

Os 3 pilares

Transcrição

O que é preciso para começar um negócio? São três pilares:

- Fundadores
- Oportunidades
- Recursos

Fundadores são os empreendedores, são os empresários que criaram o ByteBank, o time de fundação. Ele terão uma bagagem, um aprendizado do passado, o que os americanos chamam de *track record* (um histórico, uma carreira, tradução livre do inglês). O fator que te torna a pessoa certa para começar um negócio.

Por que os fundadores do ByteBank são as pessoas certas para começar esse negócio? Porque para eles isso é muito importante, eles vão realizar um sonho, e eles já entendem e tem conhecimento (know-how) sobre o negócio. Eles têm gestão, tem as habilidades e as competências necessárias para fazer o negócio dar certo. Cada tipo de negócio vai ter um requerimento diferente das habilidades e dos skills.

Então, empreendedores com skills diferentes podem fazer duas empresas darem certo, sem uma fórmula mágica. Eles são dirigidos por metas e objetivos.

Nós também precisaremos ter uma boa **oportunidade**. Nem toda ideia de negócio é uma oportunidade. Iremos nos aprofundar bastante nas diferenças, encontrar a oportunidade, dar definição, entender se é uma necessidade real de alguém, se é uma dor verdadeira. Se o usuário do cartão de crédito de uma agência convencional está incomodado o suficiente com o serviço que recebe atualmente? Será que o mercado é grande o suficiente?

Falamos que o nosso público-alvo são os jovens de classe média, mas precisamos saber quantos eles são, para justificar o investimento. Será que o público vai crescer na velocidade que eu preciso? Será que é o momento certo, quais são as forças impulsoras (nos aprofundaremos nessa parte)? Precisamos questionar se é um negócio com **lucratividade e potencial de retorno**? Como faremos para ganhar dinheiro com o ByteBank?

Descobriremos se o modelo de negócio faz sentido, se ele é lucrativo e quantos clientes precisaremos para começar a ter lucro. Por último, veremos quem serão nossos clientes pioneiros.

Investigaremos sobre os **recursos**. A parte financeira, identificaremos quanto precisamos investir inicialmente e se teremos os recursos. Como vamos pagar os salários das pessoas que estão trabalhando no negócio, os sócios vão ter que ficar sem receber por algum tempo. Temos que pensar se temos acesso à tecnologia e à pesquisa necessária. Veremos se produziremos algo antes. A quantidade e perfil de pessoas que precisaremos ter acesso para fazer o negócio dar certo. Todos os sistemas, conselheiros e consultores, além dos controles de gestão do mercado.

Existe um [Guia de Startups \(http://otd.harvard.edu/upload/files/OTD_Startup_Guide.pdf\)](http://otd.harvard.edu/upload/files/OTD_Startup_Guide.pdf) elaborado pela Universidade Havard,

O Guia do Empreendedor



.....
se sim...



Minhas Metas Estão Bem Definidas?

Aspirações Pessoais
Tamanho e Sustentabilidade do Negócio
Tolerância a Riscos

Pense que você precisará validar se deve seguir com o seu projeto de negócio. Para tomar essa decisão, você deve levar alguns pontos em consideração:

Minhas metas estão bem definidas?

- Você conhece as suas **aspirações pessoais**?
- Você sabe qual **tamanho** você quer que o seu negócio tenha e qual é a sustentabilidade? Vai ser uma startup ou uma Life Style?
- Qual é a sua **tolerância a riscos**? É preciso entender que para empreender há riscos envolvidos, exigirá comprometimento, determinação, e que o início pode ser bastante sofrido. Você pode ficar muito tempo sem ter resultados.

Levaremos em consideração outros pontos:

Minha estratégia está correta?

- Definida e Clara. Sabemos quanto será preciso investir?
- Lucrativa e com alto Potencial de Crescimento
- Durabilidade
- Taxa de Crescimento

Posso executar a estratégia?

- Tenho os recursos?
- Infraestrutura
- O papel do fundador

Esse é o modelo proposto por Harvard. Apresentaremos o modelo proposto pelo Flávio Augusto, no [podscast do Nerdcast \(https://jovemnerd.com.br/?podcast=visao-coragem-e-competencia\)](https://jovemnerd.com.br/?podcast=visao-coragem-e-competencia). Segundo ele, o empreendedor deve ter a

visão. No caso do ByteBank, olhamos para o mercado de cartão de crédito, vimos a frustração e conseguimos ter a visão em que os usuários conseguiam fazer as compras do cartão de crédito sem burocracia. Pessoas fazendo suas compras de forma rápida e fácil, com o FAC resolvendo os problemas. Os fundadores do ByteBank enxergaram que dessa forma, o mundo seria um lugar muito melhor. É quase como ter uma visão privilegiada, você consegue ver o que acontecerá no futuro.

O Flávio Augusto demonstra esse conceito com o exemplo do time de futebol que ele lançou (Orlando City) no Estados Unidos. Ele percebeu que naquele país todas as crianças estão fazendo aula de futebol na escola e que a quantidade que vão até aos estádios acompanhar as partidas já é maior do que no Brasil.

Porém, ninguém estava investindo nisso. Ele conseguiu ver isso antes de todos. Mas não basta você conseguir apenas enxergar. Como aquelas pessoas que dizem "pensei no eBay antes do seu lançamento...". Infelizmente, a pessoa teve a ideia mas não a colocou na prática. A ideia em si não é uma oportunidade, você precisa ter a **coragem** de investir o seu capital, se tiver, e de fazer o que for preciso para alcançar o sucesso.

Por último, Flávio Augusto afirma que você deve ter a **competência**, ter as habilidades necessárias - ou encontrar as pessoas que as tenham.

Seja qual for o negócio que você queira criar, ou o motivo que tenha trazido você para assistir o curso, recomendo que você pense sobre os três pontos. Eles são bastante úteis para validar sua ideia.

Referências da aula:

- [The Questions Every Entrepreneurs Must Answer \(https://hbr.org/1996/11/the-questions-every-entrepreneur-must-answer\)](https://hbr.org/1996/11/the-questions-every-entrepreneur-must-answer)(Harvard Business Review) - Amar Bhidé
- [Being a Sucessful Entrepreneur Isn't Only About Having the Best Ideas \(https://hbr.org/2016/08/being-a-successful-entrepreneur-isnt-only-about-having-the-best-ideas\)](https://hbr.org/2016/08/being-a-successful-entrepreneur-isnt-only-about-having-the-best-ideas)(Harvard Business Review) - Andy Molinsky
- [Six Fundamentals Every Entrepreneur Needs \(https://hbr.org/2013/07/as-an-entrepreneur-who-founded\)](https://hbr.org/2013/07/as-an-entrepreneur-who-founded)(Harvard Business Review) - Bob Diener