

O que é?

Conheça o significado de alguns dos termos mais utilizados pelas pessoas que vão circular no South Summit Brasil.

ACELERADORAS • Aceleradoras muitas vezes são confundidas com incubadoras, mas não cometa esse erro! Aceleradoras possuem uma metodologia mais complexa e estruturada. O processo para participar das aceleradoras é aberto e estas geralmente procuram por startups com potencial de escalabilidade, para apoiá-las financeiramente, oferecer consultoria, treinamento e networking. Em troca, elas recebem participação acionária na empresa.

B2B • B2B é a sigla para Business to Business (negócios para negócios, em tradução livre), utilizada para definir negócios entre empresas. Uma empresa B2B não está interessada em vender para o consumidor final.

B2C • B2C é a sigla para Business to Consumer (negócios para consumidores, em tradução livre), utilizada para definir negócios entre uma empresa e um consumidor final.

BIG DATA • Quando alguma companhia se dedica ao chamado Big Data, ela tenta melhorar suas análises de dados; fazer as coisas mais rapidamente e de forma mais barata para comunicar todas as decisões relacionadas a uma unidade de negócio; perceber que o processo é essencial para todas as unidades da organização e tentar estabelecer as bases para uma visão centralizada em dados. Sobre tudo, trata-se de uma forma de organizar, distribuir e analisar dados de maneira inteligente e criativa em sua concepção.



BLOCKCHAIN • Em um blockchain, cada transação de bitcoin é digitalmente reconhecida para garantir sua autenticidade e que ninguém adultere a negociação, de modo que o próprio registro e as transações existentes dentro dele sejam consideradas de alta integridade.

BUSINESS PLAN • Um plano de negócios reúne informações sobre como o projeto é ou deverá ser. É utilizado para comunicar o conteúdo a investidores de risco, que podem decidir aplicar recursos no empreendimento se convencidos. Contém sumário executivo, descrição do negócio, estratégias de mercado, análise competitiva, operações e plano de gestão e fatores financeiros.

COCRIAÇÃO • Cocriação é uma forma de inovação que acontece quando entidades externas a uma empresa se associam ao negócio para agregar valor, em troca dos benefícios de sua contribuição.

CO-FOUNDER • Um time de fundadores, além do próprio fundador, é composto por co-fundadores, com habilidades complementares às de quem surgiu com a ideia. Esse é o grupo que vai construir a empresa. Seu objetivo é pegar a ideia original e procurar por um modelo de negócios repetido e escalável, encontrando o lugar do produto/serviço no mercado.

COMUNIDADE DE STARTUPS • É um conglomerado, normalmente localizado em uma cidade ou região, que é formado por startups em diversos estágios que interagem com todo o ecossistema em busca de mais oportunidades e desenvolvimento.

CROWDFUNDING • O crowdfunding é o chamado financiamento colaborativo – é um tipo investimento em que várias pessoas podem investir pequenas quantias de dinheiro em uma ideia ou projeto, via internet. Um empreendedor apresenta seu projeto ao público, mostrando todas as suas diretrizes, quanto precisa arrecadar e qual a data limite para que isso seja concretizado. Em caso de sucesso, o site que divulgou a iniciativa recebe uma comissão de todo o valor arrecadado, caso contrário o empreendedor sai sem levar nada.



DESIGN THINKING • Design Thinking é uma metodologia de desenvolvimento de produtos e serviços focados nas necessidades, desejos e limitações dos usuários. O grande objetivo do Design Thinking é converter dificuldades e limitações em benefícios para o cliente e valor de negócio para empresa.

DISRUPÇÃO • Disrupção é, sobretudo, evidenciar uma carência que os consumidores tinham e não sabiam. É oferecer produtos mais acessíveis, mais baratos, simples de usar e atender um público que antes não tinha acesso ao mercado, desestabilizando as empresas que eram líderes e tradicionais em determinado setor.

EARLY STAGE • Startups em estágio inicial são aquelas que estão antes da série A de investimentos. Aqui ainda é necessário definir as bases do negócio.

ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO • É a união de empresas, universidades e governos para criar um ambiente colaborativo e inovador, em que todos trabalham juntos e compartilham resultados em comum, proporcionando uma intensa troca de experiências.

FUNDOS DE INVESTIMENTOS • Fundos de investimentos são empresas especializadas em gerir recursos financeiros, seus ou de terceiros, investindo em startups e ajudando o seu crescimento.

HACKATHON • Hackathons são eventos que reúnem desenvolvedores de software, designers e outros profissionais relacionados à área de programação, com o intuito de em um período curto de tempo criarem soluções inovadoras para algum problema específico.

HUB DE INOVAÇÃO • Os hubs de inovação se caracterizam como ambientes físicos ou virtuais onde pessoas de diversos meios se encontram para estabelecer conexões e gerar negócios.



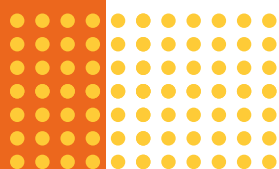
INCUBADORAS • Uma incubadora tem o objetivo de ajudar empresas em estágios iniciais a darem seus primeiros passos no mercado. Geralmente estão associadas ao ambiente governamental ou acadêmico.

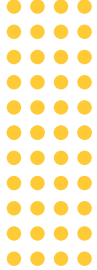
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (AI) • Inteligência Artificial é a ciência que cria dispositivos capazes de simular as particularidades humanas de raciocinar, tomar decisões e resolver problemas.

INTERNET OF THINGS (IoT) • Internet of Things (Internet das Coisas, em tradução livre) é a conexão de objetos do mundo real com o mundo virtual por meio de sensores. O principal objetivo é trazer intercomunicação dos objetos entre si, trocando informações sobre status, localização ou funcionalidades. Um exemplo de IoT são os tênis inteligentes que se comunicam com um aplicativo no smartphone e publicam o seu itinerário durante uma corrida ou caminhada matinal.

INVESTIDORES-ANJO • Esse investimento acontece nos estágios mais iniciais das startups, para definir os lastros do negócio, iniciar os trabalhos e auxiliar na contratação de uma equipe. Quem investe são chamados de investidores-anjo e também é o momento de entrar em uma aceleradora ou incubadora, empresas que oferecem consultoria, mentoria e investimento em troca de participação nas ações.

INVESTIMENTO SEED • O Seed Capital (Investimento Semente, em tradução livre) é também descrito como “o fôlego para a empresa” alcançar o Venture Capital mais na frente. No Brasil, geralmente este valor varia de R\$ 500 mil a R\$ 2 milhões e é usado, primordialmente, para que a empresa – já estabelecida, já no mercado, já com receitas – continue crescendo. Normalmente, companhias que recorrem ao Seed ainda são deficitárias (ou estão próximas do ponto de equilíbrio) e tentam se estabelecer de vez no mercado.





INVESTIMENTO PRIVATE EQUITY • Os investimentos de privateequity costumam envolver bem mais dinheiro do que os de venture capital, mas não costumam conhecer o mercado de startups tão bem quanto – e nem aceitam a grande mortalidade de empresas que existe no mercado de startups. Por esse motivo os investidores dessa modalidade costumam trabalhar com empresas de capital aberto ou prestes a abrirem seu próprio capital.

MVP • MVP é a sigla de MinimumViableProduct (ou Produto Mínimo Viável, em tradução livre) e trata-se de uma versão protótipo de um produto, com a finalidade de testar o modelo de negócios de uma empresa. O MVP é uma versão do produto com um conjunto mínimo de características necessárias para que ele possa ser colocado de imediato no ar e submetido a testes que permitirão validá-lo e aprimorá-lo.

PITCH • Pitch é um discurso de venda para captar investimentos. Normalmente se apoia em uma apresentação de slides, que contém descrição do problema que a empresa resolve; descrição da solução; descrição do mercado; e apresentação da equipe.

REALIDADE AUMENTADA (AR) • Realidade Aumentada é uma tecnologia que permite que o mundo virtual seja misturado ao real, possibilitando maior interação e abrindo uma nova dimensão na maneira como nós executamos tarefas, ou mesmo as que nós incumbimos às máquinas.

RODADA DE INVESTIMENTO • Rodada de investimento é um processo de captação de fundos e recursos realizado pelas startups. Isso quer dizer que é o momento em que essas empresas buscam recursos para o crescimento e desenvolvimento de suas soluções em massa. Nesses momentos, geralmente, os investidores oferecem capital em troca de uma parcela de participação acionária do negócio. Cabe aos empreendedores apresentar seus projetos e vender a ideia de uma forma que convença quem vai investir.





SERIES A • Aqui a startup já definiu melhor seu modelo de negócios, alcançou um mercado e sua base de consumidores já está mais consolidada. É a hora de buscar então uma rodada de série A, para escalar, aumentar distribuição e flertar com outros mercados. Fundos de Venture Capital estão por trás desse tipo de investimento.

SERIES B • Um investimento de série B aprimora processos, contrata nas áreas de vendas e marketing, cria novos departamentos e pode até adquirir outras empresas para agregar valor ao negócio. Os investidores de série B normalmente são os mesmos dos de série A, fundos de Venture Capital.

SERIES C • Um investimento de série C acontece para impulsionar uma startup em tudo que for possível após as premissas de um investimento de série B já estarem estabelecidas. Talvez seja o momento de adquirir outras companhias, lançar o produto ou serviço em mercados internacionais e acelerar o motor de vendas. Quem investe são ainda fundos de Venture Capital, mas também entram no jogo empresas de Private Equity, que já entendem que aquela startup é uma empresa mais consolidada e merece ser investida.

STARTUP • Startup é uma empresa (ou um projeto de empresa) jovem que procura ser replicável e escalável em seu modelo de negócios, normalmente apresentado em um cenário de incertezas e soluções a serem desenvolvidas. Embora não seja definitivamente apenas negócios digitais, uma startup necessita de inovação, para não se transformar em uma empresa de modelo tradicional.

UNICÓRNIO • Unicórnios são as startups avaliadas em pelo menos US\$ 1 bilhão. Para essas empresas poderem adotar esse termo, são necessários três requisitos indispensáveis: tecnologia, escalabilidade e crescimento acelerado.