

E se eu fosse montar um negócio, por onde eu começaria?



GLÁUCIO BRANDÃO

Embora o mundo não saiba, sou um grande empreendedor, tenho uma ideia “supimpa” e paixão de sobra para tocá-la. Esse negócio, que deverá valer alguns milhões de reais - *em breve, em um Mercado perto de você* - , será iniciado amanhã, porque eu tenho certeza que é o que muitas pessoas anseiam e é a realização de um sonho.

A primeira questão que vem à mente é a seguinte: quanto custa esta minha ideia? Vou responder “de costas”: zero, nada, coisa alguma, bulhufas, titiquinha, “oi de boi”, *nichts, nothing*. Se quiser aumentar o valor, você pode até somar todas as palavras e ver no que dá.

Duro ler isto, né não? Mas a verdade é arrogantemente dura: tá nem aí pra você.

Então, GBB-San, o que você sugere, que eu desista? De forma alguma, gafanhoto(a). Peço apenas que reflita e mude a abordagem. Não é a ideia que tem valor; mas a ideia dentro de uma oportunidade. Cave esta última, e começaremos a vislumbrar uma negócio com presente e um futuro, quem sabe, “escalador”. Como eu sempre digo por aqui, e em minha aulas, mais importante do que a solução é um problema bem definido. A solução sai quase que como resposta. Vamos então aos passos de como ganhar meu primeiro milhão.

Números

Antes de falarmos em milhões positivos, vamos ao negativos, para endossar a diferença entre ideia e oportunidade que mostrarei mais à frente. Agradeço ao meu brother e mestrando de inovação, professor Marcos Oliveira, por esta desgraça, quero dizer, por esta beleza de site revelador. O site getautopsy.com, especializado em autópsias do mundo “geek-startupeiro”, mostra que dentro de 3 anos, 92% das startups “pegam o beco”.

A
FAILED STARTUPS
RESEARCH
SUBMIT AN AUTOPSY
EVENTS
AUTOPSY ACADEMY

AUTOPSY: TRANSFORMING FAILURE INTO SUCCESS

Within 3 years 92% of startups fail. Learn from their mistakes.

O site da verdade não muito simpática: getautopsy.com.

Vou trazer de lá os itens que mais quebram as startups e colocá-los em uma tabela.




Números	Frases duras extraídas do site	Meu parecer
20,00%	Equipe mal montada	Faltaram “brothers” complementares. 05 engenheiros só fazem engenharia, brô. Não é sinônimo de negócio!
18,70%	Modelo de negócio errado	Não sabe preencher um canvas, Não sabe preencher um canvas, lá, lá, lá, lá, lá. 
14,00%	O produto não é um sucesso	Essa foi de doer. Num era uma ideia fantástica? Desprezou o contexto? Auto-sucesso não vale. 
11,00%	Não contempla necessidade do Mercado	Tua ideia era para resolver o que mesmo, cabocla? Volte um artigo atrás e leia sobre JTBD (https://nossaciencia.com.br/categoria-colunas/empreeendedorismo-inovador/).
9,13%	Superado 	A coisa já existia boy, e você nem procurou saber. Que vexame!!!

Tabela da Morte: Os 05 principais motivos de falha, baseados em 300 startups. Fiz a soma para você: 72,83%. (getautopsy.com)

O que a tabela dos *top 5* nos diz: tudo foi culpa sua! E mais um detalhe: não se falou em dinheiro. Um investidor no *timing* errado, se auto-transformará em um agiota em 5, 4, 3, 2... Não sou eu quem diz, moçada. São as estatísticas!

Ideias X Oportunidades

“Uma ideia é um fenômeno eletroquímico”, dizia Linus Pauling. Podemos acrescentar algo à frase deste ganhador de dois prêmios Nobel: Uma ideia é um fenômeno eletroquímico e emocional! [Pauling & GBB-San]. Indiscutivelmente, a ideia é o primeiro passo para a solução de um problema ou geração de inovação, mas se não estiver contida emocionalmente pelo cinturão da oportunidade, ela devaneia e vai longe, deixando-nos

sonhando, a ver navios apenas. Por isto muitas startups falham ao se arriscar em aventuras baseadas puramente em ideias.

A “tabela da morte” nos aponta os *natais futuros*, nos diria Charles Dickens - aproveitando o clima -, caso você foque unicamente na ideia. Entendamos então as características de nossas protagonistas para que se possa evitar a tabela da morte. A tabela Ideia x Oportunidade sugere algumas diferenças básicas. Vejam como misturamos os conceitos o tempo todo.

A geração de oportunidades tem de ser buscada proativamente, em uma área de seu interesse, levando-se em consideração as falhas já apontadas. Feito isto, chegou a hora de abarrotar o campo da oportunidade com ideias, utilizando as muitas técnicas já sugeridas aqui. [Brainstorming](#), [Princípios](#), [Separação](#), [Problemas Inventivos](#), [Anti-Sistema](#), [Nine Windows](#), [Abstração \(des\)estruturada Partes I e II](#) e mais outras que espalhamos na coluna [Empreendedorismo Inovador](#), são exemplos de ferramentas que estimulam a criatividade e rompem a inércia psicológica. Tente elas dentro de oportunidades criadas por você, e garanto que sua ideia terá valor.

Ideia	Oportunidade
Conceitual	Observada no Mercado
Noção de algo (qualitativa)	Provê valor (quantitativo)
Nos fornece impressões	Pode ser comercialmente validada
Semente	É pra ser executada

Tabela Ideia x Oportunidade

Um roteiro para criar um negócio

Levando em conta a tabelas da “morte” e da “ideia x oportunidade”, poderíamos agora desenhar um negócio “do zero” seguindo este algoritmo:

- Cavaria uma oportunidade, caso ela não caísse em meu colo.
- Convidaria brothers complementares às minhas competências.
- Desenharia um modelo de ideia inspirado em oportunidades, o qual mostramos em [Modelo de Negócio versus Modelo de Ideia](#).
- Pesquisaria no mundo físico e virtual a existência desse modelo (veja que estou falando do modelo *ideia dentro de uma oportunidade*). Caso existisse, pivotaria (adaptaria para resolver um outro *Job* em aberto).
- Testaria esta modelo com um público pequeno
- Montaria um modelo de negócio raiz (aí é Canvas mesmo).

Pronto. “Facim, facim”.

Finalizando

Brincadeiras à parte, criar um negócio não é fácil não. Pior ainda se começarmos errado, considerando apenas a ideia e a ânsia por arranjar investidores. As palavras salpicadas aqui são frutos arrancados da árvore do empreendedorismo por quase duas décadas. Como sempre, permanecem apenas como sugestões. Tente colher seus próprios frutos.