de resolver as dores dos clientes em potencial e o grau de inovação.

SP01

Você conhece profundamente seu cliente?

Avaliar se conhece os hábitos do cliente: motivos, forma de compra/venda, forma de pagamento/recebimento, quantidade comprada, frequência, ticket médio, tipo de relacionamento (competitivo ou cooperativo), processo produtivo, principais produtos e mercados, forma de distribuição, fatores críticos de sucesso (FCS), principais clientes, quais sãos as atribuições de cada colaborador, quem é o tomador de decisão, etc.

Sabe as expectativas do mesmo com a solução oferecida pela startup? Sabe como o cliente pretende usar o produto/serviço?

Considere a origem dessas informações – é algo que vem diretamente do cliente ou imagina-se que seja assim?

SP02

Sabe seu dia a dia?

Conhece a rotina e os hábitos do cliente?
Sabe onde e como ele gasta seu tempo?

SP03

Você validou o problema e o quanto ele é relevante para seu cliente?

Problema: Conhece quais as principais preocupações/dores do cliente? O que acontece que não deveria acontecer? O que não acontece que deveria acontecer? Conhece os problemas crônicos que ele busca resolver?

Validação: Qual a insatisfação gerada pelo problema? Qual a dificuldade em alcançar o resultado esperado? Quanto o cliente está disposto a investir (tempo e recursos) por esse resultado?

SP04

Você validou que seu produto resolve de fato o problema?

Como sua solução pretende resolver/mitigar essas preocupações e problemas do cliente (SP03)? Qual o resultado alcançado pelo cliente pelo uso da sua solução? Sabe onde/como sua solução pode se encaixar na rotina do cliente?

Indicador

Modelo de Negócio

Reflete de uma forma ampla sobre as estratégias comerciais do negócio – adequação e ampliação. É recomendável que o modelo de negócio esteja documentado (Canvas ou outra estrutura)

MN01

Você sabe como fazer dinheiro com seu produto?

O entendimento sobre a startup ultrapassa o foco no produto e é pensado como um negócio sustentável no longo prazo, onde a(s) fonte(s) de receita(s) já foram planejas e são condizentes com os gastos previstos?

MN02

Seu modelo de receita é adequado para a realidade dos seus clientes?

A estratégia para obtenção de receitas é flexível e considera as preferências dos clientes, assim como as diversas formas de receita possível (venda de produtos, taxa sobre transação, licença de uso de tecnologia, clube de assinatura, marketplace, Saas – Software as Service, consultoria/mentoria/similares, venda de serviços, venda de dados, etc).

MN03

Seu modelo de negócios é escalável?

Consegue dimensionar o alcance máximo da startup em termos de clientes e mercado e qual a velocidade de crescimento para atingir esses mercados? Seu sistema de gestão suporta esse crescimento? As medidas necessárias são conhecidas e planejadas para que o crescimento da startup aconteça de forma natural?

MN04

É possível crescer de forma sustentável?

O crescimento foi planejado e validado considerando os fatores financeiros, produtivos/tecnológicos, de pessoal, de infraestrutura, administrativos e mercadológicos - utilizando os recursos de forma racional e consciente?

Indicador

Tração

São questões que avaliam o preparo da startup para transformar-se em uma empresa com crescimento sustentável.

TR01

Você possui clientes e gera receita atualmente?

Avalia se a startup já começa a operar como negócio, atendendo clientes e faturando.

TR02

Sua base de clientes e sua receita têm crescido de forma consistente?

Considera o desenvolvimento e crescimento dos resultados da área comercial em termos físicos e econômicos no último semestre.

TR03

Você tem tracking (monitoramento) de clientes?

Deve demonstrar qual o grau de acompanhamento que a startup mantém em relação a seus clientes já estabelecidos. Pode considerar aspectos como frequência de vendas, classificação abc de vendas e lucratividade, clientes sem compras a mais de n dias, ranking de clientes, relacionamentos, nível de suporte demandado, desenvolvimento conjunto, etc.

TR04

Possui um funil estabelecido e acionável?

Identifica se a startup mantém um processo de captação de negócios estruturado e ativo considerando todas as etapas da venda (visita, conversão, leads, oportunidade, cliente, analise, relacionamento, etc).

TR05

Os usuários retornam e continuam obtendo valor ao longo do tempo?

Examina se a startup consegue vender novamente ou continuamente para os mesmos clientes e se os clientes percebem mais valor nesses novos negócios.

Indicador
Time

Analisa aspectos que permitem ao time de colaboradores performar adequadamente frente aos desafios da startup.

TM01

Seu time possui todas as habilidades-chaves para o tipo de negócio que estão construindo?

As habilidades necessárias ao negócio foram mapeadas e estão presentes? O time consegue suprir com efetividade todas as demandas de trabalho?

TM02

Seu time possui expertise na indústria/ setor em que sua empresa atua?

Avalia qual o grau de experiência e efetividade que o time possui na produção/desenvolvimento/implementação das soluções.

TM03

Seu time possui expertise no comércio de serviços / setor em que sua empresa atua?

Avalie qual o grau de experiência que o time possui na comercialização das soluções para o nicho específico de atuação

TM04

Você e sua equipe sabem de forma clara quais os valores e propósito da sua organização?

A startup possui missão e valores definidos? Quando questionados isoladamente os sócios (e demais membros do time) respondem de forma alinhada sobre a finalidade e futuro do negócio? A compatibilidade com os valores é levada em consideração no momento da admissão de um novo colaborador?

TM05

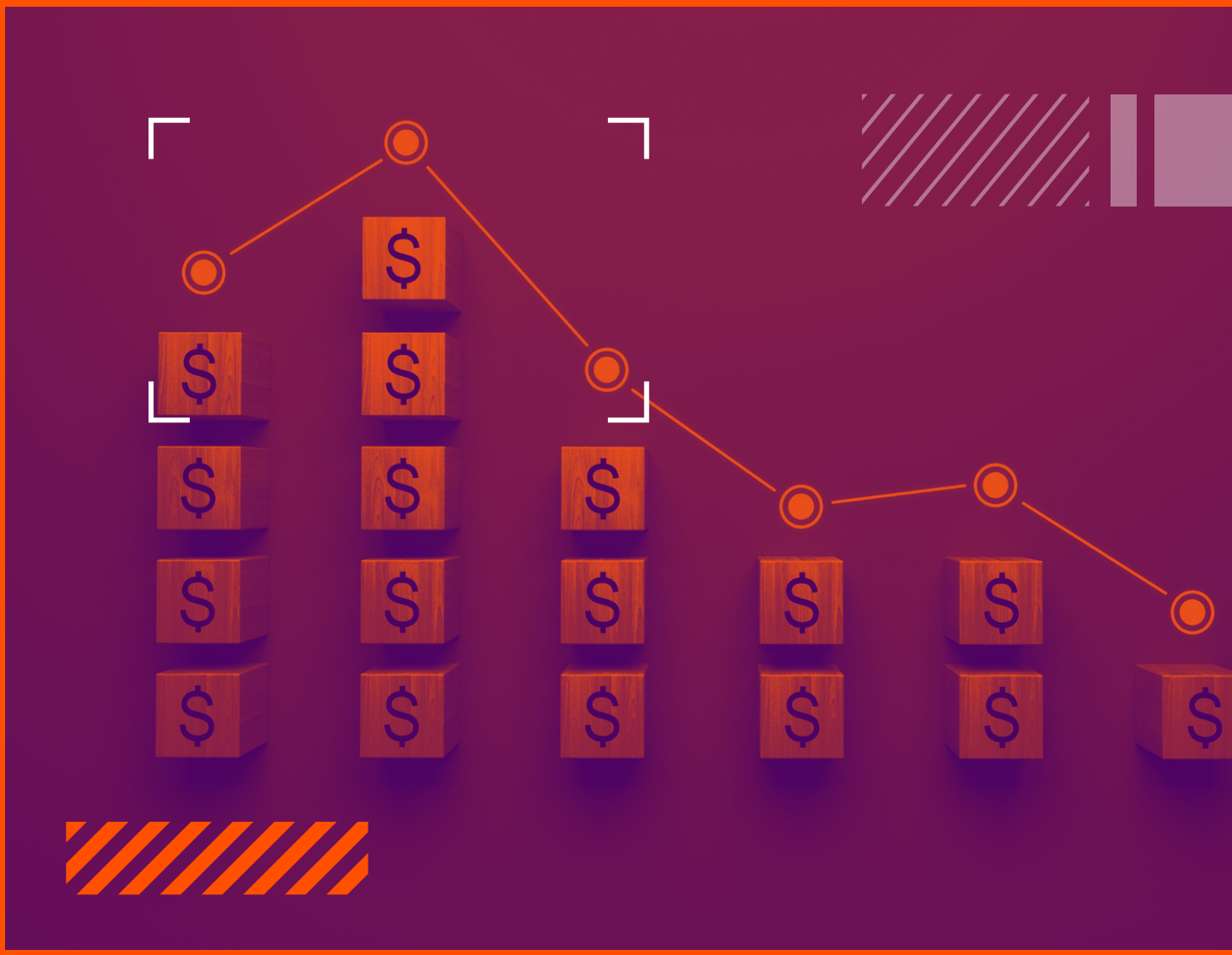
Todos sabem por que a empresa existe?

Todos no time conseguem explanar sobre a missão da empresa e tomam as decisões baseadas nesta diretriz?

Indicador

Recursos

Aborda aspectos de planejamento financeiro, considerando receitas, gastos e potenciais investidores.



RC01

Sua empresa tem recursos disponíveis para os próximos 12 meses?

Considerando o orçamento, o caixa disponível e os controles de contas a pagar e a receber, a startup possui um fluxo de caixa confiável para suportar os gastos pelos próximos 12 meses?

RC02

Você sabe quanto dinheiro você precisa levantar a mais e em quanto tempo?

A partir do road map, das expectativas de mercado e do desenvolvimento, considerando ainda o orçamento, o caixa disponível e os controles de contas a pagar e a receber, assim como as demais informações disponíveis, a startup possui segurança em determinar a necessidade de aporte de capital – valores e prazos? Existe um fluxo de caixa previsto? Existe orçamento?

RC03

Você sabe como gastará o dinheiro e em quanto tempo?

Existe um road map e um cronograma físico-financeiro ou fluxo de caixa detalhado sobre a aplicação dos recursos?

RC04

Você sabe quem são os investidores que deveria procurar?

Já avaliou a necessidade de um investidor? Sabe qual a forma que espera receber o investimento (investimento-anjo, crowdfunding, aceleração, capital semente, venture capital/Building, Private Equity, etc)? Conhece os investidores com esse perfil? Sabe onde encontra-los?

Modelo de plano de ação

PLANO DE AÇÃO						
Data de atualização:						
Status	Ação	Área de Negócio	Quem	Início	Fim	Comentários

Modelo de indicadores, metas e mensuração

	OBSERVAÇÃO IMPORTANTE: Passe o mouse sobre os indicadores para visualizar suas respectivas definições			
Pontos de Análise	DESCRITIVO	QUANDO?	SPRINT 1	
			DATA:	
			META	ATINGIDO
FATURAMENTO (R$)				
	OBSERVAÇÃO			
RECORRÊNCIA FATURAMENTO (R$)				
	OBSERVAÇÃO			
CUSTO (R$)				
	OBSERVAÇÃO			
PESSOAS OCUPADAS (%)				
	OBSERVAÇÃO			
CAC (R$)				
	OBSERVAÇÃO			
CHURN (R$)				
	OBSERVAÇÃO			
CLIENTES				
	OBSERVAÇÃO			

Agradecimentos finais

Espero que este conteúdo possa auxiliá-lo e desejo sucesso na jornada. Esta cartilha materializa todo o esforço que o Ecossistema Paranaense tem feito em prol das startups do estado, em especial do Ecossistema de Inovação do Sudoeste do Paraná. Quero agradecer a todos os representantes da Governança do Ecossistema de Inovação do Sudoeste pelo apoio incondicional a todas as atividades em prol das startups da região, agradecer as Incubadoras da UTFPR Campus Pato Branco, Francisco Beltrão e Dois Vizinhos, a ITECPB de Pato Branco, a SUDOTEC de Dois Vizinhos e a INTEFB de Francisco Beltrão, pelo trabalho intermitente em prol dos projetos inovadores nelas incubados. Quero agradecer a comunidade de Startups do Sudoeste o SUDOVALLEY pelo engajamento e empenho na pauta. Quero agradecer a todas as Instituições de Ensino da região Sudoeste que vem se destacando na pauta do empreendedorismo inovador e no apoio a geração de startups. Quero agradecer ao SEBRAE PR, em especial a REGIONAL SUL, na pessoa do Gerente Regional Cesar Colini, entusiasta no tema. Quero agradecer meu Profº Orientador Dr. Camillo Freddy Mendoza Morejon, exemplo de profissional da educação preocupado com a transferência de tecnologia e a interação entre Universidade e Empresa. Quero agradecer também ao time da Mackwave pela colaboração no projeto.

Para finalizar um agradecimento especial a todas as Startups do Sudoeste que não medem esforços para avançar em seus projetos e por acreditarem que é possível fazer a diferença por meio do empreendedorismo inovador.

Saiba mais

O SEBRAE PR possui um programa específico de atendimento a Startups em todo o estado, o **STARTUP PR**, procure uma das unidades do **SEBRAE PR** mais próxima https://startup.sebraepr.com.br/

E se você não é do PR, não se preocupe, o SEBRAE possui uma rede de atendimento em todo o Território Nacional.

Acesse www.sebrae.com.br e entre em contato com o SEBRAE mais próximo.