

DICIONÁRIO STARTUPÊS

Ana Letícia Rico



+500
palavras

O significado dos principais termos
do ecossistema empreendedor.

ANA LETÍCIA RICO

DICIONÁRIO STARTUPÊS

**Os significados dos principais termos
do ecossistema empreendedor**

+500 palavras

2ª Edição - Revisada e Ampliada

São José dos Campos - SP

2020

Copyright © 2019 de Ana Letícia Rico

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada deste livro / e-book, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (LEI nº 9.610).

ISBN 978-65-00-01399-3 – 2ª edição, 2020. Revisada e Ampliada.

Autora Ana Letícia Rico
www.linkedin.com/in/analeticiario/

Ilustração da Capa Magô Pool
www.magopool.com.br/

Revisão Técnica Michel Zreik
www.linkedin.com/in/michelzreik/

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) Sueli Costa CRB-8/5213

Rico, Ana Letícia

Dicionário startupês [livro eletrônico]: os significados dos principais termos do ecossistema empreendedor: +500 palavras / Ana Letícia Rico; revisor técnico Michel Zreik; ilustração da capa Magô Pool. – 2.ed.rev.ampl. São José dos Campos : Edição do autor, 2020.

320 p. : il.

Formato: PDF

ISBN: 978-65-00-01399-3

1. Dicionário 2. Empreendedorismo 3. Startups
I. Zreik, Michel II. Magô Pool III. Título

CDD-413.1

Índices para catálogo sistemático:

1. Dicionário especializado : Empreendedorismo 413.1

STAR•TU •PÊS

(substantivo masculino)

Startupês é o termo utilizado para se referir a linguagem própria utilizada por empreendedores fundadores de startups. Nesta linguagem, palavras com significados já consolidados em outras áreas de atuação recebem um novo significado assim como pivotar, tese, bolha ou espuma.



APOIO

**INNO
SCIENCE** 

 **abstartups**
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS

cubo 

Nexus
Hub de Inovação
Pqtec São José dos Campos

PARQUE
TECNOLÓGICO
São José dos Campos 
INOVAÇÃO SEM LIMITES
NO BORDERS FOR INNOVATION

**MSW
CAPITAL**

 **KMALEON**

dnc.group


**STARTUPS
NETWORK**

Growthaholics
for startups

Para minha mãe e meu pai
Por sempre acreditarem em mim
Para minha mãe por me apresentar à ciência e à inovação
Para o meu pai por me apresentar à tecnologia e ao empreendedorismo

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	7
ÍNDICE DE PALAVRAS	9
DICIONÁRIO STARTUPÊS.....	19
SOBRE A AUTORA	302
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	303



INTRODUÇÃO

Ao começar a minha carreira no universo do empreendedorismo em 2012, tive dificuldades de entender inúmeras conversas, em alguns momentos era como se as pessoas estivessem falando uma outra língua. Havia palavras com um significado já definido em outras áreas do conhecimento, mas que ganhavam uma nova definição no ambiente das startups. Havia também inúmeros termos apropriados de outras línguas, principalmente do inglês.

Para conseguir participar ativamente de reuniões e expor a minha opinião sobre os mais diversos temas, comecei a anotar cada uma dessas palavras sempre que me deparava com elas. Assim, posteriormente, buscava o termo na internet e, muitas vezes, sem encontrá-lo, procurava alguém que pudesse me explicar. Com o tempo, o que começou despretensiosamente como anotações do dia a dia, foi tomando corpo e ganhando uma proporção que eu não imaginava. Sete anos depois, no início de 2019, nasceu então a primeira versão oficial do Dicionário Startupês, com 311 palavras.

O documento compartilhado gratuitamente no LinkedIn e nos grupos de whatsapp era apenas um Mínimo Produto Viável, ou seja, eu queria apenas validar se era interessante compartilhar esse tipo de conteúdo e acabei me surpreendendo com a quantidade de pessoas que realizou download, compartilhou nas redes sociais e me enviou feedbacks sobre o material.

Com base nos comentários e sugestões dos leitores, algumas definições foram revisadas, incluí definições de algumas palavras que possuem mais de um significado, acrescentei a origem de alguns termos e/ou a referência bibliográfica quando esse termo foi proposto por algum autor específico e, ainda, atualizei ou revisei algumas definições, afinal, eu havia começado a escrevê-las lá em 2012 e aprendi muito desde então.



Nessa jornada, muitas pessoas colaboraram com o meu aprendizado e, citar nomes, poderia eventualmente me esquecer pessoas importantes. Portanto, deixo aqui meu agradecimento a todas as pessoas que convivi no Parque Tecnológico São José dos Campos, em especial à equipe e aos empreendedores do Nexus – Hub de Inovação, onde trilhei os últimos 3 anos e meio da minha carreira, pois foi com eles que aprendi boa parte das palavras que hoje compõe o Dicionário Startupês. Deixo um agradecimento em especial ao Michel Zreik, CEO da startup Lá Vem Bebê (www.lavembebe.com.br), que leu e revisou todas as palavras do Dicionário Startupês e a Magô Pool da Tropicália Brands que desenvolveu as ilustrações referentes ao Startonauta - personagem presente na capa do livro.

Nessa nova versão, foram acrescentadas ainda 288 novas palavras, totalizando 599 termos do ecossistema empreendedor. Algumas dessas palavras eram bem simples e foram palavras que eu simplesmente havia esquecido de anotar. Outras, são novas palavras que tomei conhecimento, porém, todas as palavras acrescentadas fizeram parte de alguma situação real que vivenciei. Há inúmeros termos novos surgindo, porém, a maioria são apenas conceitos e ainda não presenciei sua aplicação real no dia-a-dia. Por hora, optei por deixá-los de fora do dicionário.

O meu objetivo ao escrever este livro é que você possa saber o significado real de cada uma dessas palavras, podendo navegar pelo universo startupês com tranquilidade e, ainda que não utilize a maioria dessas palavras, possa diferenciar o que realmente faz sentido em uma conversa/palestra de situações em que há pessoas que apenas usam palavras bonitas para falar nada com nada ou mais do mesmo.

Acrescento ainda que, o Dicionário Startupês, talvez não seja lido como um livro comum, mas como um livro-consulta, que você terá em cima da sua mesa ou no seu leitor digital, para consultar sempre que uma dúvida ou uma nova palavra surgir. Por fim, desejo que ele possa lhe ser útil, assim como foi para mim escrevê-lo.



ÍNDICE DE PALAVRAS

#

1. 4ª ONDA DA INOVAÇÃO..... 19
2. 4ª REVOLUÇÃO INDUSTRIAL ...20
3. 5W2H.....22
4. 6DS DAS EXPONENCIAIS23

A

5. AARRR – MÉTRICAS PIRATAS ...24
6. ABSTARTUPS24
7. ACELERADORA24
8. AD HOC25
9. ADQUIRENTE26
10. ADS.....26
11. ADVISOR26
12. AD-TECH.....27
13. AGROTECH (OU AGTECH).....27
14. AIOT27
15. ALINHAR27
16. AMBIENTES DE INOVAÇÃO28
17. ANÁLISE SWOT.....28
18. ANDRAGOGIA.....29
19. ANPROTEC30
20. API31
21. APL OU CLUSTER31
22. APORTE31
23. APP32
24. APPROACH32
25. ARDUINO32
26. ÁREAS OPS.....32
27. ARR.....33
28. ASAP34
29. ASSESSORIA DE IMPRENSA34
30. AUTOTECH.....34

31. AWARENESS 35

B

32. B2B 35
33. B2B2C..... 35
34. B2C 36
35. B2G..... 36
36. BABY BOOMERS..... 36
37. BABY STEPS 36
38. BACKGROUND 37
39. BACKLOG..... 37
40. BACKOFFICE 37
41. BALANÇO PATRIMONIAL 37
42. BEACON 38
43. BENCHMARKING 39
44. BIG DATA 39
45. BIOTECH 40
46. BIZ 40
47. BLOCKCHAIN 40
48. BOARD 41
49. BOLHA 41
50. BOOTCAMP 42
51. BOOTSTRAPPING..... 42
52. BRAINSTORMING 42
53. BRAND PERSONA 43
54. BRANDING 44
55. BREAK-EVEN 45
56. BREAKIVADO..... 45
57. BRIEFING 46
58. BUDGET 46
59. BUFFER TIME..... 46
60. BUG 46
61. BURN RATE..... 47
62. BUSCA ORGÂNICA 47
63. BUSINESS DESIGN 47



64. BUSINESS INTELLIGENCE – BI..	48
65. BUSINESS MODEL (MODELO DE NEGÓCIO).....	49
66. BUSINESS MODEL CANVAS.....	50
67. BUSINESS PLAN	50
68. BUY BACK	51
69. BUYER PERSONA.....	51
70. BUZZ MARKETING.....	52
71. BY THE BOOK	53
72. BYPASSAR.....	53

C

73. CABRA DA MONTANHA	53
74. CAC	54
75. CALL	54
76. CALL TO ACTION.....	54
77. CANVAS MVP	55
78. CAP TABLE	56
79. CAPITAL DE RISCO	56
80. CAPITAL SOCIAL.....	57
81. CASE	57
82. CASHBACK.....	57
83. CATI	57
84. CAUDA LONGA.....	58
85. CENTENNIALS	59
86. CEO.....	59
87. CFO.....	60
88. CHARGEBACK.....	60
89. CHATBOT	60
90. CHRO.....	60
91. CHURN OU CHURN RATE.....	61
92. CIO.....	61
93. CÍRCULO DE REAÇÃO	62
94. CIVICTECH.....	62
95. CLEANTECH (OU GREENTECH).	63
96. C-LEVEL	63
97. CLIENTE.....	63

98. CLIFF	64
99. CLOUD COMPUTING	64
100. CMO	65
101. COACHING	65
102. COINVESTIMENTO.....	65
103. COMMODITY.....	65
104. COMMUNITY CANVAS	66
105. COMPETÊNCIA.....	67
106. COMPETIDOR.....	67
107. COMUNIDADE DE STARTUPS	68
108. CONCORRENTE.....	68
109. CONCORRENTE DIRETO.....	69
110. CONCORRENTE INDIRETO....	69
111. CONSTRUTECH	70
112. CONTENT MARKETING	70
113. CONTENTPRENEUR.....	70
114. CONTRATO DE MÚTUO	
CONVERSÍVEL	70
115. COO.....	71
116. COPYCAT	71
117. COPYWRITER.....	72
118. CORE BUSINESS	73
119. CORPORATE	73
120. CORPORATE VENTURE	
CAPITAL – CVC	73
121. COWORKING.....	74
122. CPA.....	74
123. CPC.....	74
124. CPM.....	74
125. CPO	75
126. CRIPTOGRAFIA.....	75
127. CRIPTOMOEDA	75
128. CRM.....	76
129. CROSS SELL	76
130. CROWDFUNDING	76
131. CROWDSOURCING	77
132. CTO	77



133. CURVA J.....	77
134. CURVA S.....	79
135. CUSTO X DESPESA.....	80
136. CUSTOMER CENTRIC	80
137. CUSTOMER DEVELOPMENT ..	80
138. CUSTOMER EXPERIENCE - CX	
81	
139. CUSTOMER HAPPINESS.....	82
140. CUSTOMER JOURNEY MAP ...	82
141. CUSTOMER SUCCSESS - CS ...	84
142. CUSTOMER TOUCHPOINT.....	84
143. CYBERSECURITY.....	85

D

144. DASHBOARD	85
145. DATA ANALYTICS.....	86
146. DATA DRIVEN	86
147. DATA MINING	87
148. DATA SCIENCE.....	87
149. DATA WAREHOUSE.....	87
150. DATATHON.....	88
151. DEADLINE	88
152. DEAL.....	88
153. DEAL BRAKER.....	89
154. DEAL FLOW.....	89
155. DEEP LEARNING.....	89
156. DEEPFAKE	91
157. DEMODAY.....	91
158. DESENVOLVEDOR FRONT-END	
92	
159. DESENVOLVEDOR BACK-END	
92	
160. DESENVOLVEDOR FULL STACK	
92	
161. DESENVOLVIMENTO	
CONTÍNUO.....	92
162. DESIGN RESPONSIVO	93

163. DESIGN SPRINT.....	93
164. DESIGN THINKING	94
165. DETOX DIGITAL.....	96
166. DEVOPS.....	96
167. DOWN ROUND	97
168. DOWN SELL.....	98
169. DRAG ALONG.....	98
170. DRAG AND DROP.....	98
171. DRAGÃO	99
172. DRAGON DREAMING	99
173. DRE.....	99
174. DRONE.....	100
175. DUE DILIGENCE.....	100

E

176. EAP OU WBS.....	101
177. EARLY ADOPTERS	101
178. EARLY STAGE.....	102
179. EARLY STAGE FINANCING ..	102
180. EBITDA.....	103
181. E-COMMERCE	103
182. EDTECH.....	103
183. EDUCAÇÃO 4.0.....	104
184. EFFECTUATION	104
185. ELEVATOR PITCH	106
186. E-MAIL MARKETING	106
187. EMPLOYER BRANDING	106
188. EMPREENDEDOR	107
189. EMPREENDEDOR DE PALCO	
107	
190. EMPREENDEDOR SERIAL	107
191. EMPREENDEDORISMO.....	108
192. EMPRETEC	108
193. ENDOMARKETING	108
194. ENMESHMENT	109
195. EQUITY.....	109
196. EQUITY CROWDFUNDING ..	110



197. ERA PÓS-DIGITAL.....	110
198. ERPS	111
199. ESCALA LIKERT	111
200. ESCALABILIDADE	112
201. ESPORTS	112
202. ESPUMA	113
203. ESTADO DE FLOW	113
204. ESTRATÉGIA 5/25	113
205. EUQUIPE (OU SOLOPRENEUR)	

114

206. EXIT	114
-----------------	-----

F

207. FAKENEWS.....	114
208. FASHIONTECH	115
209. FEATURES	115
210. FEEDBACK.....	115
211. FEEDFORWARD	115
212. FEMTECH	116
213. FÊNIX	116
214. FERRAMENTAS DIGITAIS.....	117
215. FFF – FAMILY, FRIENDS AND FOOLS.....	117
216. FIELD SALES.....	118
217. FINTECH.....	118
218. FLUXO DE CAIXA.....	118
219. FOLLOW-ON	119
220. FOLLOW-UP OU FUP	119
221. FOMO.....	119
222. FOODTECH.....	120
223. FOUNDER	120
224. FRAMEWORK.....	120
225. FRAMEWORK DE APRENDIZAGEM DE PILOTOS.....	121
226. FRANQUIA	122
227. FREELANCER.....	122
228. FREMIUM	122

229. FULFILLMENT	123
230. FUNDO DE INVESTIMENTO	123
231. FUNDRAISING.....	124
232. FUNIL AIDA	124
233. FUNIL DE INOVAÇÃO	125
234. FUNIL DE VENDAS	126
235. FUNIL DE VENDAS EM Y.....	127
236. FUSÃO.....	128

G

237. GAMIFICAÇÃO.....	128
238. GANHA-GANHA	128
239. GAP	128
240. GATEWAY DE PAGAMENTO	128
241. GATILHOS MENTAIS	130
242. GERAÇÃO ALPHA.....	130
243. GERAÇÃO X	131
244. GERAÇÃO Y	131
245. GERAÇÃO Z.....	132
246. GESTOR DE INVESTIMENTOS	

133

247. GET OUT OF THE BUILDING	133
248. GITHUB	133
249. GHOSTWRITERS	134
250. GMV	134
251. GO FOR IT	134
252. GO LIVE.....	135
253. GO TO MARKET.....	135
254. GOLDEN CIRCLE.....	135
255. GOOGLE ADSENSE	135
256. GOOGLE ADWORDS	136
257. GOOGLE ANALYTICS	136
258. GOVTECH.....	136
259. GROWTH CAPITAL	137
260. GROWTH HACKING	137
261. GROWTH STAGE.....	137
262. GROWTHAHOLIC	138



H

263. HACKATHON	138
264. HANDS ON.....	139
265. HANGOUT.....	139
266. HARD-SKILLS	139
267. HARDWARE	139
268. HASHTAG	139
269. HATERS	140
270. HEADHUNTER	140
271. HEADQUARTER	141
272. HEALTHTECH.....	141
273. HEAVY USERS	141
274. HÉLICE TRÍPLICE	142
275. HÉLICE QUADRUPLA	144
276. HÉLICE QUÍNTUPLA.....	146
277. HOME OFFICE.....	147
278. HR TECH.....	147
279. HUB	147
280. HUB DE INOVAÇÃO	147
281. HURDLE RATE.....	148
282. HUSTLER, HIPSTER, HYPER, HACKER	148
283. HYPE.....	149

I

284. ICO.....	149
285. IDP.....	149
286. INBOUND MARKETING	150
287. INCORPORAÇÃO	152
288. INCUBADORAS.....	152
289. INDTECH	152
290. INDÚSTRIA 4.0	152
291. INFLUENCER.....	153
292. INFOPRODUTO	153

293. INITIAL PUBLIC OFFERING - IPO 153

294. INOVAÇÃO	154
295. INOVAÇÃO DISRUPTIVA	154
296. INOVAÇÃO INCREMENTAL.....	154
297. INSIDE SALES	155
298. INSIGHT	155
299. INSTAGRAMÁVEL	155
300. INSURTECH	156
301. INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL - IA 156	
302. INTERNET DAS COISAS - IOT 156	
303. INTRAEMPREENDEDORISMO 157	
304. INVENÇÃO.....	157
305. INVESTIDOR ANJO.....	157
306. INVESTIMENTO ANJO	158
307. IPOGRIFO	158
308. ITERAR	159

J

309. JOB ROTATION.....	159
310. JOB TO BE DONE.....	159
311. JOIN VENTURE	160
312. JORNADA DO HERÓI	160

K

313. KANBAN	162
314. KICK OFF.....	163
315. KNOW-HOW.....	163
316. KPI.....	164

L

317. LANDING PAGE.....	165
318. LEAD	165



319. LEAN CANVAS	166
320. LEAN INCEPTION	167
321. LEAN KANBAN	168
322. LEAN STARTUP.....	168
323. LEGALTECH (OU LAWTECH)	169
324. LEGO® SERIOUS PLAY®.....	169
325. LEI DA INFORMÁTICA.....	170
326. LEI DE MOORE.....	170
327. LEI DO BEM.....	171
328. LGPD	171
329. LINK FARM	171
330. LIVING LAB	172
331. LOVE MONEY	172
332. LTV	172
333. LUCRO.....	173

M

334. M&A	173
335. MACHINE LEARNING.....	173
336. MAILING	173
337. MAINSTREAM.....	174
338. MAKERS	174
339. MAKERSPACE	174
340. MAPA DA EMPATIA.....	174
341. MAPA MENTAL.....	175
342. MARGEM.....	176
343. MARCO LEGAL DAS STARTUPS	
176	
344. MARKET SHARE.....	177
345. MARKETING.....	177
346. MARKETING DE AFILIADOS	178
347. MARKETING DE EXPERIÊNCIA	
178	
348. MARKETING DE GUERRILHA	
179	
349. MARKETING DE	
PERFORMANCE.....	180

350. MARKETING MULTINÍVEL...	181
351. MARKETING VIRAL	182
352. MARKETPLACE	183
353. MARTECH	183
354. MASHUP	184
355. MATRIZ CSD	184
356. MEETING NOTES.....	184
357. MEETUP	185
358. MEI	185
359. MEME.....	185
360. MENTOR	186
361. MENTORIA	186
362. MÉTRICAS DE VAIDADE.....	187
363. MICRO VENTURE CAPITAL –	
MICRO VC.....	187
364. MICROMOBILIDADE.....	188
365. MILESTONE	188
366. MILLENNIALS.....	189
367. MINDSET	189
368. MINERAÇÃO DE	
CRIPTOMOEDAS	189
369. MINOTAURO	190
370. MLP	190
371. MOCKUP	190
372. MONETIZAÇÃO	190
373. MOSCA BRANCA.....	191
374. MRL – MARKET READINESS	
LEVELS	191
375. MRR.....	192
376. MUNDO VUCA	193
377. MUST HAVE	195
378. MVP – MINIMUM VIABLE	
PILOT	195
379. MVP – MINIMUM VIABLE	
PRODUCT	196
380. MVP COM CONCIERGE.....	196



N

381. NANOTECNOLOGIA.....	197
382. NATIVO DIGITAL	197
383. NDA.....	197
384. NEGÓCIOS SOCIAIS	198
385. NET REVENUE.....	198
386. NETWEAVING	198
387. NETWORKING	198
388. NEWSLETTER	199
389. NEXUS.....	199
390. NFC.....	199
391. NICE TO HAVE	199
392. NICHAR.....	200
393. NICHOS DE MERCADO.....	200
394. NÔMADE DIGITAL.....	200
395. NOMADISMO DIGITAL	201
396. NPS.....	201
397. NÚMEROS MÁGICOS	202

O

398. O2O	202
399. OBJETIVOS SMART	203
400. OBRA TURNKEY	203
401. OCEANO AZUL	204
402. OCEANO VERMELHO	204
403. OCR	204
404. OCTÓGONO DA INOVAÇÃO.....	204
405. OKR	205
406. OMNICHANNEL	207
407. ON DEMAND	208
408. ON HOLD.....	208
409. ONBOARDING.....	208
410. ONE PAGE REPORT	209
411. OPEN INNOVATION	210
412. OPEN SOURCE.....	211

413. ORGANIZAÇÕES

EXPONENCIAIS - EXOS	211
414. ORM	211
415. OUTBOUND MARKETING ...	211
416. OUTSOURCING	212

P

417. P2P	212
418. PAAS	213
419. PAGAMENTO RECORRENTE	213
420. PARQUE TECNOLÓGICO	213
421. PATENTE.....	214
422. PDCA.....	214
423. PENSAMENTO SISTÊMICO ..	215
424. PERFIL T-SHAPED.....	215
425. PERSONA.....	216
426. PILOTO	217
427. PIPELINE DE TALENTOS	217
428. PIPELINE DE VENDAS	217
429. PIRÂMIDE DE CHET HOLMES	218
430. PIRÂMIDE DE MASLOW.....	219
431. PITCH	220
432. PITCH DAY.....	220
433. PITCH DECK.....	220
434. PITCH FIGHT.....	220
435. PIVOTAR	221
436. PIXEL DE RASTREAMENTO .	221
437. PLAYER	222
438. PLUGAR	222
439. PMES.....	222
440. PNL	223
441. PODCAST	224
442. POMBO	224
443. PONTO DE VENDA - PDV	224
444. PRÉ-ACELERADORA.....	225
445. PREMIUM	225



446. PREWORK	225
447. PRINCÍPIO DE PARETO 80/20 225	
448. PRINTAR	226
449. PRIVATE EQUITY - PE	227
450. PRODUCT DEVELOPMENT ..	228
451. PRODUCT MANAGER.....	228
452. PRODUCT MARKET FIT	228
453. PRODUCT OWNER	229
454. PROJECT MANAGEMENT	229
455. PROJECT MODEL CANVAS...	230
456. PROPOSTA DE VALOR	231
457. PROPTECH	231
458. PROSPECÇÃO	231
459. PROTÓTIPO	231
460. PROVA DE CONCEITO - POC 232	
461. PUBLICIDADE	232
462. PUSH NOTIFICATION	232

Q

463. QUOCIENTE DE CURIOSIDADE 233	
--------------------------------------	--

R

464. RAÍZ X NUTELLA	234
465. RAPPORT	234
466. REAL ESTATE.....	235
467. REALIDADE AUMENTADA - AR 235	
468. REALIDADE VIRTUAL - VR...235	
469. REDES NEURAS ARTIFICIAIS - RNAS.....	236
470. REGTECH.....	236
471. RELEASE	237
472. REPORT	237

473. RETAILTECH	237
474. ROADMAP	237
475. ROBOT FRAMEWORK.....	238
476. RODADA DE NEGÓCIOS	238
477. ROI	239
478. ROLL-OUT.....	239
479. ROTA2030.....	239
480. ROUND	239
481. ROYALTIES	240

S

482. SAAS.....	240
483. SALESOPS	240
484. SANDBOX REGULATÓRIO...241	
485. SAÚDE 4.0.....	241
486. SCALE-UP	242
487. SCREENING	242
488. SCRUM	243
489. SEBRAE	243
490. SEED CAPITAL	243
491. SEM	244
492. SEO.....	244
493. SERENDIPIDADE	245
494. SERVICE BLUEPRINT.....	245
495. SERVICE DESIGN	247
496. SETAR.....	249
497. SETÊNIOS.....	249
498. SHAREHOLDERS.....	250
499. SHARK THANK	251
500. SÍNDROME DE BURNOUT ...251	
501. SÍNDROME DO IMPOSTOR .251	
502. SINERGIA	252
503. SISTEMA CYBER-FÍSICO - CPS 252	
504. SISTEMAS EMBARCADOS....	252
505. SLA	253
506. SLACK.....	253



507. SMART CITIES	253
508. SMART MONEY	254
509. SOCIEDADE 5.0.....	254
510. SÓCIO.....	255
511. SOFT ECONOMY.....	255
512. SOFT-SKILLS	256
513. SOFTWARE.....	256
514. SOLOMO	256
515. SORORIDADE.....	257
516. SPAM.....	257
517. SPIN OFF.....	257
518. SPIN SELLING	258
519. SPLIT DE PAGAMENTO	259
520. SPONSOR.....	259
521. SPRINT	259
522. SQUADS, TRIBOS, CHAPTERS E GUILDAS	260
523. STAFF	261
524. STAKEHOLDERS	261
525. STARTONAUTA.....	261
526. STARTUP	262
527. STARTUP WEEKEND.....	262
528. STARTUPÊS	262
529. STATUS QUO	263
530. STORYTELLING.....	263
531. STREAMING	263
532. STRUGGLE.....	263
533. SUBADQUIRENTE.....	264
534. SUBVENÇÃO ECONÔMICA..	265
535. SUMMIT	265
536. SUPERAPPS.....	265

T

537. TAG ALONG	266
538. TAM, SAM E SOM	266
539. TAMANHO DA PISTA	267
540. TAXA DE REJEIÇÃO.....	267

541. TBT	268
542. TECHNOLOGY READINESS LEVEL - TRL.....	268
543. TECNOLOGIAS EXPONENCIAIS 270	
544. TED E TEDX.....	270
545. TECNOLOGIA 5G.....	270
546. TEORIA U	271
547. TERM SHEET	273
548. TESE DE INVESTIMENTO	273
549. TESTES A/B	273
550. TESTE ALFA.....	273
551. TESTE BETA.....	273
552. THE DUNNING-KRUGER EFFECT	274
553. TICKET MÉDIO.....	275
554. TIMING	275
555. TIR.....	275
556. TOOLKIT	275
557. TRAÇÃO	276
558. TRACK RECORD.....	276
559. TRACKEAR	276
560. TRADE-OFF	277
561. TRÁFEGO ORGÂNICO	277
562. TRANSFORMAÇÃO DIGITAL	277
563. TROLLAR	278
564. TRUST BUILDING MOMENTS - TBM	279
565. TURNOVER	280

U

566. UI DESIGN.....	280
567. UNBOUND MARKETING	280
568. UNICÓRNIO	281
569. UP SELL.....	281
570. USER EXPERIENCE - UX.....	282



V

571. VALE DA MORTE.....	282
572. VALE DO SILÍCIO	286
573. VALIDAÇÃO	286
574. VALOR DE MERCADO	286
575. VALUATION	287
576. VALUE PROPOSITION CANVAS	
287	
577. VEÍCULOS AUTÔNOMOS.....	288
578. VENDARKETING	289
579. VENDAS COMPLEXAS	289
580. VENDAS SIMPLES	289
581. VENDING MACHINE.....	290
582. VENTURE BUILDER	290
583. VENTURE CAPITAL - VC.....	291
584. VENTURE DEBT.....	294
585. VESTING	294
586. VIRALIZAR	295
587. VPL	295

W

588. WEARABLES	296
589. WEBINAR.....	296
590. WHITE LABEL	296
591. WHITE PAPER	296
592. WIREFRAME	297
593. WORKHOLIC.....	297
594. WORKSHOP.....	298
595. WRITE-OFF.....	298

X

596. XENNIALS.....	298
--------------------	-----

Z

597. ZEBRA	299
598. ZMOT - ZERO MOMENT OF TRUTH	300
599. ZTP	301





DICIONÁRIO STARTUPÊS

1. 4ª Onda da Inovação

Desde o surgimento da humanidade, existiram momentos em que uma nova forma de viver e produzir se instalou, como se houvesse uma ruptura na civilização, como se “*apagasse*” a forma como era feita antes, assim como uma “*onda*” do mar que destrói um castelo de areia e dá espaço para algo novo surgir. O conceito de “onda” foi proposto pelo futurista Alvin Toffler em 1980.

A **primeira onda** foi a agricultura e durou de 10.000 a.C. a 1.760 d.C – antes as pessoas se alimentavam do que a terra fornecia e todos viviam no campo – com o advento da agricultura, foi possível plantar e colher, diminuindo o risco da sobrevivência humana e possibilitando as primeiras trocas comerciais.

A **segunda onda** foi a indústria e durou de 1.760 d.C. a 1.955 d.C – a principal mudança trazida por esta onda foi a mudança do trabalho artesanal pelo assalariado e pela utilização de máquinas. Foi a indústria que possibilitou a produção em grande escala, a formação de cidades e o surgimento do capitalismo.

A **terceira onda** é considerado o desenvolvimento tecnológico que começou em 1.950 d.C. e se estendeu até meados da década de 90 (1995). Essa onda trouxe grandes inovações como os carros – transformando a forma de se locomover das pessoas, as televisões – em branco e preto e, posteriormente, em cores – bem como o início da era da internet, com computadores e celulares – mudando a forma como as pessoas se comunicam, acessam o conhecimento e interagem com o mundo.





Portanto, a **quarta onda** é considerada como um momento de “*convergência tecnológica*”. Essa onda é marcada pela popularização da internet, do surgimento de uma “*sociedade conectada*” e pelo desenvolvimento multidisciplinar das tecnologias. Essa onda atinge os diferentes países com diferentes intensidades, sendo os países mais desenvolvidos mais impactados. Como as pessoas tem acesso praticamente em tempo real ao conhecimento via internet, isso tem permitido tecnologias que anteriormente eram separadas se fundirem, como o carro elétrico da Tesla – um computador sobre rodas. Essa nova onda também é marcada pelo surgimento cada vez mais acelerado de novas tecnologias, as inovações estão ficando cada vez mais rápidas e impactantes na forma de viver, conviver e se relacionar com o mundo. A quarta onda se caracteriza ainda pelo surgimento das startups.

2. 4ª Revolução Industrial

A **Primeira Revolução Industrial** aconteceu entre 1760 a 1860, e ficou limitada, inicialmente, à Inglaterra. Foi marcada pelo aparecimento de indústrias de tecidos de algodão, com o uso do tear mecânico. O principal símbolo da Primeira Revolução Industrial são as máquinas à vapor, utilizando como principal fonte de energia o carvão.

A **Segunda Revolução Industrial** ocorreu no período de 1860 a 1900, e aconteceu principalmente nos Estados Unidos. Esse período foi marcado pela utilização do aço, da energia elétrica e dos derivados do petróleo. Foi nessa época também que surgiram conceitos como o “*fordismo*” e o “*taylorismo*”.





A **Terceira Revolução Industrial** tem início na década de 1970, tendo por base o desenvolvimento técnico-científico. Esse período é marcado por conceitos como o *“Toyotismo”* e o *“Just-in-time”*, tendo o Japão como um dos países pioneiros no desenvolvimento de novas tecnologias. Foi nessa época que ocorreu o surgimento do chamado Vale do Silício, localizado na Califórnia (EUA) ao sul de São Francisco, próximo da Universidade de Stanford. É chamada de revolução informacional e trouxe eletrônicos, tecnologia da informação e das telecomunicações. O computador, o fax, a engenharia genética e o celular são algumas das inovações dessa época.

A **Quarta Revolução Industrial** é marcada pela convergência de tecnologias digitais, físicas e biológicas e é considerada *“a transição em direção a novos sistemas que foram construídos sobre a infraestrutura da revolução digital”*, conceito definido por Klaus Schwab, em seu livro *A Quarta Revolução Industrial*.

As principais tecnologias dessa nova revolução industrial estão relacionadas com os conceitos de Indústria 4.0, Internet das Coisas e Smart Cities, bem como aquelas que desenvolvem inovações nas áreas de nanotecnologia, biotecnologia, robótica, inteligência artificial, realidade virtual, realidade aumentada e armazenamento de energia.

Entretanto, qualquer inovação e tecnologia que se traduza em novas formas de consumo, de se relacionar com produtos e com as outras pessoas, podem ser consideradas parte da Quarta Revolução Industrial. Por esse motivo, o conceito de *“Quarta Revolução Industrial”* se mistura e se confunde com o conceito da *“Quarta Onda da Inovação”*.





3. 5W2H

5W2H é uma ferramenta de gestão que nada mais é que um “*check list*” de atividades que gera clareza e eficiência nos projetos e processos dentro das empresas.

- What – o que será feito?
- Why – por que será feito?
- Where – onde será feito?
- When – quando será feito?
- Who – por quem será feito?
- How – como será feito?
- How much – quanto vai custar?

MATRIZ 5W2H





4. 6Ds das Exponenciais

Tecnologias Exponenciais são tecnologias que proporcionam soluções capazes de gerar valor em um ritmo muito mais rápido que o linear. 6Ds das Exponenciais são seis características destas tecnologias propostas pelo futurista Peter Diamandis. Ele utiliza a substituição das máquinas fotográficas de filme físico da Kodak pelas fotos digitais para embasar e explicar cada uma das características.¹ São elas:

- 1. Digitalização** – quando uma tecnologia passa do mundo físico para o digital, ela adquire o poder de se tornar exponencial e crescer de forma muito mais acelerada;
- 2. Decepção** – a tecnologia exponencial muitas vezes produz inicialmente resultados tão minúsculos que o seu crescimento no início pode passar despercebido, portanto, há uma decepção inicial com relação àquela tecnologia;
- 3. Disrupção** – uma tecnologia exponencial é capaz de criar um novo mercado e abalar outro já existente, porém, inicialmente a ameaça geralmente parece insignificante;
- 4. Desmonetização** – a tecnologia exponencial tem a capacidade de tornar um produto ou serviço muito barato e até mesmo gratuito;
- 5. Desmaterialização** – com a tecnologia exponencial, o que antes era físico, passa a vir de forma digital, se desmaterializando;
- 6. Democratização** – com o custo mais acessível da tecnologia exponencial, ela permite o acesso muito mais rápido de uma maior quantidade de pessoas a ela.





5. AARRR – Métricas Piratas

Dave McClure, fundador da aceleradora 500 Startup, criou um framework para ajudar as startups a pensarem nas cinco métricas mais importantes de seus negócios, conhecido como AARRR, ou Métricas Piratas (Pirate Metrics). As métricas estão diretamente relacionadas ao Funil de Vendas de um negócio e são elas: Awareness (Consciência), Aquisition (Aquisição), Activation (Ativação), Revenue (Receita) e Retention (Retenção).

→ Ver definição de Funil de Vendas

6. Abstartups

É a Associação Brasileira de Startups que tem como objetivo construir o ambiente ideal para as startups transformarem o país. É responsável pela organização do CASE, o maior evento de startups da América Latina.²

→ Ver definição de CASE

7. Aceleradora

Uma aceleradora tem o objetivo de acelerar o crescimento de uma startup, prestam serviços às empresas selecionadas, por meio de análise e aprimoramento de modelo de negócio, ampliação de rede de contatos, mentoria e ações para desenvolver essas empresas de forma mais rápida. Geralmente ela torna-se sócia minoritária da startup e realiza um “investimento semente” ou ajuda de custo.





O investimento feito pelas aceleradoras é efetuado normalmente após a startup ser selecionada para um programa de aceleração. Os aportes normalmente ficam entre R\$ 50 mil a R\$ 250 mil, sendo o investimento médio de R\$ 150 mil por startup. O equity / diluição média da rodada é de 5-15%.³

8. Ad hoc

Ad hoc é uma expressão latina que significa literalmente "*para isto*" ou "*para esta finalidade*", também pode ser utilizada no sentido de "*para um fim específico*". No direito, quando um juiz nomeia um advogado ad hoc significa a nomeação temporária de um advogado especificamente para a defesa pública de um réu que comparece a uma audiência sem um profissional para defendê-lo.

Apropriada do contexto jurídico, pode ser utilizada em diversos contextos no universo empreendedor. Por exemplo, uma pesquisa ad hoc é uma pesquisa personalizada, estruturada para atender necessidades específicas de um cliente.⁴

Já uma rede ad hoc é uma ligação temporária entre vários computadores que se conectam entre si, sem a necessidade de um roteador wi-fi ou cabos de rede, com uma finalidade específica, por exemplo: partilha de impressora, ou ainda, uma competição de jogos online.⁵

O termo pode ser utilizado ainda nos processos de seleção de startups de aceleradoras, grandes empresas ou fundos de investimento, quando é formado um comitê ad hoc. Significa que aquele comitê foi formado especificamente para a seleção daquelas startups.





9. Adquirente

Adquirentes são as empresas responsáveis por processar as transações efetuadas com dos cartões de crédito e débito e cobram taxas por cada operação processada. Elas se comunicam diretamente com as bandeiras de cartão (como Visa e Mastercard) e com os bancos emissores (como Itaú, Bradesco e Santander. São empresas como Rede, Cielo e Stone. As adquirentes são responsáveis por habilitar as subadquirentes para operarem tanto na web como nas lojas físicas, por meio das “maquininhas” de cartão.³ Ver definição de subadquirente.

FLUXO DE PAGAMENTO POR MEIO DE UMA ADQUIRENTE



Fonte: adaptado de Vindi ⁶

10. Ads

Ads é a abreviatura da palavra advertisements que significa propaganda/publicidade e geralmente se refere à anúncios.

11. Advisor

Advisor significa conselheiro, orientador. O termo se refere normalmente a alguém com grande conhecimento e experiência, cuja função é auxiliar nas decisões mais estratégicas no negócio. O advisor pode ou não ser remunerado e/ou receber equity do negócio.





12. Ad-Tech

O termo Ad-Tech, que é a abreviação de tecnologia de publicidade, refere-se aos diferentes tipos de empresas que fornecem ferramentas analíticas e digitais usadas no contexto da publicidade.

13. Agrotech (ou AgTech)

Agrotech vem da união das palavras em português agronegócio e em inglês technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que trabalham com novas tecnologias visando transformar a agricultura e tornar o setor mais competitivo. Também conhecida como “agtech” (tecnologia de agricultura).

14. AIOT

AIOT é o acrônimo de duas siglas em inglês AI (Inteligência Artificial) e IOT (Internet das Coisas). A união destas duas tecnologias permite a utilização da Inteligência Artificial para aprender por meio de grandes conjuntos de dados adquiridos pelas informações geradas pelos bilhões de pequenos dispositivos conectados, ou seja, a Internet das Coisas, tornando a máquina capaz de tomar decisões sem a intervenção humana.⁷

15. Alinhar

Alinhar é assegurar que todas as partes envolvidas para atingir um determinado objetivo estejam atuando com o mesmo propósito e seguindo as mesmas diretrizes. Geralmente a ação de alinhar é executada na forma de conversa ou reunião de alinhamento.





16. Ambientes de Inovação

Segundo o MCTIC – Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações⁵, os ambientes de inovação são espaços que fomentam a inovação e o empreendedorismo, podendo conectar em um mesmo local físico empresas, diferentes níveis de governo, instituições científicas, tecnológicas e de inovações (ICTs) – como as universidades –, agências de fomento e a sociedade.⁸

Os ambientes de inovação são divididos em duas categorias:

I – Ecossistemas de Inovação: são espaços que oferecem infraestrutura física e também conexões estratégicas, atraindo empreendedores e recursos financeiros, potencializando o desenvolvimento da sociedade. São considerados ecossistemas de inovação os parques científicos e tecnológicos, cidades inteligentes, distritos de inovação e polos tecnológicos;⁸

II – Mecanismos de Geração de Empreendimentos: são organizações que promovem e apoiam o desenvolvimento de empresas nascentes de base tecnológica EBTs que possuem negócios inovadores, oferecendo suporte para transformar ideias em negócios, como incubadoras de empresas, aceleradoras de negócios, espaços abertos de trabalho cooperativo e laboratórios abertos de prototipagem de produtos e processos.⁸

17. Análise SWOT

A Análise SWOT (em inglês) ou Análise FOFA (em português) é uma ferramenta para fazer análise de cenário (ou análise de ambiente) de corporações e empresas. É muito utilizada para





embasar as tomadas de decisão, a gestão e o planejamento estratégico de diversos tipos de negócios.

O termo FOFA é um acrônimo de Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças. Pode ser utilizada para analisar o cenário de qualquer tipo de negócio, desde um blog até uma multinacional. Normalmente é parte integrante de um plano de negócios.

ANÁLISE SWOT



18. Andragogia

A andragogia é o termo utilizado para designar a arte de ensinar adultos, criada pelo educador estadunidense Malcom Knowles (1913 – 1997). Na andragogia o professor deixa de ser um professor e se torna um facilitador do conhecimento, permitindo uma maior troca de experiência entre o professor e o aluno, tornando o aprendizado uma via de mão dupla. Essa metodologia





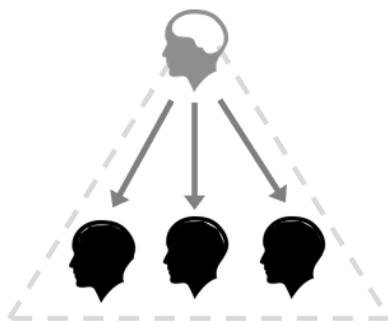
utiliza atividades práticas como estudos de caso e exercícios de simulação, pois considera a experiência parte fundamental do processo de aprendizagem, pois a aprendizagem prática. Aliada ao entendimento de como o conhecimento pode ser aplicado no dia-a-dia, é considerada uma das formas mais eficazes de se reter um novo conhecimento.

PROCESSO DE APRENDIZADO INFANTIL X ADULTO

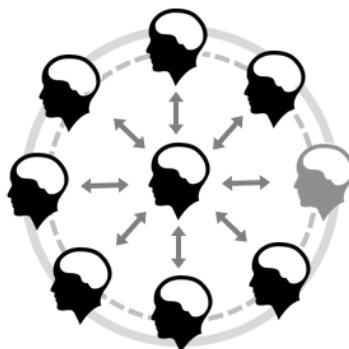
PEDAGOGIA

VS

ANDRAGOGIA



Processo de Aprendizado Infantil



Processo de Aprendizado Adulto

Fonte: Isabela Rossi⁹

19. Anprotec

Anprotec é a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores que reúne cerca de 370 associados, entre incubadoras de empresas, parques tecnológicos, aceleradoras, coworkings, instituições de ensino e pesquisa, órgãos públicos e outras entidades ligadas ao empreendedorismo e à inovação.¹⁰





20. API

Application Programming Interface ou, em português, Interface de Programação de Aplicativos é um conjunto de instruções, padrões de programação e ferramentas que permite a comunicação clara entre softwares disponibilizados online via web. Isto é, determina-se um padrão de comunicação entre dois software distintos para que consigam trocar informações entre si.

Assim, quando uma empresa de software lança um API, significa que outros criadores de software podem desenvolver produtos acionados por esse serviço, pois a API permite que o software novo criado se comunique com o já existente.

Ex: Quando você compra ingressos de cinema online, o site de ingressos usa um API para enviar sua informação de cartão de crédito a um aplicativo remoto que verifica se os dados procedem.

21. APL ou Cluster

Os APLs (Arranjos Produtivos Locais) são aglomerações de empresas de um mesmo segmento e que se localizam em um mesmo espaço geográfico. O objetivo destes arranjos é de potencializar a produtividade e a competitividade entre as empresas. As empresas dos APLs contam ainda com apoio de instituições locais como governo, associações empresariais, cooperativas de crédito e instituições de ensino e pesquisa.

22. Aporte

Aporte é uma denominação utilizada para se referir a um investimento/aplicação feito na empresa geralmente por um investidor ou fundo de investimento.





23. App

“Apps” é a abreviação da palavra “applications”, ou aplicativos, que são os programas que podem ser instalados em um celular ou computador. Entre os aplicativos mais famosos estão whatsapp, facebook e instagram, mas também pode ser a previsão do tempo ou um joguinho.

24. Approach

Approach significa “*abordagem*” em português e diz respeito a forma como uma pessoa se aproxima de alguma coisa de alguém. É a abordagem utilizada para lidar com alguma situação.

25. Arduino

Arduino é um dispositivo eletrônico (hardware) barato, funcional e fácil de programar para prototipagem eletrônica. Possui software e hardware livres, que significa que pode ser copiado e modificado livremente. O Arduino pode receber informações de diferentes sensores que se conectam com ele, como luminosidade, umidade ou até mesmo controladores de motores. O objetivo é a criação de protótipos acessíveis, com baixo custo, flexíveis e fáceis de se usar por artistas e amadores. Principalmente para aqueles que não tem condições de adquirir equipamentos eletrônicos mais sofisticados e ferramentas mais complexas.

26. Áreas Ops

O advento da tecnologia e a grande disponibilidade de dados promoveram a necessidade de novas áreas com viés estratégico nas empresas, sobretudo nas startups e empresas de base





tecnológica, para desenvolver atividades como análise das métricas e indicadores das áreas, distribuição eficiente de tarefas entre os membros das equipes e padronização e automação de processos. Essas novas áreas ganharam o sufixo 'Ops'—em abreviação à operations somado ao radical da área com a qual ela faz interface. DevOps (desenvolvimento), SalesOps (vendas), MarketingOps (marketing), PeopleOps (rh), ProductOps (produto), CS Ops (customer success), Legal Ops e ComplianceOps são exemplos de algumas áreas novas que vem sendo desenvolvidas.¹¹

27. ARR

ARR possui dois significados:

Accounting Rate of Return que é a taxa percentual de retorno esperada em um investimento ou ativo em comparação com o custo de investimento inicial. O ARR divide a receita média do ativo pelo investimento inicial para determinar o índice ou retorno que pode ser esperado durante a vida útil do projeto. A ARR não considera o valor temporal do dinheiro ou dos fluxos de caixa, que podem ser parte integrante da manutenção de um negócio.

O ARR também é um acrônimo para **Annual Recurring Revenue** ou Receita Anual Recorrente que é uma das principais métricas utilizadas por empresas de SaaS (Software as a Service) ou de assinatura que possuem contratos de assinatura de termo, o que significa que há uma duração de contrato definida. ARR é utilizado com menor frequência que o MRR (Mensal Recurring Revenue).





Para calcular o ARR basta apenas somar a receita recorrente gerada mês a mês (MRR) ao longo do ano. O ARR é usado normalmente como um indicador importante em empresas de assinatura B2B.

28. ASAP

Acrônimo de “as soon as possible”, em português significa “assim que possível”. Quando uma pessoa solicita alguma coisa ASAP significa que devemos priorizar a execução.

29. Assessoria de Imprensa

Assessoria de Imprensa consiste em uma empresa ou pessoas cuja função é transformar empresas e pessoas em notícia. A Assessoria de Imprensa é a responsável por administrar as informações sobre o seu negócio que podem ser divulgadas na mídia, elaborando estratégias para deixar o conteúdo mais atrativo para os meios de comunicação e realizando a conexão com jornalistas e formadores de opinião que irão divulgar as informações sobre o seu negócio de forma espontânea e gratuita. O objetivo fim da Assessoria de Imprensa é gerar credibilidade para o seu negócio.^{12 13}

30. AutoTech

AutoTech vem da união das palavras em inglês Automotive e Technology e é o termo utilizado para se referir a startups e grandes corporações que estão desenvolvendo inovações tecnológicas relacionadas a indústria automobilística, mobilidade, transporte e logística.





31. Awareness

É uma palavra em inglês que significa que se tem consciência que alguma coisa existe e geralmente utilizada em conjunto com outros termos startupês, como brand e customer.

Brand Awareness é o termo designado para representar a consciência de marca, é uma métrica que indica o quanto e como uma marca é reconhecida pelos consumidores.

Customer awareness é uma parte do plano de comunicação e marketing de uma empresa que define os processos que irão ser utilizados para o empreendedor mostrar para os seus consumidores sobre a sua empresa como por exemplo quais são os produtos e serviços que ela oferece.

32. B2B

Business to Business é o termo utilizado para designar negócios realizados entre duas empresas, ou seja, o cliente de uma empresa é outra empresa.

33. B2B2C

Business to Business to Consumer é o termo utilizado para se referir as transações entre empresas visando a venda para um cliente final. O modelo de negócios B2B2C pode ser encontrado, por exemplo, nos marketplaces, pois o lojista negocia seu produto por meio de um canal de venda terceiro (marketplace) com o objetivo de vender a mercadoria para o consumidor final (cliente).





34. B2C

Business to Consumer é o termo utilizado para se referir a negócios cujo cliente da empresa é o consumidor final.

35. B2G

Business to Government são os negócios realizados entre empresas e governo. Os exemplos mais comuns de B2G são licitações e compras de fornecedores.

36. Baby Boomers

Baby Boomers é o termo designado para identificar as pessoas nascidas entre 1940 à 1960 e se refere a explosão de nascimentos (baby boomers) que aconteceu logo após a segunda guerra mundial. São os inventores do termo “paz e amor” e muitas vezes são considerados “hippies”. A principal característica dessa geração em relação ao mercado de trabalho é o apreço por empregos fixos e estáveis e dar muito valor à experiência.

37. Baby Steps

Baby Steps é um termo do inglês que diz respeito a dar passos pequenos, passos de bebê, aqueles menores passos e também os mais fáceis, em direção a um objetivo e assim ganhar segurança e força para dar os próximos passos. No contexto startupês, dentro do conceito de Mínimo Produto Viável há um mantra que diz que um empreendedor deve pensar grande, começar pequeno e andar rápido. Ou seja, apesar de dar passos pequenos, esses passos devem ser bastante ágeis e com um objetivo maior em mente.^{14 15}





38. Background

O termo background faz referência a toda bagagem de experiências, vivências e conhecimentos, tanto profissionais quanto pessoais, que uma pessoa ou empresa possui.

39. Backlog

Backlog de uma startup é como se fosse uma *“pilha de pedidos”*. Basicamente, é a lista dos próximos itens que devem ser desenvolvidos em um negócio. Um backlog priorizado pode otimizar muito os resultados de uma empresa.

Backlog também pode ser a quantidade de tempo (dias, horas, etc) que uma equipe leva para finalizar uma quantidade acumulada de serviço. Neste caso, o backlog se torna um indicador que indica a necessidade de aumentar ou diminuir o tamanho dessa equipe.

40. Backoffice

Backoffice ou *“retaguarda”* é o termo utilizado para se referir aos departamentos administrativos de uma empresa ou as atividades de suporte de uma operação. Se refere a pessoas que tem pouco ou nenhum contato com o consumidor, ou seja, ficam nos *“bastidores”*, *“fora de cena”*.

41. Balanço Patrimonial

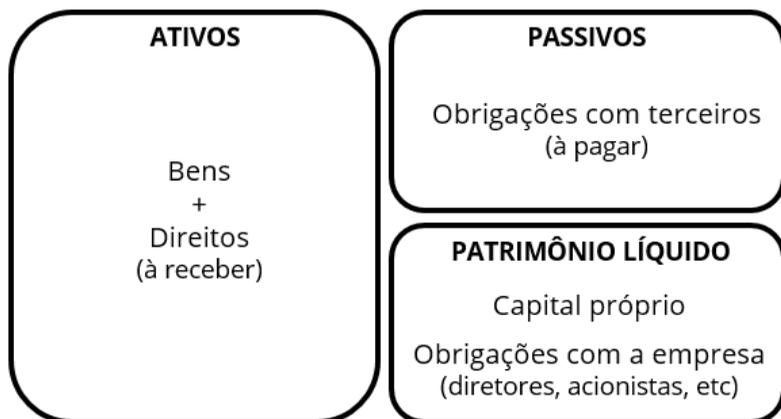
Balanço Patrimonial é uma das principais demonstrações financeiras de uma empresa (relatório contábil). Esse documento apresenta o balanço entre as obrigações (a pagar) e o patrimônio líquido versus os bens e direitos (a receber) de uma empresa. É realizado sobre um período determinado (normalmente anual). O





balanço patrimonial expressa os bens, direitos e obrigações de uma empresa.

BALANÇO PATRIMONIAL



42. Beacon

Beacons são dispositivos eletrônicos minúsculos transmitem informações em tempo real por meio da tecnologia bluetooth com baixo consumo de energia (também conhecida como *bluetooth low energy* ou *bluetooth 4.0*) para dispositivos eletrônicos portáteis próximos como smartphones e tablets. Do inglês, beacon significa “farol” e, de fato, os beacons operam como um farol. Quando um smartphone entra no raio de um beacon, desde que tenha um aplicativo instalado, o sinal deste beacon pode provocar ações como “*push notifications*” ou funcionar como um GPS interno.¹⁶

Como exemplo de utilização de um beacon imagine uma loja com aplicativo próprio que cada gôndola, arara ou estante de produtos tenha um beacon. Quando uma pessoa acessa a loja e





passa no radar do beacon, o celular dispara uma notificação com as promoções referentes aquele setor.

Outro exemplo seria um estádio de futebol, em que ao acessar o local para um jogo, as pessoas recebam um crachá com um beacon atrás. A pessoa pode então utilizar um aplicativo para solicitar um lanche e receber onde ela estiver, pois o beacon permite identificar a posição exata em que essa pessoa esteja dentro do estádio.

43. Benchmarking

Benchmarking é um processo de comparação de produtos, serviços, práticas empresariais e/ou metodologias com empresas rivais. O benchmarking não é uma simples imitação, mas sim a ação de identificar as melhores práticas utilizadas pelas concorrentes ou similares e adequar as peculiaridades do negócio. Dessa forma, essa ação possibilita a empresa criar e ter ideias novas em cima do que já é realizado.

44. Big Data

O termo Big Data (“megadados”) refere-se a um grande volume de dados armazenados – estruturados e não estruturados – que impactam o dia a dia dos negócios. Os sites que visitamos e os aplicativos que utilizamos no celular coletam milhares de dados todos os dias. A grande importância do big data é a sua análise, pois os dados agrupados podem expressar padrões de comportamento e auxiliar na definição das estratégias das empresas.





45. BioTech

Abreviação de biotecnologia, biotech é o termo utilizado para se referir às startups que atuam especialmente com biologia e tecnologia. Um exemplo é a manipulação genética de microrganismos para a produção de antibióticos e hormônios, bem como probióticos, prebióticos e outros produtos que utilizam organismos vivos e sistemas biológicos.

Apesar de ser amplamente relacionada com a indústria farmacêutica, a biotecnologia é um setor multidisciplinar, ou seja, envolve outras áreas, como genética, química, inteligência artificial, robótica e muito mais, podendo prover soluções para áreas como agroindústria, têxtil e biologia marinha.

46. Biz

Termo utilizado para abreviar Business, que em português significa “negócios”.

47. Blockchain

O blockchain (“cadeia de blocos”) é um sistema de registros que garante a segurança em transações realizadas online. Um exemplo seria um cartório, no cartório duas pessoas assinam um contrato e outras duas pessoas funcionárias do cartório validam aquela assinatura. No mundo digital, o blockchain é isso, operações validadas por computadores, sejam elas quais forem, são observadas por outros computadores onde cada um leva um certificado digital. Dessa forma, validando a operação.





Cada transação é assinada digitalmente com criptografia pesada. Dessa forma, os dados armazenados e criptografados são distribuídos e compartilhados de forma pública gerando confiança nas transações realizadas, uma vez que não é mais um único banco o detentor de todos os registros financeiros. Os blockchains são preservados em milhares de computadores pessoais, bem como em data warehouses.

Por conta da segurança oferecida, esta tecnologia é muito utilizada em transações financeiras, como as realizadas com criptomoedas.

48. Board

Board é o termo utilizado para se referir ao conjunto de executivos que compõem o time diretivo da empresa.

49. Bolha

Bolha no universo digital se refere a parte do universo digital ao qual o usuário em questão está exposto. Por exemplo, quando alguém utiliza o termo *“facebolha”*, se refere ao conteúdo (publicações, vídeos, etc) produzido pela rede de contato do facebook da pessoa em questão ao qual ela tem acesso, ou seja, ao universo de conhecimento com o qual essa pessoa tem contato.

Outro significado para Bolha trata da supervalorização de empresas, acarretando a elas um valor de mercado muito acima do real, como por exemplo, a bolha do mercado imobiliário nos Estados Unidos.





50. Bootcamp

O bootcamp é uma forma de treinamento/trabalho normalmente executado no formato de imersão. É bastante utilizada pelos times de esportes eletrônicos (ver eSports) para se preparar para uma competição. A tradução literal de bootcamp é "campo de treinamento", visto que o formato de aprendizado foi inspirado nos acampamentos de treinamento militar dos Estados Unidos. No universo startupês, um bootcamp é um programa de ensino/trabalho imersivo organizado para acontecer durante uma semana ou menos e, trata, de forma geral, de um tema específico.¹⁷

51. Bootstrapping

Começar e crescer uma empresa sem financiamento externo, ou seja, todo o capital inicial da startup sai do bolso do empreendedor e à medida que a empresa dá lucro, o empreendedor vai reinvestindo na empresa para que ela cresça.

52. Brainstorming

O brainstorming, conhecido comicamente como *"toró de palpites"*, é uma dinâmica de grupo utilizada para solucionar problemas específicos e para desenvolver novas ideias e projetos. A técnica de brainstorming propõe que um grupo de pessoas se reúna e utilize seus pensamentos de forma criativa para gerar ideias inovadoras que levem um determinado projeto adiante. Nenhuma ideia deve ser descartada ou julgada como errada ou absurda: todas as ideias devem ser anotadas, para depois serem compiladas e evoluir até a solução final, por meio de um processo que leve o grupo até um denominador comum.





PROCESSO DE BRAINSTORMING



53. Brand Persona

Brand Persona é um personagem, fictício ou não, que representa a marca de um negócio. Possui tom de voz, estilo e valores, que refletem diretamente no posicionamento da marca e reforçam os aspectos do branding. A Brand Persona de uma empresa tem que ser capaz de conquistar a sua buyer persona.¹⁸
¹⁹

→ Ver definição de Branding e Buyer Persona.

Algumas marcas possuem Brand Personas tão bem definidas como a Netflix e o NuBank, que acaba sendo normal seus consumidores interagirem com a marca nas redes sociais como se fosse uma pessoa mesmo. No caso do Magazine Luiza, a empresa além de definir a sua Brand Persona, também desenvolveu a personagem Lu nas mídias digitais.



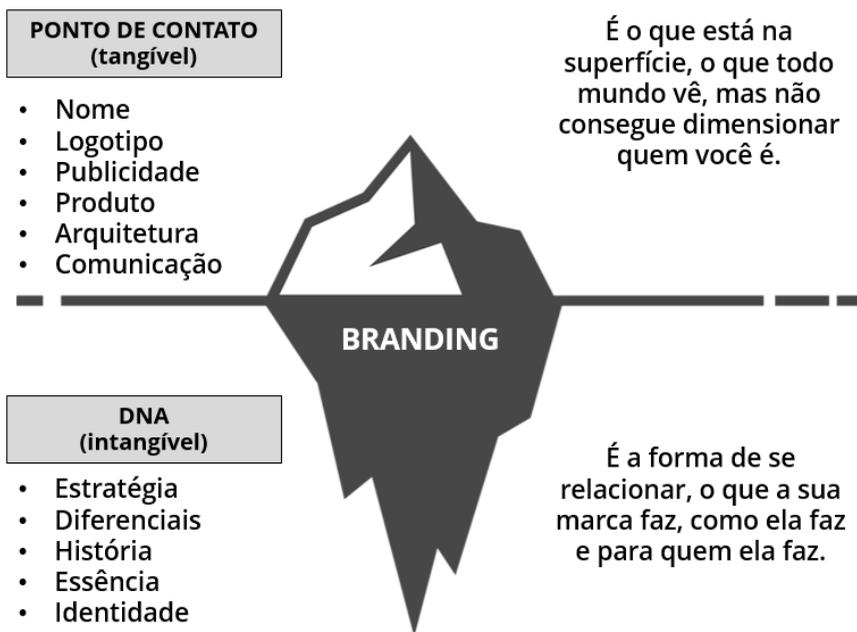


54. Branding

Branding é a construção da marca de uma empresa, produto ou pessoa. É o conjunto de ações estratégicas que contribuem para o posicionamento e percepção de valor da marca de uma empresa perante aos seus consumidores.

O branding envolve os pontos de contato de uma marca como nome, logotipo, publicidade, produto, arquitetura e comunicação, bem como o DNA desta marca que engloba a estratégia, os diferenciais, a história, a essência e a identidade da marca.

REPRESENTAÇÃO VISUAL DO CONCEITO DE BRANDING



Fonte: Guilherme Sebastiany ¹⁸ e Tropicália Brands ²⁰

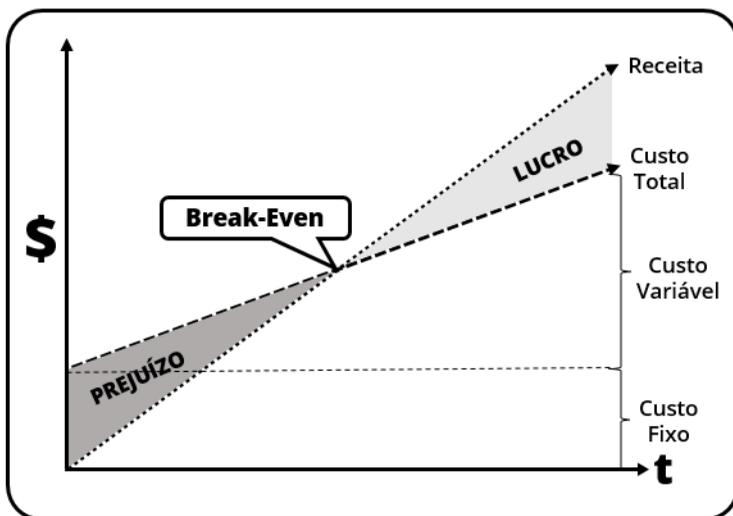




55. Break-even

Break-even é o ponto de equilíbrio financeiro. Se refere quando os custos de uma empresa se igualam às suas receitas, ou seja, o ponto que a empresa “se paga”. O lucro, nesse caso, é igual a 0.

BREAK-EVEN



56. Breakivado

Breakivado é o termo utilizado para se referir àquele empreendedor cuja startup atingiu o Break Even, ou seja, que o total das receitas geradas pelo negócio se igualou ou superou os gastos do mesmo.

No Nexus Hub de Inovação do Parque Tecnológico São José dos Campos, o termo é utilizado em tom de para se referir à um “*tipo de empreendedor que vai embora às 16 horas e usualmente não se atenta a responder as mensagens recebidas via whatsapp*”.





57. Briefing

É o conjunto inicial de informações, dados e instruções necessários para que uma tarefa seja executada.

58. Budget

Budget significa orçamento empresarial. Normalmente é utilizado no ambiente empresarial para se referir ao orçamento periódico (normalmente anual) feito por uma empresa ou por um departamento de uma empresa.

59. Buffer Time

Buffer time, muitas vezes expressado apenas como buffer, é o termo utilizado para se referir a um tempo extra adicionado a duração da execução de uma tarefa no planejamento de um projeto. Esse tempo visa prever os possíveis imprevistos e minimizar os impactos que atrasos podem causar nos cronogramas dos projetos.

60. Bug

Bug é um erro no código de um programa, software, site ou plataforma digital que provoca um funcionamento diferente do esperado para aquela aplicação. Um bug pode ser óbvio quando tenta executar uma função no computador, por exemplo, e aparece uma mensagem direta de erro. Pode também se apresentar como uma vantagem não esperada. Imagine um e-commerce que fornece frete gratuito para todas as compras, sendo que deveria fazê-lo apenas para compras acima de um determinado valor. Em casos como esse, muitas vezes o cliente *“tira vantagem”* dos bugs.





61. Burn Rate

Burn Rate é a taxa que a empresa *“queima”* dinheiro. Normalmente, no início das operações, as startups não têm receita e/ou lucro, mas mesmo assim precisam gastar (ou *“queimar”*) dinheiro para tornarem-se conhecidas no mercado. Empresas pequenas podem ter um burn rate de R\$2.000,00/mês. Empresas grandes, podem ter um burn rate de milhões de reais todos os meses. Isso tudo depende da estratégia adotada por cada negócio.

62. Busca Orgânica

Busca orgânica é o termo utilizado para referir-se aos resultados naturais, ou seja, *“não pagos”*, oferecidos por um mecanismo de busca como Google, Bing ou Yahoo!.

63. Business Design

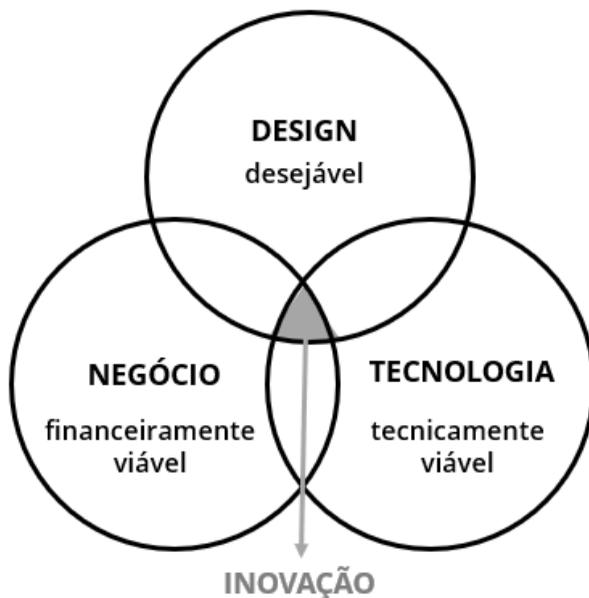
O Business Design é uma metodologia que consiste na aplicação dos métodos e processos do design no desenvolvimento e na inovação de modelos de negócios. Essa metodologia utiliza os conceitos de criação e captura de valor e transforma a proposta de valor em um valor comercial real. A metodologia do Business Design consiste de uma abordagem sistemática baseada no desenvolvimento de hipóteses, testes com protótipos, iterações e aprendizados rápidos, utilizando o círculo de reação Construir-Medir-Aprender.

O Business Design propõe ainda que a inovação é fruto da intersecção dos conceitos de negócio (aquilo que é financeiramente viável), de design (aquilo que é desejável) e de tecnologia (aquilo que é tecnologicamente viável).





BUSINESS DESIGN



Fonte: David Schmidt ²¹

64. Business Intelligence - BI

Business Intelligence ou BI é o termo utilizado para se referir ao processo de coletar, organizar, analisar e compartilhar dados de um negócio com objetivo de transformá-los em insights, permitindo embasar as tomadas de decisão e a definição do planejamento estratégico do negócio, além de entender se as decisões tomadas estão trazendo o retorno esperado.²²

Normalmente, o termo BI pode indicar um software para fazer análise de dados.





BI x Big Data x Data Mining

A diferença entre BI, Big Data e Data Mining é que, enquanto o BI tem como objetivo mostrar as próximas ações a serem tomadas e é desenvolvido em cima de dados específicos visando fornecer a informação certa na hora certa para a pessoa certa, o Big Data engloba um volume de dados e informações muito maior que permite detectar padrões e correlações que até então eram desconhecidos e que podem ser extremamente valiosas para guiar os próximos passos da inovação de uma empresa.

Já o Data Mining é um conjunto de técnicas ou processos que permitem identificar padrões nos dados coletados durante o seu processo de análise. Ou seja, tanto o BI como o Big Data podem utilizar técnicas de Data Mining.

65. Business Model (Modelo de Negócio)

Modelo de Negócio é um conjunto de estratégias, regras e definições criadas pela startup que irão determinar a maneira como a empresa irá atuar no mercado. Em um modelo de negócio, normalmente, encontram-se definições tais como:

- Receita: Cobrança pós-paga, pré-paga, SaaS, pacotes anuais, etc.
- Segmento de Clientes: Homens, Mulheres, Empresas de Marketing, Hospitais, etc.
- Estrutura de Custos: servidores, recursos humanos, aluguel, energia, etc.





66. Business Model Canvas

O Business Model Canvas ou “Quadro de modelo de negócios” (chamado muitas vezes de apenas “canvas”) é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes de forma simples em um único “quadro”. É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios. O Business Model Canvas foi inicialmente proposto por Alexander Osterwalder.²³

BUSINESS MODEL CANVAS



Fonte: Osterwalder e Pigneur, 2011 ²³

67. Business Plan

O plano de negócios da empresa é um documento que delimita o modelo de negócio da empresa. Esse documento deve conter também dados da empresa e de seus integrantes, como: a descrição do produto/serviço que a empresa oferece, a análises





de mercado feita pela empresa, suas estratégias de vendas, marketing e etc. O business plan também pode ser usado para apresentar sua empresa para os investidores. A ideia principal do plano de negócios é detalhar como a empresa irá se preparar e agir para alcançar os objetivos planejados.

68. Buy Back

Buy back é o termo utilizado quando uma empresa é recomprada pelo seu fundador.

69. Buyer Persona

Buyer persona é um perfil semifictício do cliente real de uma empresa, desenvolvido com base em entrevistas com clientes e potenciais clientes, com o objetivo de compreender melhor quem é o cliente e quais as suas necessidades reais.²⁴

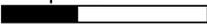
Diferente do público-alvo, que consiste de um grupo de pessoas com características em comum, como gênero, faixa etária e renda, a buyer persona tem rosto, nome, interesses e outras características bem definidas como profissão, personalidade, objetivos, desafios, marcas favoritas, motivações e frustrações.²⁴

As buyer personas auxiliam na elaboração estratégias de marketing mais precisas para as empresas, permitindo definir como será a abordagem da mensagem a ser transmitida ao público alvo, tanto na linguagem a ser utilizada como também com relação ao formato, local e horário que a comunicação será efetuada.^{25 26}





MODELO - BUYER PERSONA

DD/MM/AAAA  Nome da Pessoa Idade: _____ Profissão: _____ Família: _____ Localidade: _____ Religião: _____ Personalidade: _____ _____ _____ _____ _____	Descrição: _____ _____ _____	Motivações: Exemplo A1  Exemplo B2  Exemplo C3  Exemplo D4  Exemplo E5 	
	Objetivos:   	Desafios:   	Frustrações: _____ _____ _____ _____ _____
	Marcas Favoritas:     		

Fonte: adaptado de Tropicália Brands ²⁰

70. Buzz Marketing

Buzz marketing é um conjunto de técnicas para gerar engajamento com relação a sua marca, ou seja, tem foco em disseminar a sua marca pelo famoso “*boca a boca*” em que as pessoas compartilham informações e opiniões sobre o produto ou serviço que a sua marca oferece. A principal diferença entre o buzz marketing e o marketing viral é que o buzz marketing tem como objetivo para criar um diálogo ou uma discussão relacionada a sua marca, enquanto que o marketing viral serve para repassar uma informação de maneira espontânea para a maior quantidade de pessoas possíveis.





71. By the book

A expressão *“by the book”* significa fazer algo exatamente conforme alguma receita pré-definida. Expressões similares são: *“como manda o figurino”, “de acordo com as regras”*.

72. Bypassar

Bypassar é um termo que vem do inglês *“bypass”* e significa *“passar por cima de”* ou *“burlar”*. No mundo dos negócios é um jargão utilizado para se referir a situações em que um funcionário atravessa alguém, um colega ou até mesmo o próprio chefe.²⁷

Em modelos de negócios como marketplaces, o termo bypassar quer dizer que o vendedor fez uma venda para o comprador sem utilizar o marketplace, ou seja, ele bypassou o marketplace.

73. Cabra da Montanha

A Cabra da Montanha recebe diversos nomes, entre eles Cabra de Morro, Cabra Montês, Cabrito Montês ou Cabrito da Montanha. É uma Cabra capaz de subir em árvores e em paredões! Esse feito é possível, pois suas patas são divididas em duas partes e cada dedo se move de forma independente, além disso, esse animal é capaz de ficar em pé em apenas duas patas.

Esse termo ficou popular no Brasil após o investidor Fernando Wagner da Silva, Head de Venture Capital da Crescera Investimentos (antiga Bozano Investimentos) utilizá-lo para se referir aos empreendedores que alcançam o sucesso, devido as burocracias e dificuldades necessárias de se enfrentar para abrir um negócio no país. Se nos Estados Unidos um empreendedor de





sucesso que fatura 1 bilhão é chamado de “unicórnio”, então no Brasil, é uma “cabra de montanha”.

74. CAC

O Custo de Aquisição de Clientes (CAC) é um importante indicador de marketing, que traduz o desempenho do negócio em termos financeiros. Para se calcular o CAC basta dividir o valor da soma dos investimentos para adquirir novos clientes pelo número de clientes que foram conquistados em um determinado período. Por exemplo, se durante um mês sua empresa investiu R\$ 1000,00 nas áreas de Marketing e Vendas e adquiriu 10 clientes novos neste mesmo mês, o CAC será de R\$ 100,00, ou seja, foi preciso investir R\$ 100,00 para atrair cada novo cliente.

Com base nesse valor, o empreendedor pode comparar o CAC com o lucro trazido pelo novo cliente durante o tempo que ele fica na empresa. A conta é simples, se o lucro que o cliente trazer foi maior que o CAC, então a empresa normalmente é saudável financeiramente.

75. Call

Call é o termo utilizado para se referir a uma chamada de vídeo ou áudio, seja ela por telefone tradicional, ou por meio de softwares instalados em smartphones ou computadores, como skype e whatsapp.

76. Call to Action

Call to Action (CTA) significa chamada para ação. Geralmente é um link ou um botão, com uma cor de destaque, e explora termos





no imperativo como “saiba mais”, “acesse”, “clique aqui” ou “comprar agora”.

É utilizado em sites, e-mails e anúncios para converter o usuário em um lead qualificado.

77. Canvas MVP

O Canvas MVP é uma ferramenta visual desenvolvida por Paulo Caroli para auxiliar empreendedores a alinhar e definir a estratégia do MVP – Mínimo Produto Viável. Ele foi criado originalmente como uma atividade do workshop de Lean Inception do autor, porém pode ser utilizado de forma independente.^{28 29}

CANVAS MVP



Fonte: livro Lean Inception ^{28 29}





78. Cap table

Abreviatura de Capitalization Table, a tabela de capitalização mostra a participação acionária em uma empresa e possui duas funções, a de refletir a estrutura societária atual da empresa e a de simular os movimentos futuros na mesma.

79. Capital de Risco

Capital de risco ou venture capital é o termo utilizado para se referir a investimentos em empresas que não estão listadas na bolsa de valores e que apresentam um grande potencial de crescimento. Normalmente essas empresas são novas no mercado de inovação tecnológica, ou seja, são startups.

A principal função desse aporte de capital é ajudar essas empresas a alavancar rapidamente o seu negócio e aumentar consideravelmente o faturamento, pois o investidor tem como objetivo principal a saída da empresa, ou seja, vender a sua participação e receber em troca um grande retorno sob o investimento.

O termo capital de risco é empregado, pois geralmente esse tipo de investidor faz aporte em uma grande quantidade de empresas e tem retorno em apenas uma pequena porcentagem destas, ou seja, possui um “risco” muito grande de perder o investimento efetuado. Entretanto, o “risco” compensa, visto que geralmente os investimentos bem-sucedidos costumam retornar bem mais do que o total de investimento efetuado.





80. Capital Social

Capital Social é o valor em bens ou dinheiro com o qual os sócios contribuem para uma empresa, o termo é utilizado para se referir ao investimento inicial realizado pelos proprietários. Esse valor pode ser modificado ao longo do tempo com o aumento ou redução do capital investido pelos sócios na empresa.

81. Case

É uma história que descreve um assunto vivido por uma empresa ou uma pessoa. São comuns os “cases de sucesso” para retratar história de pessoas inspiradoras ou de empresas bem-sucedidas. Startups costumam criar o primeiro “case” para utilizar como exemplo para impulsionar as vendas.

É também o nome do maior evento de startups da América Latina que acontece anualmente em outubro em São Paulo organizado pela abstartups.

82. Cashback

Do inglês “*cashback*” significa, literalmente, “*dinheiro de volta*”. É um sistema em que o consumidor pode receber de volta uma parte do valor das compras que efetua. Para receber esse valor o consumidor precisa ter cadastro em algum programa de cashback, geralmente operacionalizados no formato de apps.

83. CATI

CATI é a sigla que representa o Comitê da Área de Tecnologia da Informação (CATI), do Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação (MCTIC). O CATI é o comitê junto ao qual os ambientes de inovação devem realizar seu credenciamento





para poder receber startups em programas de inovação que se utilizam de forma intensiva de Instrumentos Fiscais de Apoio à Inovação, fundamentados na legislação vigente e amparados especialmente pela Lei da Inovação (que engloba leis como a Lei da Informática, a Lei do Bem e a Rota2030), como o Programa Creative Startups – realizado pela Samsung e o Programa Nexos – realizado em parceria pelo Sebrae e pela Anprotec.

84. Cauda Longa

O conceito de Cauda Longa se tornou popular com o livro de Chris Anderson, A Cauda Longa – Do mercado de massa para o mercado de nicho. O termo é utilizado para explicar a estratégia de focar em várias coisas com pouca demanda, ao invés de poucas coisas com muita demanda. Ou seja, nichar o seu mercado.

É possível notar na figura que há poucos “produtos populares” (cabeça) de muitos “produtos de nicho” (cauda longa).

O conceito da cauda longa propõe que trabalhar com produtos de nicho pode ser mais rentável a longo prazo. Dessa forma palavras-chaves cauda longa (*long tail*) no marketing online significa palavras com duas, três ou mais palavras.

Por exemplo:

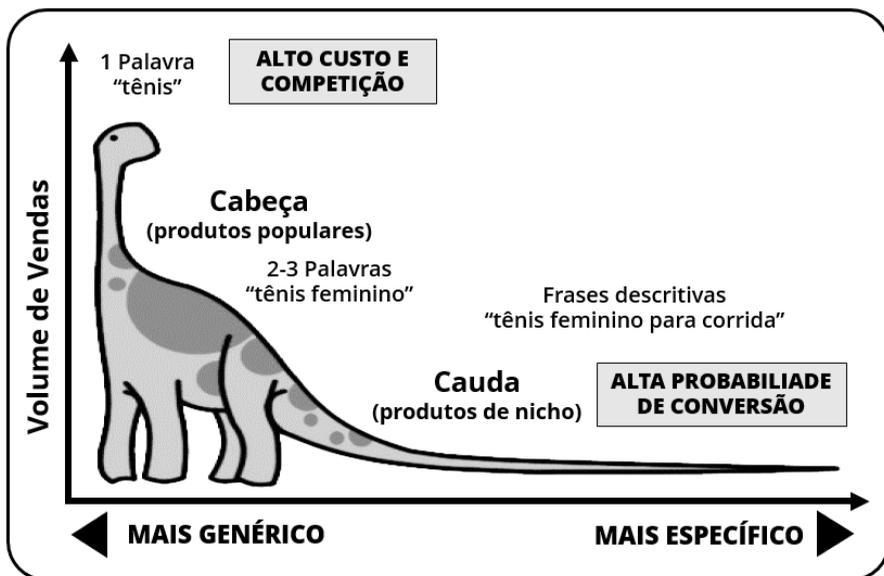
- Cabeça: chá de bebê, chá de fraldas.
- Cauda longa: decoração para chá de bebê, temas para chá de bebê.

Veja outros exemplos na imagem.





CAUDA LONGA



Fonte: Triscele³⁰

85. Centennials

É outro termo para designar a Geração Z e se refere aos indivíduos que nasceram em um mundo conectado por meio da internet. Ver definição de Geração Z.

86. CEO

Chief Executive Officer significa Diretor Executivo. Se refere ao presidente da empresa ou diretor geral, é o cargo mais alto do nível de hierarquia operacional.





87. CFO

Chief Financial Officer significa Diretor Financeiro, é o responsável pela administração e planejamento financeiro da empresa.

88. Chargeback

Chargeback é o termo que define o cancelamento de uma operação financeira, normalmente de compra com cartões de crédito pela internet. Este cancelamento pode acontecer em virtude do não reconhecimento da compra pelo titular do cartão (fraude) ou ainda pelo fato de a transação não obedecer às normas previstas nos contratos e manuais editados pelas administradoras bandeiras de cartão de crédito.

89. Chatbot

Chatbot é um software que utiliza IA (inteligência artificial) para conversa via chat (por voz ou texto) com uma pessoa real, simulando o comportamento humano. Este tipo de bot é utilizado para iniciar as conversas em centrais de atendimento com alto volume, possibilitando, assim, reduzir o número de operadores humanos e, portanto, reduzindo o custo de toda a operação.

90. CHRO

Chief Human Resources Officer significa Diretor de Recursos Humanos, é um funcionário corporativo que supervisiona todos os aspectos das políticas, práticas e operações de gestão de recursos humanos de uma organização.





91. Churn ou Churn Rate

Churn Rate é a métrica utilizada para determinar a perda de clientes de uma empresa que fornece produtos ou serviços no modelo de assinatura mensal (assim como Netflix e Spotify) em um determinado período.

Em outras palavras Churn Rate é a percentagem de clientes de um negócio que deixam de ser clientes, isto é, deixam de utilizar seus produtos ou serviços, em um determinado período.

$$\text{CHURN RATE} = \frac{\text{n}^\circ \text{usuários no início do período} - \text{n}^\circ \text{usuários no final do período}}{\text{n}^\circ \text{usuários no Início do período}}$$

92. CIO

CIO é a sigla de Chief Information Officer, que em português significa Diretor de Tecnologia da Informação. O papel do CIO é implementar e realizar a manutenção dos sistemas de informação que são usados pela organização. Isto significa que é ele quem define quais tecnologias serão utilizadas, tanto para a parte física, por exemplo infraestrutura de rede, como digital, ou seja, os softwares que serão utilizados, de acordo com a necessidade do negócio e sua estratégia de crescimento.



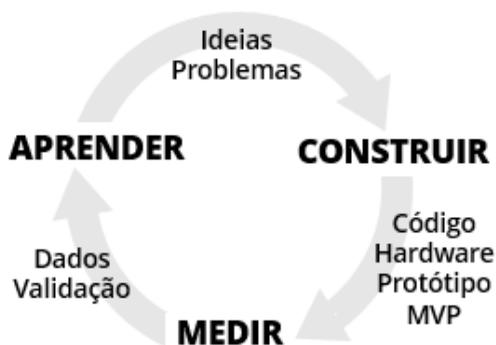


93. Círculo de Reação

É uma estratégia de metodologia ágil de desenvolvimento de produto, baseada na iteração: construir – medir – aprender.

A partir de “ideias” se constrói o produto utilizando um “código”, mede-se o produto, gerando “dados” que ao serem analisados transformam-se em aprendizado e dão base para novas “ideias” que serão utilizadas para construir novamente e iniciar novamente o ciclo “construir-medir-aprender”.

CÍRCULO DE REAÇÃO



94. CivicTech

O termo CivicTech é formado pela união das palavras em inglês “*civic*” e “*technology*” e se refere as tecnologias desenvolvidas com o objetivo de informar, envolver e conectar os cidadãos com seus governos e uns aos outros para melhorar os serviços públicos. As CivicTechs desenvolvem tecnologias que tem como foco os cidadãos, enquanto as GovTechs têm como objetivo a melhoria dos processos internos do governo. ³¹

→ Ver definição de GovTech.





95. CleanTech (ou GreenTech)

O termo cleantech, formado pela junção das palavras em inglês “clean” (limpa) e “technology” (tecnologia), se refere as tecnologias limpas e engloba uma gama de soluções tecnológicas e modelos de negócios voltados para minimizar o impacto ambiental das empresas. Pautadas no princípio do desenvolvimento sustentável, essas startups possuem soluções para economia de recursos, prevenção e redução da poluição, além de energias renováveis, incluindo energia solar, eólica e biocombustíveis. Estas startups podem ser chamadas também de greentechs, do inglês “green” (verde).³²

96. C-Level

C-Level é um termo utilizado para designar coletivamente os executivos seniores mais altos de uma companhia. C, vem do inglês, significa chief, chefe em português. São inúmeras siglas que surgem constantemente para designar as posições de liderança em uma empresa/startup. Aqui, no Dicionário Startupês, estão presentes as definições das siglas mais comuns: CEO, CFO, CHRO, CIO, CMO, COO, CPO e CTO.

97. Cliente

Pessoa que tem acesso a um produto ou serviço mediante pagamento. É comum o jargão “o cliente vem em primeiro lugar”, pois o cliente é a fonte de receita das empresas.





98. Cliff

Para entender o conceito de cliff, é importante entender o conceito de vesting. Quando falamos de cliff em um contrato de vesting, estamos nos referindo a um período probatório da pessoa que está entrando no negócio. Isso significa que a pessoa estará trabalhando para a startup sem participação societária por um certo período e, só após este tempo de cliff, ela irá receber a primeira parte das ações acordadas no contrato de vesting. Normalmente, além do tempo, para que o cliff se concretize, as startups determinam metas mensuráveis para que o cliff seja validado.

99. Cloud Computing

Cloud computing é o nome em inglês para “*computação em nuvem*”. A expressão se refere ao uso da memória, e processamento, de servidores e programas de internet seja para armazenar arquivos ou acessá-los de maneira mais prática em um local remoto.

Antigamente as empresas que dispunham de servidores para armazenar e processar os dados, tinham estes equipamentos dentro da própria empresa. Atualmente, com o avanço e o barateamento das conexões de internet, muitas empresas optam por terceirizar os servidores (AWS, Google Cloud, Microsoft Azure, etc), reduzindo custos com local e manutenção de infraestrutura de TI.





100. CMO

Chief Marketing Officer significa Diretor de Marketing que é o cargo do executivo que responde por todas as atividades relacionadas ao marketing de uma empresa.

101. Coaching

Coaching é uma palavra que vem do inglês que se refere a um processo de desenvolvimento humano com metas bem definidas e uma relação de comprometimento com os resultados. O profissional que aplica o coaching é chamado de coach que significa instrutor, treinador.

102. Coinvestimento

Coinvestimento é o termo utilizado para se referir a um investimento feito em conjunto por investidores ou fundos ou investidores e fundos em um mesmo projeto ou empreendimento.

103. Commodity

Commodity é uma palavra que vem do inglês e significa mercadoria. A maior parte das commodities são matérias-primas, ou seja, mercadorias padronizadas que possuem baixo ou nenhum grau de industrialização. São também produtos amplamente negociados no mercado internacional, com uma quantidade abundante de fornecedores e com uma boa durabilidade.

Alimentos (como soja, milho e açúcar), metais (como ferro, aço e alumínio), energia (como petróleo e gasolina) e fibras (como algodão), são todos produtos considerados commodities.





No universo startupês a palavra “*commodity*” é comumente utilizada para se referir a produtos de baixo valor agregado.

Há também o uso desse termo quando alguém diz que determinado produto ou serviço “*virou commodity*”, o que quer dizer que este pode ser encontrado facilmente e por um preço acessível e, até mesmo, gratuitamente, ou seja, disponibilizar esse produto ou serviço disponível não é mais um diferencial de negócio.

Por exemplo, previsão do tempo “*já virou commodity*”, você encontra diversos aplicativos e sites que fornecem essa informação gratuitamente.

104. Community Canvas

O Community Canvas é um framework, desenvolvido por Fabian Pfortmüller, Nico Luchsinger e Sascha Mombartz, que ajuda pessoas e organizações a construir comunidades mais fortes. Ele engloba três seções (identidade, experiência e estrutura) divididas em 17 temas. No ecossistema empreendedor ele é aplicado diretamente no desenvolvimento de comunidades de startups.³³

Todos os documentos relativos ao Community Canvas são distribuídos sob licenças Creative Commons, que basicamente são várias licenças públicas que permitem a distribuição gratuita de uma obra protegida por direitos autorais.

No site oficial da ferramenta há ainda a possibilidade de fazer download dos documentos explicativos da ferramenta em diversos idiomas.





COMMUNITY CANVAS



Fonte: Community Canvas ³³

105. Competência

Competência é o conjunto de conhecimento (know-how), habilidades e atitudes de uma pessoa.

106. Competidor

Competidor no universo startupês tem significado semelhante de um competidor nos esportes, ou seja, é aquele que oferece um produto ou serviço igual ao de outra empresa com o objetivo de acessar o mesmo nicho de mercado. Em outras palavras, competidor é o concorrente direto de uma empresa.

→ Ver definição de concorrente direto.





107. Comunidade de Startups

Comunidade de startups é o termo utilizado para designar um grupo de startups, localizado em uma cidade ou região, formado por negócios em diversos estágios de maturidade que interagem com o ecossistema de inovação e tecnologia daquela região visando gerar novas oportunidades e engajar investidores, governo, empresas já consolidadas e outras instituições parceiras impulsionando o desenvolvimento econômico da região em questão.^{34 35}

A abstartups – Associação Brasileira de Startups (www.abstartups.com.br) é a instituição responsável por realizar o mapeamento de comunidades de startups do Brasil. No ano de 2019 o mapeamento atingiu mais de 70 comunidades de startups mapeadas em todo Brasil, sendo algumas das mais conhecidas e com maior volume de novos negócios:³⁶

- Zero Onze – São Paulo – SP
- Startup SC – Florianópolis – SC
- San Pedro Valley – Belo Horizonte – BH
- Manguezal – Recife – PE
- Parahyba Valley – São José dos Campos – SP

108. Concorrente

Concorrente no universo startupês é a forma pela qual o seu cliente pode solucionar o problema dele sem precisar da sua solução. Essa forma pode ser exatamente o mesmo produto/serviço que você oferece, sendo assim um concorrente direto ou um produto/serviço completamente diferente, mas que exerce a mesma função, um concorrente indireto.





109. Concorrente Direto

A concorrência direta é quando um negócio oferece produtos/serviços iguais ao da outra empresa com o objetivo de atingir o mesmo nicho de mercado.

Por exemplo: Easy Taxi e 99 Taxi, ambos oferecem o chamado de taxi por meio de um aplicativo. Alguns concorrentes diretos não são tão óbvios, por exemplo O Boticário e Cacau Show também são concorrentes diretos, pois ambos oferecem como produto a compra de “*presentes*”.

110. Concorrente Indireto

A concorrência indireta é quando o negócio oferece produtos/serviços diferentes ao da outra empresa, mas que exercem a mesma função em um determinado momento e que podem ser substituídos se necessário. Nesse caso é preciso pensar no Job to Be Done (ver definição de Job to be Done), ou seja, qual é a função que o seu produto faz.

Por exemplo: uma determinada empresa que precise marcar uma reunião entre seus profissionais do mundo todo, ela pode optar por uma reunião presencial e utilizar-se dos serviços de uma companhia aérea, ou optar por uma reunião online e utilizar um software como o Skype. Muitas companhias aéreas perderam mercado com o advento dos comunicadores online, mostrando o quão importante é observar não apenas os concorrentes diretos, mas também os indiretos.





111. ConstruTech

ConstruTech vem da união das palavras construção e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que desenvolvem soluções que busquem gerar valor para qualquer agente da cadeia da construção civil.

112. Content Marketing

Content Marketing ou Marketing de Conteúdo é um método de gerar resultados para uma empresa por meio da entrega de conteúdo relevante ao seu público-alvo, por ex. posts em um blog. As empresas que utilizam a estratégia do content marketing não estão preocupadas com as chamadas “*métricas de vaidade*”, mas sim com os resultados efetivos gerados por meio de suas ações, como a geração de novos negócios ou a retenção dos clientes ativos.

113. Contentpreneur

Contentpreneur ou empreendedor de conteúdo é um termo utilizado informalmente para se referir a empreendedores que trabalham com geração de conteúdo e que a empresa consiste da mente e/ou da voz dele e de um computador.

114. Contrato de Mútuo Conversível

Contrato de Mútuo Conversível é um instrumento jurídico utilizado para captação de recursos por startups que tem como objetivo garantir tanto a segurança do investidor quanto a do empreendedor. O Mútuo Conversível se trata de um empréstimo (mútuo), cujo valor da dívida pode se converter (conversível) em participação societária futura. Ou seja, o Contrato de Mútuo é um





documento que define que o valor investido pelo investidor possa ser convertido em ações na empresa para qual foi feito o aporte.

Para as Startups, permite receber aporte de um investidor sem precisar converter sua empresa de Sociedade Limitada em uma Sociedade Anônima – um processo de custos elevados que pode inviabilizar o investimento para empresas recém-nascidas. Além disso, o valor do investimento entra inicialmente na empresa como um empréstimo.

Para Investidores, permite fazer um aporte com a segurança de que seu investimento poderá ser retornado com participação societária no capital social da empresa, entre outras questões que podem ser amarradas neste tipo de investimento.

115. COO

Chief Operating Officer significa Diretor de Operações, é o executivo que está diretamente vinculado ao CEO e é responsável pelas operações da empresa. É quem cuida mais de perto das atividades de rotina do negócio.

116. Copycat

O termo copycat é utilizado originalmente para se referir a uma pessoa que copia o comportamento, as roupas ou as ideias de outra. No universo startupês, copycat tem significado similar e é o termo utilizado para se referir as startups que copiam outra que já existe fora do país que já possui um modelo de negócio testado e validado. Na prática, o copycat de startups é muito mais complexo que o de um indivíduo, visto que cada mercado possui características e peculiaridades.³⁷





Para ilustrar, certa vez um empreendedor brasileiro criou uma startup na África do Sul baseada em uma com modelo de negócios já consolidado aqui no Brasil: a Peixe Urbano. A Peixe Urbano é uma startup de compra coletiva, ou seja, uma pessoa consegue, por exemplo, por meio dela adquirir pela internet um produto ou serviço – como um almoço em um restaurante – para um grupo de pessoas por um preço mais acessível do que se cada um pagasse individualmente no estabelecimento.

Na prática, o empreendedor precisou fazer vários ajustes para que o negócio funcionasse na África do Sul, como por exemplo alterar o meio de pagamento online.

117. Copywriter

Copywriter é o termo utilizado para se referir ao profissional que escreve textos altamente persuasivos focados na conversão do cliente para uma determinada ação cujo objetivo final é levar o cliente a comprar determinado produto e/ou serviço.^{38 39}

A palavra foi definida pela primeira vez em 1828 por Noah Webster Slogans e a partir de meados de 1870 passou a ser utilizada para diferenciar profissionais que escreviam anúncios dos redatores tracionais de notícias.³⁹

Além dos anúncios, roteiro de telemarketing, e-mail marketing, e-books, infográficos, roteiro para apresentações e catálogo de produtos são exemplos de textos elaborados por estes profissionais.





118. Core business

Core Business é um termo em inglês que significa o ponto forte ou a parte central de um negócio. Normalmente é utilizado para definir a estratégia de atuação de uma empresa. Impacta em decisões como, por exemplo, quais partes do negócio podem ser terceirizadas e quais não podem. O *“core business”* é considerado a caixa preta da empresa e, portanto, deve ser feito dentro dela, dessa forma, as atividades centrais da empresa normalmente não podem ser feitas por terceiros e devem ser sempre mantidas em sigilo.

119. Corporate

Corporate é o termo utilizado para se referir a grandes empresas ou indústrias já consolidadas no mercado.

120. Corporate Venture Capital – CVC

Corporate Venture Capital é o nome dado ao investimento de empresas (geralmente de grande porte) em negócios nascentes (startups). Trata-se de fundos de investimentos criados por grandes corporações para financiar o desenvolvimento de startups e projetos de pesquisas, com benefícios diretos para ambas as partes.



Grandes corporações possuem dificuldade de inovar e mudar de rumo, é como se fossem grandes embarcações *“titanics”*, já a startup consegue mudar com uma velocidade muito maior, como se fosse uma *“pequena lancha”* ou um *“bote inflável”*.





Dessa forma as startups podem liderar a navegação em busca de novos negócios de grandes empresas recebendo em troca investimentos e mentoria de profissionais experientes, que garantem a longo prazo a sua sobrevivência no mercado.

121. Coworking

Espaço de trabalho compartilhando onde diferentes empresas podem trabalhar em um mesmo local e promover networking.

122. CPA

CPA (Custo por Aquisição) é uma forma de pagamento de anúncios na qual a cobrança é feita somente quando ocorre uma conversão para o anunciante. A empresa define qual ação (conversão) deve ser concluída pelo usuário, como preencher um formulário, fazer o download de um ebook, realizar a inscrição em um webinar, visualizar um vídeo ou comprar um produto. Sendo assim, o anunciante é cobrado sempre que um usuário conclui a ação determinada.

123. CPC

CPC (Custo Por Clique) é o valor cobrado por clique em um anúncio de uma empresa na internet (sites, redes sociais, etc). É calculado pela divisão do custo total investido nos anúncios pelo número total dos cliques.

124. CPM

CPM (Custo por Mil Impressões) é o valor pago a cada 1000 anúncios de uma empresa exibidos na internet (sites, redes





sociais, etc). As empresas anunciantes normalmente podem definir o preço que desejam pagar antes de exibir o anúncio, bem como selecionar os canais em que desejam que seus anúncios sejam veiculados.

125. CPO

CPO é uma sigla que vem do inglês Chief Product Officer e se refere a pessoa responsável pelo desenvolvimento dos produtos de uma startup ou empresa, incluindo desde a concepção, até a inovação, o design, o desenvolvimento propriamente dito, a gestão e, algumas vezes, o marketing. Nas startups geralmente esse cargo ainda acumula outras responsabilidades, como as responsabilidades pela produção e logística dos produtos já lançados no mercado.

126. Criptografia

Criptografia do grego: *kryptós* que significa “escondido” e *gráphein* que significa “escrita” consiste em proteger as informações de terceiros por meio de técnicas que utilizam algum tipo de codificação, normalmente matemática. Instituições financeiras, por exemplo, costumam ter sempre os dados “criptografados”.

127. Criptomoeda

Criptomoedas são moedas digitais. A mais famosa é o Bitcoin. A criptomoeda (ou criptodinheiro) é um meio de troca que se utiliza de criptografia para assegurar transações e para controlar a criação de novas unidades da moeda, isso significa que cada moeda é uma sequência única de letras e números que pode ser trocada/comercializada na internet.





128. CRM

CRM (Customer Relationship Management) é a Gestão de Relacionamento com o Cliente, é uma estratégia de negócio na qual o foco é o cliente. O termo é utilizado também para se referir aos “*softwares CRM*”, que são sistemas integrados de gestão, que automatizam as funções de contato com o cliente, reunindo vários processos e tarefas de forma integrada e organizada. Um exemplo simples de uma ação de CRM é mandar um email de “Parabéns” no dia do aniversário do cliente.

129. Cross Sell

Cross Sell consiste em uma técnica de vendas cujo objetivo é estimular o cliente a levar produtos complementares a sua compra inicial com objetivo de aumentar o ticket médio de consumo de cada cliente, gerando mais receita para loja. No Cross Sell o objetivo é fazer com que o consumidor adquira mais de um produto, por exemplo, na hora de comprar uma TV, leve também um suporte para a afixar na parede ou então, ao adquirir um notebook, leve também um mouse.^{40 41}



130. Crowdfunding

Crowdfunding é uma palavra do inglês composta de crowd (multidão) e funding (financiamento) utilizada para se referir à obtenção de recursos financeiros através de financiamentos coletivos que podem ser via plataformas online ou não.





131. Crowdsourcing

Crowdsourcing é uma palavra do inglês composta de crowd (multidão) e outsourcing (terceirização). É um recurso frequentemente usado para criação, produção e desenvolvimento de ideias, produtos ou conteúdos com a contribuição de um grupo de pessoas. No modelo do crowdsourcing, a empresa consulta a multidão (crowd), anuncia seu problema e determina um preço para a melhor ou as melhores soluções. Vem do ditado “mil cabeças pensam melhor que uma”.

132. CTO

Chief Technology Officer ou diretor técnico é o indivíduo responsável dentro de uma empresa por todas as questões científicas e tecnológicas, tais como pesquisa e desenvolvimento.

133. Curva J

A Curva J (do inglês “J-Curve”) é um modelo gráfico que demonstra os diferentes estágios de maturidade de uma startup com base no fluxo de caixa. O gráfico, por sinal, tem o formato da letra “J”.

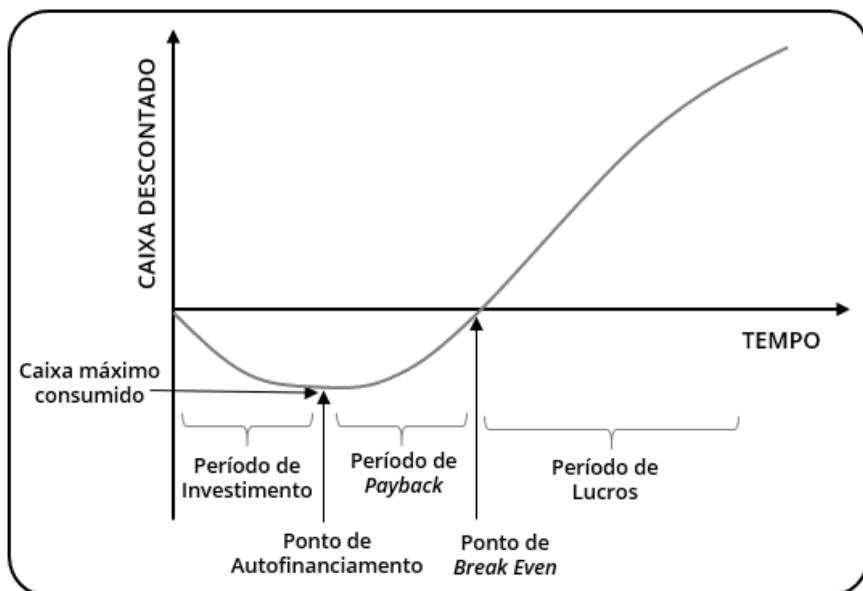
O gráfico inicia com uma queda acentuada que representa os investimentos feitos sem retorno financeiro e se refere as etapas iniciais de validação de um negócio, essa fase se refere as startups em estágio inicial ou chamado “*early stage*”.

Em um determinado momento, a startup desenvolve um produto ou serviço e acessa o mercado, iniciando as vendas e a curva passa a subir gradativamente. Diz-se então que a startup está em fase de crescimento, tração ou “*growth stage*”.





CURVA J - COMPORTAMENTO TÍPICO DO FLUXO DE CAIXA DE NEGÓCIOS INOVADORES



Fonte: Supernova Ventures ⁴²

O período entre o ponto mínimo da curva “J” e o momento em que a curva ultrapassa a linha inicial é tido como o período em que a startup paga o investimento realizado ou período de payback. É dito então que a startup atingiu o chamado Break Even, ou seja, todo investimento inicial gasto foi pago.

Em um dado momento o negócio encontra seu Product Market Fit e passa a crescer de forma mais acelerada, é dito então que a startup está em fase de escala e a curva passa a subir de forma exponencial formando a letra “J”.

➔ Ver definições de Break Even e Product Market Fit.



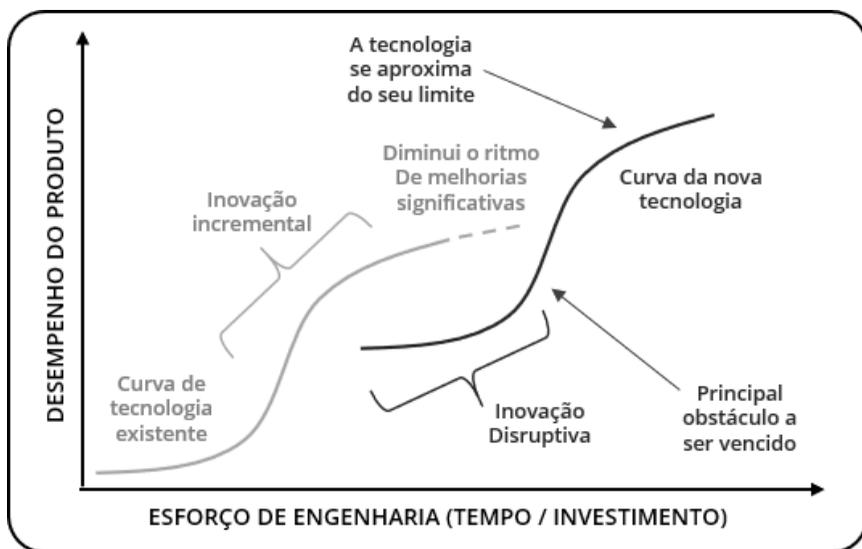


134. Curva S

A curva S é um conceito desenvolvido por Everett Rogers em 1962 que demonstra de forma gráfica como funciona o ciclo de vida de uma inovação. Ela utiliza como parâmetros o desempenho da tecnologia em função do esforço dispendido para desenvolver aquela tecnologia. ^{39, 40}

Segundo esse conceito o desenvolvimento tecnológico no início é muito lento, com o domínio da tecnologia em questão, ele se torna muito rápido e, quando a tecnologia já está madura, atinge um ponto de saturação e diminui o ritmo de desenvolvimento novamente. Então, uma nova tecnologia pode ser desenvolvida e inicia-se uma nova curva S. A maioria das inovações tecnológicas desenvolvidas por startups segue esse padrão. ^{43 44}

CURVA S – CICLO DE VIDA DE UMA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA



Fonte: Cotidiano ⁴⁵





135. Custo X Despesa

O custo é todo e qualquer gasto que representa a fabricação de um produto ou a prestação de um serviço. Já as despesas são todos gastos relativos à administração da empresa.

136. Customer Centric

Customer Centric significa Organização Centrada no Cliente e se refere àquelas empresas que colocam as necessidades do cliente em primeiro lugar. Isso significa promover ao cliente uma ótima experiência (Customer Experience) desde a o momento em que ele tem o primeiro contato com a empresa, passando pela jornada de compras, até o pós-venda (Customer Success), além de sempre buscar oferecer um produto/serviço melhor ao cliente por meio da medição do nível de satisfação dos clientes (NPS – Net Promoter Score). A organização mais famosa em termos de Customer Centric é a Amazon, a qual seu CEO, Jeff Bezos, já relatou sempre deixar uma cadeira vazia nas reuniões para representar o cliente.

137. Customer Development

Custdev, abreviação de Customer Development (Desenvolvimento do Cliente), é uma metodologia criada por Steve Blank que utiliza um ciclo contínuo para descobrir qual o problema e qual a solução de menor custo que resolve o problema do cliente.

Essa metodologia parte do princípio de que o empreendedor precisa sair do escritório e ir para a rua (*get out of the building!*) testar suas suposições de produto ou serviço diretamente com o público.





É um processo iterativo (que se repete) composto de quatro passos:

- **Customer Discovery** – Os clientes querem o produto? Se não, pivota-se!
- **Customer Validation** – Os clientes pagam pelo produto? Se não, pivota-se!
- **Customer Creation** – Após encontrar um produto que os clientes querem e pagam por ele, passa-se a divulgar o produto e descobrir uma forma de crescimento escalável e rápido a empresa.
- **Company Building** – Nesta etapa a empresa deixa de buscar o aprendizado e passa a buscar o crescimento, o desafio passa a ser crescer e atingir o grande público.

138. Customer Experience – CX

Customer Experience (Experiência do Consumidor) é definido pelas interações que ocorrem entre um cliente e uma empresa ao longo de sua relação comercial. Sabendo que essas interações geram percepções, sejam elas racionais, físicas, emocionais ou psicológicas, dos clientes em relação a empresa, o conceito de Customer Experience torna-se extremamente importante visto que essas percepções influenciam o comportamento dos clientes e constroem memórias que irão impactar diretamente na fidelização dos clientes bem como na percepção do valor que é gerado e entregue pela empresa.

Normalmente, o atendimento ao cliente (SAC) é a primeira área da empresa que se pensa quando se fala em CX. Mas o CX vai além, pois o cliente observa desde a aparência, a confiança pela marca até a forma como é divulgado o produto ou serviço.





A diferença entre CX (Customer Experience) e UX (User Experience) é que enquanto o CX se refere a todas as interações do cliente com todos os produtos e todas as percepções sobre a marca e a empresa, o UX refere-se apenas a um produto ou serviço específico, no momento em que o usuário/cliente interage com o mesmo. Dessa forma, pode-se dizer que o CX engloba o UX. O CX é utilizado para criar um vínculo emocional com o cliente.

Exemplo: quando um atendente da Netflix se passa pelo personagem de uma série específica que um cliente assiste para gerar empatia conversar com ele. Ele fornece um atendimento rápido e customizado, que impacta diretamente na percepção do cliente em relação a empresa.

139. Customer Happiness

O Customer Happiness é uma metodologia focada no relacionamento com o cliente, que vai além do Customer Success. Ela tem como objetivo deixar o cliente feliz ao usufruir do serviço prestado por uma empresa e, portanto, acompanha e interage com o cliente durante a sua jornada, gerando confiança.

140. Customer Journey Map

O Mapa da Jornada do Cliente é uma ferramenta que combina duas técnicas, o Storytelling e a Visualização, visando ajudar as empresas entenderem e atenderem melhor as necessidades de seus clientes.

Um Mapa da Jornada do Cliente é geralmente composto de três áreas:





Zona A – O cabeçalho orienta como o mapa será desenvolvido e contempla a descrição da persona (“quem”) e qual Job to be Done o produto/serviço em questão irá executar (“o que”).

Zona B – O coração do mapa que descreve a experiência do usuário com o produto/serviço em questão e que contempla as fases da jornada que representam os pontos de contato da empresa com o cliente durante a jornada e a experiência emocional do cliente durante aquele momento.

Zona C – O rodapé do mapa engloba os resultados obtidos com a observação do mesmo, focando principalmente nas oportunidades de melhoria encontradas em cada etapa da Jornada do Cliente.

CUSTOMER JOURNEY MAP

Persona: 	Job to be Done: Funcional Emocional Operacional Social				
Zona A					
Pontos de contato:					
#1	#2	#3	#4	#5	
Experiência emocional:					
😊	😊	😊	😊	😊	
😐	😐	😐	😐	😐	
😞	😞	😞	😞	😞	
Zona B					
Oportunidades:					
Zona C					

Fonte: adaptado de SoluCX ⁴⁶





141. Customer Success – CS

Customer Success significa garantir a melhor experiência possível para os clientes através da geração de valor percebido. Algumas pessoas entendem que Customer Success seja um suporte premium, um atendimento ou gestão de contas com nome bonito. A questão é que nenhum desses itens descreve de forma adequada o trabalho de Customer Success.

Diferentemente de um pós-venda comum, Customer Success, não é uma pessoa júnior, mas sim um profissional que entende muito bem do mercado em que atua e acompanha o cliente em todas etapas: desde a implementação, passando pelo treinamento, e oferecendo suporte durante o uso, etc. Assim ele sabe todos os problemas e necessidades ao atender o cliente e também se torna um amigo que o cliente pode confiar. Além disso, o CS possui uma postura pró-ativa na resolução de problemas e realiza a implantação junto com o cliente.

142. Customer Touchpoint

Do inglês, Customer Touchpoint significa “*ponto de contato*” e o termo está relacionado com a jornada do cliente em relação a um produto ou serviço de uma empresa. Assim, o ponto de contato é aquele momento em que o consumidor interage com uma empresa, seja direta ou indiretamente, desde quando faz uma busca no google, passando pelo momento de compra – seja em uma loja física ou virtual -, até o pós-venda em momentos, por exemplo, em que o consumidor faz uma ligação para tirar uma dúvida.





Os pontos de contato, quando bem aproveitados, permitem uma empresa obter informações de seus consumidores e, portanto, são uma ferramenta muito importante para conquistar para manter os clientes atuais satisfeitos bem como conquistar novos clientes.⁴⁷

143. Cybersecurity

Também chamada de “*segurança de tecnologia da informação*” ou “*segurança de informações eletrônicas*”, a cybersecurity ou segurança cibernética consiste em tecnologias, processos e controles projetados para proteger sistemas, redes, programas, dispositivos e dados contra ataques cibernéticos. O termo também se refere a recuperação de ataques digitais e conscientização dos usuários sobre o uso da internet. Com relação a esse tema, no Brasil recentemente foi lançada a LGPD – Lei Geral da Proteção de Dados que terá vigência a partir de agosto de 2020 com o objetivo de regulamentar tanto a coleta como o tratamento dos dados pessoais dos usuários pelas empresas.^{48 49 50 51}

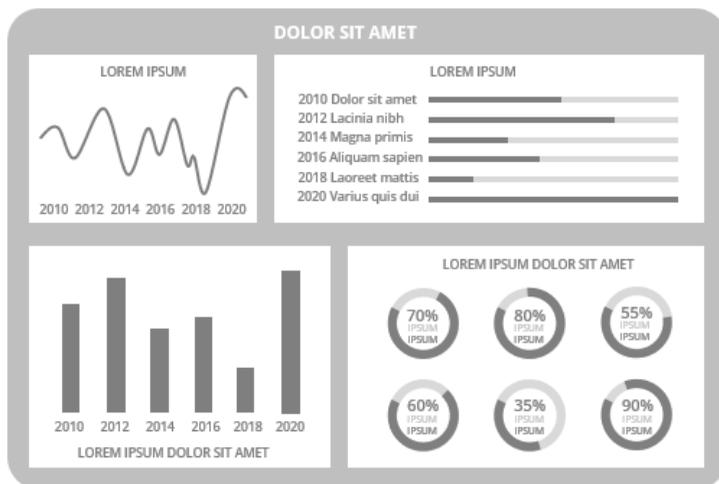
144. Dashboard

Um dashboard ou “*painel de bordo*”, no ecossistema empreendedor, nada mais é do que um painel visual de indicadores e métricas de um negócio. Esse painel apresenta de forma organizada e centralizada as informações necessárias para tomada de decisão de uma startup ou empresa.





DASHBOARD – MODELO VISUAL



145. Data Analytics

Dados são conteúdos quantificáveis sem valor, enquanto que informação é o resultado da interpretação dos dados. Sendo assim, Data Analytics é puramente a análise de dados obtidos de banco de dados. Para tanto são utilizadas ferramentas tradicionais como Excel.

146. Data Driven

Data driven é um termo do inglês que se refere a processos e tomadas de decisão orientados por dados, ou seja, embasados na coleta e análise de informações. No universo startupês, “*data driven*” significa colocar os dados no centro das tomadas de decisão e do planejamento estratégico do negócio. O oposto de tomar uma decisão baseada em dados, é toma-la utilizando a sua intuição ou, utilizando o inglês, decidir *no feeling*.⁵²





147. Data Mining

Data mining, em português, mineração de dados é o termo utilizado para se referir ao processo de explorar grandes quantidades de dados à procura de padrões consistentes, como regras, fatores e tendências que gerem *insights* importantes para tomadas de decisão de um negócio.⁵³

148. Data Science

Data Science é o termo utilizado para se referir ao estudo dos dados e das informações inerentes ao negócio com o objetivo de embasar as tomadas de decisão.⁵⁴ Enquanto Data Analytics se refere puramente a análise dos dados, Data Science é a ciência por trás dos dados, ou seja, a arte de fazer previsões, estimativas, tendências e prever comportamentos.⁵⁵

Data Science é considerada a evolução do Data Analytics e, por meio de ferramentas como o Power BI da Microsoft, permite a utilização de tecnologias exponenciais como Machine Learning.⁹²

149. Data Warehouse

Data warehouse é um armazém ou depósito de dados digitais que serve para armazenar informações relativas a uma empresa ou uma organização de forma detalhada e consolidada, criando e organizando os dados de forma a facilitar a recuperação e a análise de grandes volumes de dados que podem ser utilizados pela empresa para ajudar a tomar decisões estratégicas.





150. Datathon

Datathon é uma competição para desenvolver soluções para um grande volume de dados disponível, desde a coleta destes dados até a análise dos mesmos.⁵⁶

151. Deadline

Deadline é o prazo máximo ou a data limite para a entrega de determinada atividade ou trabalho.

152. Deal

Deal é uma palavra em inglês, que em tradução literal significa “acordo”, porém possui diversos significados, tanto quando utilizada individualmente como associada com outras palavras em diferentes expressões. No universo startupês há os significados mais comuns são:⁵⁷

- Deal pode ser utilizado para se referir a uma transação comercial, ou seja, um “negócio” que foi realizado entre duas ou mais partes, no sentido de “acordo” mesmo.
- A expressão Deal! Também pode ser utilizada no final de uma negociação, nesse caso a palavra passa a significar “Negócio fechado!”.
- Big Deal que pode ser utilizado no sentido afirmativo de que é “algo importante” ou no sentido negativo de que algum acontecimento não foi uma “grande coisa”.
- Big Deal também pode ser utilizado no sentido de não faça uma “cena” ou não crie um “grande caso” por conta de alguma coisa que aconteceu.
- Há ainda Deal with It que é uma expressão bastante utilizada e significa “Lide com isso”.





153. Deal Braker

Deal Breaker é um fator ou problema, que se não for resolvido durante as negociações, impede ou acaba com uma negociação em estágio avançado, fazendo com que uma das partes se retire do acordo. O Deal Breaker é aquela questão ou conjunto de questões que uma das partes considera como essencial para que seus interesses sejam contemplados durante um acordo, é aquele requisito do qual a parte interessada não está disposta a abdicar.

154. Deal Flow

Deal flow (fluxo de negócios) é o termo utilizado por pessoas da área de investimento para se referir a taxa na qual eles recebem propostas de negócio e/ou ofertas de investimento.

155. Deep Learning

Deep Learning significa Aprendizagem Profunda e é uma subcategoria de Machine Learning que, por sua vez, é uma subcategoria de Inteligência Artificial.

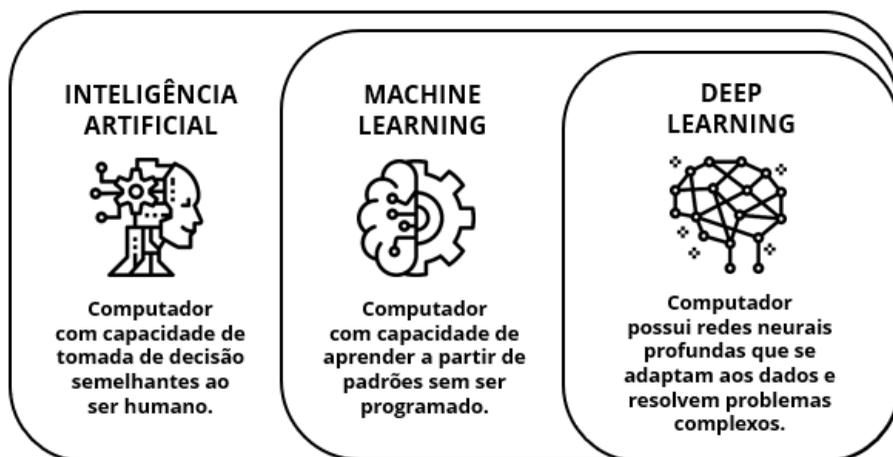
A Inteligência Artificial é uma tecnologia que permite que o computador possa tomar decisões como se fosse um ser humano. O Machine Learning, por sua vez, é uma subcategoria de Inteligência Artificial que permite a utilização de dados para que o computador aprenda por meio de padrões e melhore cada vez mais suas tomadas de decisão. Já o Deep Learning, é uma subcategoria do Machine Learning que utiliza diversas camadas de instruções para que o computador se adapte aos dados que recebe e aprenda como uma pessoa real, resolvendo problemas cada vez mais complexos.





Na prática, o Deep Learning é a tecnologia por trás de ferramentas como o Google Tradutor, por exemplo.

DIFERENÇA ENTRE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, MACHINE LEARNING E DEEP LEARNING



Fonte: Towards Data Science ⁵⁸

No Deep Learning, o computador aprende a partir de múltiplas camadas de Redes Neurais Artificiais, RNAs. Cada camada da rede neural é um algoritmo, isto é, uma sequência finita de regras, raciocínios ou operações que permite solucionar um problema.

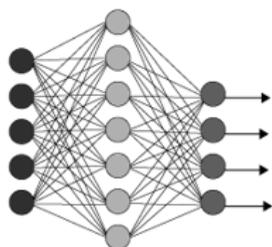
Assim, o Deep Learning consegue treinar computadores para realizar tarefas humanas complexas como por exemplo reconhecimento de fala e identificação de imagens. ^{59 60}



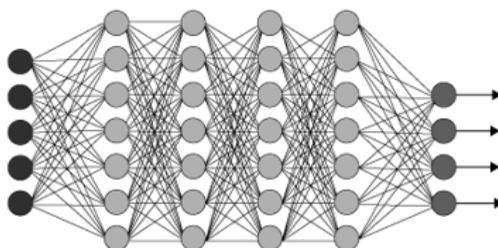


DIFERENÇA ENTRE UMA REDE NEURAL SIMPLES E UMA REDE NEURAL PROFUNDA (DEEP LEARNING)

Rede Neural Simples



DEEP LEARNING
Rede Neural Profunda



● Camada de entrada

● Camadas ocultas

● Camada de saída

Fonte: Deep Learning Book ⁶¹

156. Deepfake

Deepfake, uma siglificação de “*deep learning*” (aprendizagem profunda em inglês) e “*fake*” (falso em inglês), é o termo utilizado para se referir a tecnologia que utiliza a inteligência artificial (IA) para criar vídeos falsos de pessoas, normalmente de famosos e políticos, fazendo coisas que elas nunca fizeram na vida real. Tem como objetivo criar montagens substituindo rostos e vozes em vídeos realistas.

157. Demoday

Demoday ou Demo Day é um evento de exposição de startups que já estão no mercado para investidores. O demo day possibilita oportunidades de geração de novos negócios e networking para as startups e investidores que participam e é também uma oportunidade de aprendizado para quem ainda está começando





no universo startupês, que tem a chance de observar a apresentação das startups em fase de tração, bem como sua interação com os investidores presentes.

158. Desenvolvedor Front-End

É o responsável que projeta a interface visual de um website ou aplicativo, ou seja, é ele que “dá vida” à interface da tecnologia com o usuário, ele programa tudo o que o usuário enxerga. Os desenvolvedores de front-end são os responsáveis por implementar os elementos artísticos (design, imagens, cores, etc.) e funcionais (design responsivo, menus, etc.) na página web ou no app.

159. Desenvolvedor Back-End

É o responsável pela estrutura do site através das linguagens de programação, ou seja, ele que cria a “engrenagem” do site, basicamente ele que torna útil e funcional tudo que o desenvolvedor Front-End cria. O desenvolvedor back-end programa tudo aquilo que o usuário não enxerga.

160. Desenvolvedor Full Stack

É aquele que tem conhecimentos tanto em front-end como em back-end.

161. Desenvolvimento Contínuo

Desenvolvimento contínuo é uma metodologia de desenvolvimento de software que visa agilizar o processo de desenvolvimento e entrega do software em partes ou módulos funcionais. Desta forma, as empresas que utilizam esta abordagem conseguem colocar o produto no mercado,





encontram erros/falhas e validar as funcionalidades muito mais rápido do que aquelas que adotam metodologias diferentes no desenvolvimento.

162. Design Responsivo

Design Responsivo é um conceito de que um mesmo website se reorganiza e se adapta a diferentes tamanhos de telas (ex: computador, tablet, celular, etc) e apresentar seu conteúdo da melhor forma possível de acordo com o dispositivo do usuário.

163. Design Sprint

O Design Sprint é uma metodologia participativa utilizada para desenvolver e testar uma ideia, um produto, um serviço ou uma funcionalidade de um produto ou serviço de forma ágil com o mínimo de investimento possível em um ambiente tão real quanto possível em um período de tempo limitado.

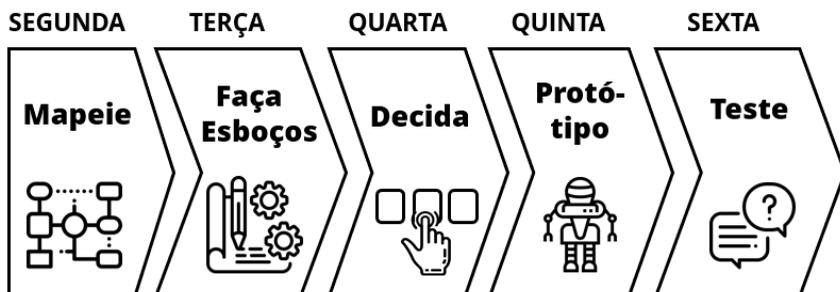
Foi desenvolvida pelo designer Jake Knapp no período em que ele trabalhava no Google, que se juntou a Braden Kowitz e John Zeratsky no Google Ventures, braço da companhia dedicado ao investimento em novos negócios, e juntos eles realizaram mais de cem sprints em diversas empresas.

A metodologia tradicional do Design Sprint consiste de 5 etapas executadas em 5 dias, sendo 1 etapa por dia. Entretanto, devido ao tempo limitado das equipes nas empresas está metodologia vem sendo adaptada para ser realizada em 3 ou 2 dias.





DESIGN SPRINT - 5 ETAPAS



Fonte: Knapp, Zeratsky e Kowitz, 2017 ⁶²

164. Design Thinking

Design Thinking é uma abordagem criativa, que utiliza as estratégias dos designers, por meio de métodos e processos baseados na empatia (foco no ser humano), para abordar problemas e propor soluções. O Design Thinking busca diversos ângulos e perspectivas para solucionar os problemas entregando como resultado, não apenas uma, mas múltiplas soluções inovadoras. Esta técnica é maximizada por meio da realização do trabalho em equipes multidisciplinares de forma colaborativa.

A metodologia do Design Thinking é normalmente dividida em 4 a 7 “fases” e essas fases são usualmente representadas pelo duplo diamante. O duplo diamante representa os processos de divergência e convergência das proposições feitas pelos participantes das equipes de trabalho, isto é, na fase em que se há divergência o objetivo é buscar o máximo de possibilidades e nenhuma ideia é ruim nem deve ser descartada, para tanto uma técnica muito utilizada nessa fase é o “*brainstorming de ideias*”. Já

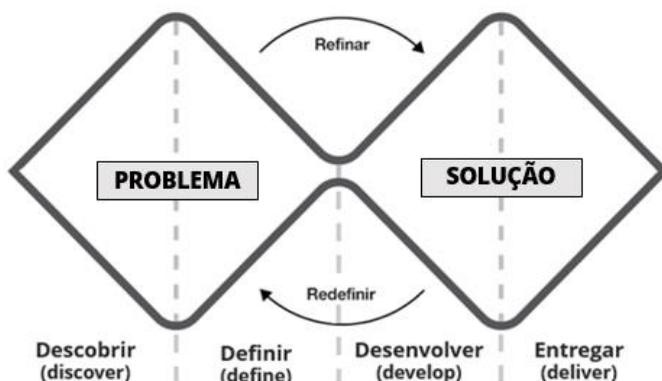




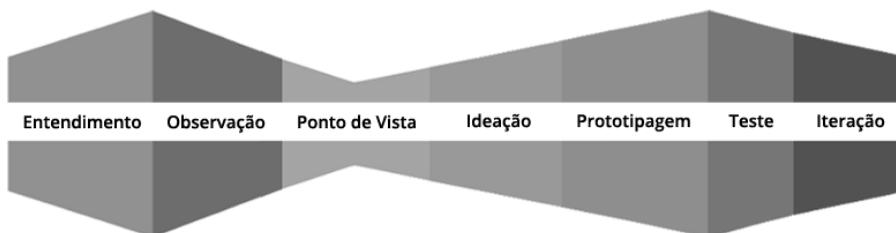
na fase de convergência, busca-se avaliar a viabilidade das ideias propostas e, por meio de critérios definidos para a priorização, definir uma única proposição.

O design thinking trabalha ainda separadamente problema e solução: no primeiro diamante o foco é o problema e no segundo diamante o foco é a solução. O duplo diamante mais utilizado atualmente, sobretudo na gestão de projetos, é o de 4 fases e o diamante de 7 fases é o considerado como o mais completo.

DUPLO DIAMANTE - 4 FASES



DUPLO DIAMANTE - 7 FASES





165. Detox Digital

Detox Digital refere-se a um período de tempo em que uma pessoa se abstém voluntariamente de usar dispositivos eletrônicos/digitais, como celulares, computadores e redes sociais. O Detox Digital é um contraponto ao FOMO, sigla para *“Fear of missing out”* que se refere ao *“medo de estar perdendo algo”* ou *“medo de estar por fora”* e diz respeito a ansiedade e ao stress causado pelo vício das redes sociais.

O termo pode ser utilizado para se referir tanto a um período do dia em que a pessoa fica longe do celular e das redes digitais, como por exemplo, quando chega em casa, ou para um período sabático em que a pessoa passa uma período maior de tempo (uma semana, um mês ou até mesmo um ano) longe do mundo digital.

Um estudo realizado nos Estados Unidos avalia que 5% das pessoas expostas diuturnamente ao sinal de wifi, pode desenvolver alergia – condição denominada Hipersensibilidade Electromagnética (EHS) e prevê que melhora no quadro quando estas pessoas fazem o detox digital. Esse conceito se popularizou com o filme filipino *“Alérgica a wi-fi”* produzido pela Netflix.

166. DevOps

Devops é um termo formado pela união das palavras em inglês *“devlopment”* e *“operations”* e se refere a um conjunto de práticas para comunicação, colaboração e integração entre as equipes de desenvolvimento e de operações de uma empresa de tecnologia.

63 64

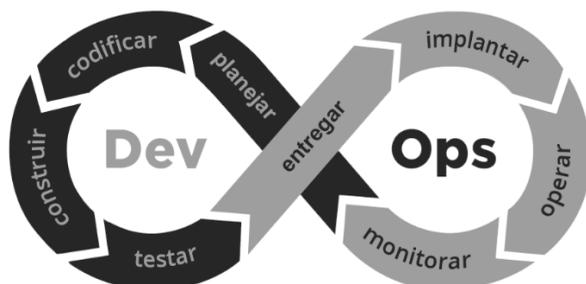




Antes do DevOps, um software, uma plataforma web ou mesmo um aplicativo para celular ficava muito tempo em produção pela equipe de desenvolvimento e só então era entregue a equipe de operações que deveria procurar por erros, configurar e implementar o código para uso dos consumidores finais.^{63 64}

A metodologia DevOps torna esse processo mais ágil, fragmentando a entrega dos desenvolvedores, transformando o processo entre os desenvolvedores e operadores em algo mais contínuo e automatizado, diminuindo significativamente o tempo para entrega do produto final nas mãos do cliente.^{63 64}

ETAPAS DA METODOLOGIA DEVOPS



Fonte: Traduzido de Mandic⁶⁵

167. Down Round

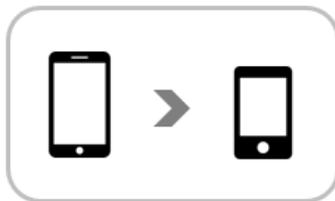
Down Round é o termo utilizado para se referir quando um round de investimento de uma empresa acontece com o valuation inferior ao valuation utilizado no round anterior. Isso acontece quando se superestima o valuation de uma empresa.





168. Down Sell

Down-sell consiste em uma técnica de vendas cujo objetivo é recuperar um cliente que está desistindo de comprar um produto por meio da oferta de um outro produto mais barato e/ou com menor qualidade do que o negociado inicialmente visando fechar o negócio e diminuir o churn da empresa. Essa técnica é muito aplicada pelas empresas de telefonia, internet e tv a cabo, quando o cliente liga para cancelar o plano vigente, a empresa oferece um plano menor que até então não era possível optar por ele.^{40 41}

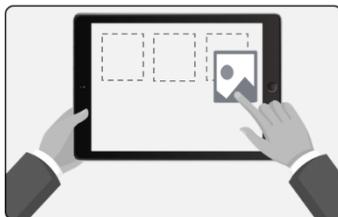


169. Drag Along

Drag Along é uma cláusula contratual que exige que os sócios minoritários vendam suas ações quando o sócio majoritário o faz. O objetivo é fazer com que, em uma venda da empresa, o comprador adquira 100% da empresa.

170. Drag and Drop

Drag and drop é uma funcionalidade muito comum nos produtos digitais. Diz respeito a possibilidade de um usuário “pegar” um objeto e “soltar” ele em um local diferente. Por exemplo, quando uma pessoa organiza a tela inicial do celular arrastando e soltando os ícones dos aplicativos para coloca-los na ordem de sua preferência.





171. Dragão

Dragão é um termo utilizado para se referir a startups que levantam mais de US\$ 1 bilhão em apenas um round de investimento⁶⁶ ou a uma startup que retorna o valor de um fundo de investimento inteiro ao ser vendida⁶⁷ ou ainda dragão também pode se referir as empresas que valem US\$ 1 trilhão ou mais, assim como a Apple e a Amazon.⁶⁸

172. Dragon Dreaming

Dragon Dreaming é uma metodologia lúdica, baseada na sabedoria indígena do oeste da Austrália Aborígene, desenvolvida pelo australiano John Croft para desenhar e realizar projetos criativos, colaborativos e sustentáveis com alto engajamento dos participantes. Tem como base três princípios: crescimento pessoal, construção de comunidade e servir a Terra (no sentido de minimizar os impactos ambientais). Possui quatro etapas – Sonhar, Planejar, Realizar e Celebrar –, de acordo com o site oficial do Dragon Dreaming, a metodologia possui ao todo 120 processos e para aplicá-la existem facilitadores, ou seja, pessoas que foram treinadas para conduzir o método.^{69 70 71}

173. DRE

Demonstração do Resultado do Exercício, também conhecida como DRE, é um documento contábil que confronta despesas e receitas e é utilizada para verificar a saúde financeira de uma empresa por meio de seu resultado líquido no período, ou seja, ela mostra qual lucro (ou prejuízo) da empresa no período.





Segundo o artigo 187 da Lei 6.404/1976 (Lei das Sociedades por Ações) a Demonstração do Resultado do Exercício tem como objetivo principal apresentar de forma vertical resumida o resultado apurado em relação ao conjunto de operações realizadas num determinado período, normalmente, de doze meses. O termo “*resultado*” é utilizado para se referir ao lucro ou prejuízo obtido pela empresa.

174. Drone

Drone é o termo utilizado para se referir às aeronaves não tripuladas e que, portanto, são autônomas ou controladas por controle remoto, permitindo a realização de inúmeras tarefas.^{72 73}



Os Drones podem carregar outros dispositivos embarcados como câmeras, permitindo o monitoramento aéreo e até mesmo defensivos agrícolas para serem dispensados nas lavouras.^{72 73}

Drone é uma palavra em inglês, que em tradução literal significa zangão, utilizado em alusão ao barulho do animal. Em português, pode ser chamado também de VANT, acrônimo para veículo aéreo não tripulado.^{72 73}

175. Due Diligence

Due Diligence é a fase onde as startups e seus projetos são analisados pelos investidores para avaliar os riscos e determinar se vale a pena o investimento.

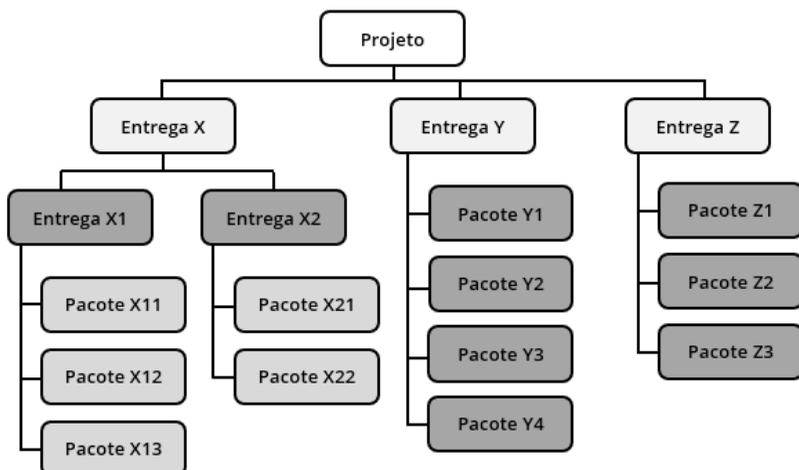




176. EAP ou WBS

EAP, Estrutura Analítica do Projeto, ou, em Inglês, Work Breakdown Structure – WBS é uma ferramenta para gestão de projetos que se baseia na divisão das atividades (pacotes de trabalho) e das entregas em partes menores.

EXEMPLO DE REPRESENTAÇÃO GRÁFICA DE UMA EAP – ESTRUTURA ANALÍTICA DO PROJETO



Fonte: Task Plan Gerenciamento ⁷⁴

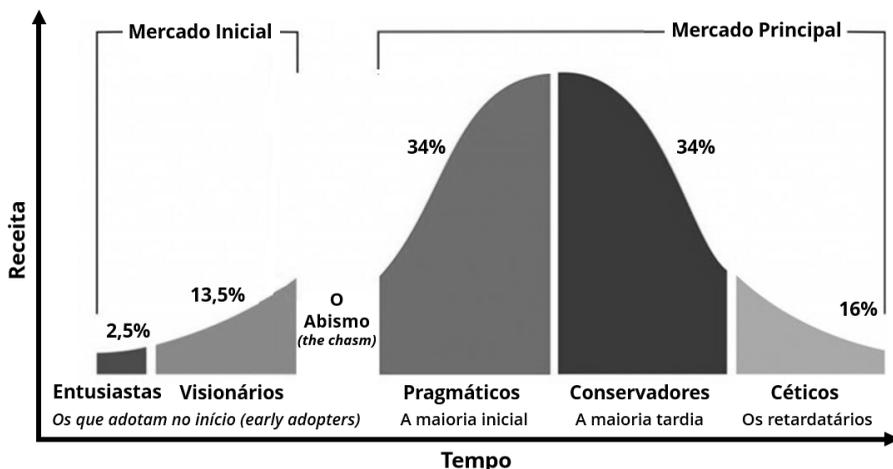
177. Early Adopters

Early Adopters são os primeiros usuários de uma tecnologia, são os clientes dispostos a testar a tecnologia ainda que ela não esteja pronta e, o mais importante, são aqueles que irão dar os primeiros feedbacks sobre o produto.





CICLO DE ADOÇÃO DE NOVOS PRODUTOS PELOS CONSUMIDORES EARLY ADOPTERS



Fonte: Rogers, 1962. ⁷⁵

178. Early Stage

Early Stage é o nome dado ao estágio das startups que ainda estão em fase de “validação”, isto é, que ainda não possuem um produto ou serviço com modelo de negócios definido e vendendo no mercado, ou seja, estão na fase inicial das operações.

179. Early Stage Financing

Early Stage Financing é o termo utilizado para se referir ao primeiro financiamento que uma empresa recebe, antes mesmo de possuir clientes ou produto, ou seja, quando a empresa ainda não gera receitas.





180. EBITDA

EBITDA é a sigla em inglês para Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. Em português é conhecido como “LAJIDA” e significa “*Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização*”. De forma prática, o EBITDA representa o quanto uma empresa gera de recursos apenas com suas operações, desconsiderando os efeitos financeiros e dos impostos. É um indicador financeiro muito utilizado por empresas de capital aberto e analistas de mercado.⁷⁶

181. E-commerce

E-commerce, comércio eletrônico, comércio virtual ou venda não-presencial, são termos utilizados para se referir a comercialização de produtos e serviços pela internet, onde as transações são realizadas via dispositivos eletrônicos, como computadores, tablets e smartphones. Esse tipo de comércio pode ocorrer por meio de lojas virtuais, marketplaces, vendas nas redes sociais e, até mesmo, vendas por e-mail marketing.⁷⁷

182. Edtech

Edtech vem da união das palavras em inglês education (educação) e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que se utilizam da tecnologia sob a forma de produtos, aplicativos e ferramentas para criar um processo de educação online mais dinâmico, atrativo e efetivo, melhorando o processo de aprendizagem.





183. Educação 4.0

O conceito de Educação 4.0 é o termo utilizado para se referir ao futuro da educação, conforme dados apresentados no The Global Summit 2017. Este conceito faz referência direta à quarta revolução industrial, remetendo a um cenário em que a uma educação passa a incorporar conceitos das novas tecnologias como linguagem computacional, internet das coisas, inteligência artificial, big data, robôs, entre outras, de forma a dinamizar os processos e revolucionar a educação.^{78 79 80}

O termo 4.0 faz menção ao uso da internet inteligente que propõe que os conteúdos disponibilizados na internet se tornarão cada vez mais personalizados e interativos.^{78 80}

Dentro do conceito de Educação 4.0, a principal transformação que está acontecendo baseia-se no conceito Learning by doing, que traduzido para o português significa aprender fazendo, por meio da experimentação, projetos, testes, vivências e muita "mão na massa".⁷⁹

Essa revolução já começou com a utilização de sistemas para gestão escolar, uso de tablets, incorporação de disciplinas de computação e educação maker e outras tecnologias dentro da escola.⁷⁸

184. Effectuation

Effectuation é uma forma de pensar o empreendedorismo criada por Saras Sarasvathy, professora da Darden School of Business. Esta abordagem é oposta a lógica tradicional de sucesso em que se busca-se uma ideia brilhante, prova-se que há mercado, cria um ótimo plano de negócios, visando captar





investimento e só então inicia-se o negócio. No Effectuation, utiliza-se o conceito de “aprender fazendo”, ou seja, as metodologias são colocadas em prática à medida que os problemas surgem.

Os princípios de effectuation, que servem para guiar o pensamento do empreendedor, são cinco: pássaro na mão (bird in hand), perda acessível (affordable loss), colcha de retalhos (patchwork quilt), limonada (lemonade) e piloto do avião (pilot in the plane).

- **Pássaro na Mão** – comece com o que você tem, use o que está ao seu controle – quem é você, o que você sabe, quem você conhece.
- **Perda Acessível** – Invista apenas o que você pode perder enquanto valida seu negócio.
- **Colcha de Retalhos** – Forme uma rede de contatos que te ajude a conquistar o que você deseja, encontre as pessoas que te ajudarão.
- **Limonada** – Se a vida te dá limões, faça uma limonada. Use os recursos que você tem para construir o seu projeto.
- **Piloto de Avião** – Vem do conceito de ajudar a cocriar o futuro em vez de tentar prevê-lo. Não espere os feedbacks, use o seu produto, descubra como deixa-lo mais atraente!

No mundo, a Airbnb e a startup mais famosa que utilizou o conceito de Effectuation para desenvolver o negócio. No Brasil, a Fundação Estudar, a partir do programa Liderança Na Prática, é a principal disseminadora da metodologia.





185. Elevator Pitch

Elevator Pitch (ou Discurso de Elevador) é uma apresentação rápida desenvolvida para mostrar aos potenciais investidores ou clientes o projeto de uma startup, geralmente o tempo da apresentação é de 30 segundos a 1 minuto, portanto a analogia ao elevador: imagine que o empreendedor encontre com um potencial cliente ou investidor no elevador e tenha o curto espaço de tempo de subir ou descer para apresentar seu negócio.

186. E-mail marketing

E-mail marketing ou publicidade por correio eletrônico é o nome dado a comunicação entre uma empresa e seus clientes ou potenciais consumidores por e-mail. A empresa utiliza o e-mail como uma ferramenta de marketing, podendo divulgar novos produtos e serviços, bem como promoções dos já existentes e até mesmo fazer pesquisa de satisfação. As ferramentas digitais de automação de e-mail marketing permitem analisar os resultados dos e-mails enviados por meio de relatórios e análises gráficas.

187. Employer Branding

O termo Employer Branding vem do inglês e diz respeito a estratégia de uma empresa para que a sua marca seja reconhecida como um bom local de trabalho.

Assim como uma empresa desenvolve ações de “branding” para manter e conquistar novos clientes para seus produtos e/ou serviços, uma empresa realiza o chamado “*empolyer branding*” quando pretende fortalecer a sua marca empregadora para manter os profissionais atuais e atrair novos talentos.^{81 82}





A estratégia, portanto, quando bem executada, leva a empresa a ser vista como uma ótima opção de carreira tanto para os profissionais atuais, que se esforçam para permanecer e crescer profissionalmente, como para os novos profissionais, uma vez que passa a atrair cada vez mais candidatos qualificados para as vagas abertas.^{81 82}

188. Empreendedor

É aquele que cria e gerencia projetos (Fábio Fowler, 1997). É uma pessoa apta a transformar seus sonhos em realidade, inovando, diferenciando, aproveitando oportunidades com sabedoria e do ambiente em que se encontra (Giane Santos, 2004).

189. Empreendedor de Palco

Empreendedor de Palco é o termo utilizado para se referir àquelas pessoas que realizam palestras, escrevem livros e executam outras ações para difundir o empreendedorismo sem nunca ter aplicado os tais ensinamentos em um negócio real. Os empreendedores de palco geralmente usam técnicas motivacionais, jargões e clichês, além de muitas palavras técnicas e em inglês. O empreendedor de palco geralmente apresenta uma *“fórmula mágica”* para o sucesso e compartilha conhecimentos que não condizem com a realidade e os desafios do dia a dia de um empreendedor.^{83 84}

190. Empreendedor Serial

Empreendedor Serial é um empreendedor que cria diversos negócios um após o outro. É àquele empreendedor apaixonado pela jornada de tirar uma ideia do papel e que, portanto, assim





que desenvolve um negócio e este atinge o sucesso financeiro, vende este negócio e começa um novo a partir do zero. Esse empreendedor também pode ter fracassos no meio do caminho, porém, ele vê essas fases apenas como aprendizado e como um impulso para começar outro negócio.

191. Empreendedorismo

Disposição ou capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos, serviços, negócios. Iniciativa de desenvolver novos negócios ou implementar mudanças em empresas já existentes, normalmente que envolvem inovação e riscos. Conjunto de características do comportamento de um indivíduo. Estilo de vida proativo. Transformar sonhos em realidade. Tirar a bunda da cadeira.

192. Empretec

Empretec é um seminário vivencial que testa e potencializa o comportamento empreendedor. Uma imersão completa com método interativo e prático conduzido por facilitadores especialmente capacitados, que proporciona mudança e superação de resultados. É uma iniciativa global da ONU para o fomento ao empreendedorismo e, no Brasil, é coordenado pelo SEBRAE.

193. Endomarketing

Endomarketing diz respeito à estratégia do marketing interno de uma empresa. “Endo” vem do grego e significa “ação interior ou movimento para dentro” e o termo “endomarketing” foi criado em 1990 por um brasileiro, o professor Saul Bekin, mestre em Gestão Estratégica e professor de escolas de MBA, como FIA e Ibmecc.^{85 86}





Portanto, endomarketing, é uma estratégia de marketing cujo foco são as ações internas da empresa. É também chamado de Marketing Interno e tem como objetivo promover a marca da empresa entre os colaboradores.^{85 86}

194. Enmeshment

Enmeshment (“*enredamento*” em português) é o termo cunhado por Salvador Minuchin e utilizado pelos psicólogos para se referir a relacionamentos em que os limites pessoais são difusos, permeáveis e pouco claros. O termo é amplamente utilizado para se referir a relacionamentos familiares e amorosos conturbados. No ambiente empresarial, o termo é empregado para se referir a situação em que uma pessoa passa a viver a maior parte da vida no escritório, trabalhando, fazendo exercícios, saindo com amigos de lá, de forma que tudo é tão intenso que o trabalho vira a identidade da pessoa e a pessoa vive para trabalhar, só fala sobre trabalho e respira trabalho, chegando a um ponto em que os limites entre as relações da vida pessoal e profissional se tornam borrados e a identidade da pessoa perde a sua importância.⁸⁷

195. Equity

Participação, título, direito, quota, ação. Equity é a representação da parte que uma pessoa física ou jurídica detém de uma empresa da qual é sócia. É representada pela quota (ou cota) nas Empresas Limitadas (Ltdas.), ou pela ação nas Sociedades Anônimas (S.A.).





196. Equity Crowdfunding

O Equity Crowdfunding é um mecanismo que possibilita que um conjunto de investidores financie empresas em troca de participação nelas (equity), diferente do crowdfunding tradicional que oferece recompensas (produtos ou brindes) em troca da contribuição.



O Equity Crowdfunding é regulamentado pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários). O investimento mínimo geralmente é de R\$ 1.000,00 a R\$ 2.500,00 dependendo da plataforma utilizada. Esse modelo de investimento visa solucionar o problema do “vale da morte” pela falta de investimento de risco no Brasil.

A Broota é a plataforma mais conhecida para aporte desse tipo de investimento. Um ponto de atenção é que, como uma startup pode chegar a ter dezenas ou centenas de investidores, é preciso ter uma boa gestão, uma vez que todos se tornam “sócios” da empresa.

197. Era Pós-Digital

A Era Pós-Digital é um conceito proposto pelo publicitário e administrador de empresas Walter Longo e que se refere a fase em que as pessoas já estão tão acostumadas com a internet que elas só notam a presença da conectividade quando ela falta. É uma nova era em que a tecnologia deixou de ser exclusividade para algumas pessoas e passou a fazer parte do cotidiano de toda sociedade, o acesso ao conhecimento foi democratizado e ao





meio digital passou a ser amplamente difundido. O conceito se refere ainda ao fato de que com a mudança da percepção da tecnologia digital como algo inédito para ser vista como uma *commodity*, muda também a forma como as empresas se comunicam com seus consumidores.⁸⁸

198. ERPs

Enterprise Resource Planning (ERP) – são Sistemas (softwares / plataformas web) de gestão empresariais.

199. Escala Likert

A Escala Likert é a escala mais utilizada em pesquisa de opinião atualmente. Criada pelo psicólogo norte-americano Rensis Likert na década de 1930, ela combina estatística e psicologia, especificando o grau de concordância com uma afirmação em cada pergunta da pesquisa. Usualmente são usados cinco níveis de respostas em cada item de um questionário.⁸⁹

O formato típico de um item Likert é:



É comum também encontrar a Escala Likert com 10 níveis “de 0 a 10, quanto você recomenda a nossa empresa?” ou 4 níveis, quando se pretende remover o elemento neutro “*indiferente*” e forçar o consumidor a dar uma opinião positiva ou negativa sobre os questionamentos.⁸⁹

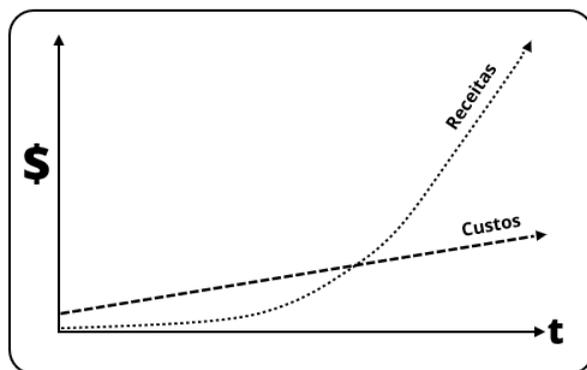




200. Escalabilidade

Significa crescer, sem que isso influencie na qualidade da entrega ou no modelo de negócios. Crescer em receita e em custos em proporções diferentes. Isso fará com que a margem seja cada vez maior, acumulando lucros e gerando cada vez mais riqueza. Negócios digitais tendem a ter facilidade em se tornarem escaláveis, pois com um pequeno aumento nos custos conseguem atender milhares de usuários a mais.

GRÁFICO RECEITA X TEMPO DE UMA STARTUP



201. eSports

O termo eSports, do inglês, electronic sports e, em português, esportes eletrônicos, se refere as competições de jogos eletrônicos, principalmente as profissionais, disputadas por participantes de diferentes times, ligas ou equipes. As disputas podem ocorrer em computadores, smartphones e consoles, como Play Station e Xbox. Dentre os jogos mais conhecidos estão Fortnite, League of Legends (LoL), Counter-Strike (CS), Call of Duty e Dota 2.⁹⁰





202. Espuma

Espuma no universo do empreendedorismo é uma gíria utilizada para se referir àquilo que aparece muito, mas que na realidade é frágil e se desmancha fácil, que não tem uma infraestrutura por trás. O termo pode ser utilizado para se referir tanto a pessoas como projetos e experiências. Por exemplo, uma pessoa que se intitulou especialista após um curso de final de semana e passou a se apresentar como um guru daquele assunto.

203. Estado de flow

Estado de flow é o termo utilizado para se referir ao estado emocional de uma pessoa quando está possui atenção plena na atividade que está realizando, ou seja, na qual nada mais importa, e ela mantém um grau de concentração absoluta. É retratado pela sensação de que estava tão imerso em uma atividade concreta que se perdeu a noção do tempo.

204. Estratégia 5/25

A estratégia 5/25 é um conceito desenvolvido pelo investidor norte-americano Warren Buffett, que possui uma fortuna estimada em cerca de US\$ 70 bilhões, para priorização dos objetivos de carreira que uma pessoa deseja atingir, permitindo que ela foque em executar atividades realmente estratégicas, gerencie melhor seu tempo e alcance esses objetivos. Essa estratégia consiste de 3 etapas: ^{91 92}

Etapa 1: Escrever em uma folha de papel 25 objetivos que se tem para a carreira.

Etapa 2: Fazer um círculo em torno dos 5 objetivos mais importantes.

Etapa 3: Focar nos 5 objetivos circulados e esquecer o restante.





205. Equipe (ou Solopreneur)

Equipe é o termo utilizado para se referir ao “time de fundadores” de uma startup formado de uma única pessoa. Pode ser chamado também de Solopreneur que é um acrônimo, em inglês, formado pela palavra solo e pelo sufixo da palavra entrepreneur (empreendedor), utilizado para definir uma pessoa que abre e toca um negócio sem sócios e/ou funcionários, ou seja, sozinho. Embora possa parecer mais uma gíria do universo do empreendedorismo, o neologismo, foi adicionado oficialmente em setembro de 2019 ao dicionário americano Merriam-Webster.⁹³

Esse termo se torna relevante, uma vez que segundo a GEM (Global Entrepreneurship Monitor), aproximadamente 53% dos empreendedores brasileiros atuam por conta própria (sem cofundadores, funcionários ou previsão de contratação).⁹³

206. Exit

Conhecido como “ponto de saída”, o *exit* é o momento em que um sócio ou investidor troca sua participação societária na empresa por uma quantia de dinheiro normalmente maior do que a aportada inicialmente, obtendo lucro sob o investimento. Realizar o exit, isto é, vender seu percentual da empresa, recuperar o investimento e obter lucro, é a meta para a maioria dos investidores quando aportam dinheiro em uma startup.

207. Fakenews

Fake News são notícias falsas publicadas por veículos de comunicação, seja televisão, jornal impresso ou mídia online,





como se fossem informações reais. Geralmente são publicadas com manchetes sensacionalistas, exageradas ou evidentemente falsas para chamar a atenção e implantar ideias erradas na mente das pessoas.

208. FashionTech

Fashiontech é uma categoria de startups que utiliza a tecnologia para desenvolver soluções inovadoras para o mercado de moda.

209. Features

Feature vem do inglês *“característica”* e, no ecossistema empreendedor, se refere a uma funcionalidade que um produto possui. Normalmente, as features são utilizadas para se referir a produtos digitais. De forma mais prática, diz respeito a uma ação ou interação que pode ser executada por um usuário com o produto. Por exemplo, o whatsapp possui diversas features como enviar uma mensagem de texto, enviar um arquivo, enviar uma imagem, enviar uma mensagem por voz, criar um grupo, entre outras.

210. Feedback

Feedback são avaliações e comentários feitos a um funcionário ou uma empresa sobre seu desempenho. Feedbacks podem ser positivos (elogios) ou negativos (críticas).

211. Feedforward

Feedforward significa não apenas comentar sobre o desempenho profissional de um funcionário, mas também dar ideias e orientações visando o seu desenvolvimento.





212. FemTech

Femtech (ou tecnologia feminina) é um termo criado a partir da junção dos prefixos das palavras em inglês female e technology e se refere a uma categoria de software, diagnósticos, produtos e serviços que tem como foco o uso da tecnologia na saúde e bem-estar das mulheres.^{94 95}

O termo foi criado pela dinamarquesa Ida Tin, fundadora e CEO de uma das primeiras e mais conhecidas Femtechs do mundo, a Clue, que possui um aplicativo de controle menstrual e de ovulação, utilizado por mais de 8 milhões de usuárias em 180 países.^{94 95}

213. Fênix

Segundo o governo do Reino Unido, phoenixing, or phoenixism é o termo utilizado para se referir a prática de realizar o mesmo negócio sucessivamente por meio de uma série de empresas que se tornam insolventes, isto é, que não possuem recursos para pagar suas dívidas em tempo hábil e que, normalmente, declararam falência. Ou seja, cada vez que isso acontece, os negócios da empresa insolvente são transferidos para uma nova empresa semelhante à Fênix, porém sem as dívidas da mesma. Sendo assim, Fênix, é a empresa cujo negócio renasce novamente em uma nova empresa sucessivas vezes, sem carregar as dívidas que tornaram a anterior insolvente.⁹⁶

Fênix também é o conceito utilizado para definir empresas com mais de 100 anos, que tiveram resiliência para se reinventar inúmeras vezes e sobreviver ao longo dos anos aos altos e baixos de um século de negócios, incluindo ataques de concorrentes,





abalos de líderes, crises financeiras e muito mais. O conceito é proposto por John Elkman, atual presidente da FIAT e sobrinho de Gianni Agnelli (que foi um empresário italiano e principal acionista da Fiat), durante o episódio *“How to Build Your Company to Last”* do Podcast Masters of Scale, dirigido e apresentado por Reid Hoffman, Cofundador do PayPal e fundador do LinkedIn.⁹⁷

214. Ferramentas Digitais

Ferramentas Digitais são sistemas de computador, também chamados de software, aplicativos, plataformas online ou ainda, sistemas embarcados que auxiliam na execução de demandas colaborativas. Podem ser direcionadas para uso pessoal, profissional ou educacional. Estas ferramentas permitem que ocorra a comunicação entre pessoas, empresas ou máquinas do mundo inteiro em milésimos de segundo.⁹⁸

As ferramentas digitais quando utilizadas no ambiente profissional promovem agilidade e segurança na execução das atividades, otimizam os fluxos de trabalho e aumentam o desempenho dos funcionários. Skype, Google Drive, Trello e Slack são exemplos clássicos de ferramentas digitais. Entretanto, qualquer software que permita o trabalho colaborativo, como os de automação de marketing e de CRM, podem ser considerados ferramentas digitais.⁹⁹

215. FFF – Family, Friends and Fools

FFF significa família, amigos e *“tolos”*. É o primeiro investimento que o negócio recebe, ajuda a sobreviver por alguns meses quando a ideia ainda está em estágio inicial e pode ou não envolver participação (equity) da empresa.





O valor negociado normalmente vai até R\$ 100 mil e o equity é negociado caso a caso. Em muitos casos, acaba sendo apenas um empréstimo de um familiar, amigo ou ex-colega de trabalho aos fundadores da startup.



216. Field Sales

Field Sales é o processo de vendas externo de uma empresa em que o vendedor vai a campo visitar o cliente. Esse processo é comum em vendas de alta complexidade, principalmente nos modelos de negócio B2B, pois são soluções com um ticket médio elevado e com processo de negociação mais longo. Nesses casos, é bastante comum que ambas as partes prefiram negociar “cara a cara” com direito ao aperto de mão no final. ^{100 101 102}

217. Fintech

Fintech vem da união das palavras em inglês financial (finanças) e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que trabalham com produtos e serviços financeiros (meios de pagamentos, crédito, investimentos, gestão financeira, inclusão e educação financeiras e segurança da informação) que se diferenciam pelas facilidades proporcionadas pela tecnologia e, com efeito, pela internet.

218. Fluxo de Caixa

Fluxo de caixa é o controle da movimentação financeira (entradas e saídas de recursos financeiros), em um período determinado, de uma empresa.





219. Follow-on

Follow-on é o termo utilizado para se referir a um segundo investimento feito por um investidor ou fundo de investimento que já aportou um investimento anterior em uma startup. Geralmente, nesse segundo investimento a startup já está em um estágio mais avançado e o aporte pode estar vinculado ao cumprimento de determinadas metas ou critérios previamente estabelecidos. Um follow-on também pode acontecer quando uma startup já recebeu investimento e fica sem dinheiro em caixa e o investidor precisa fazer um novo aporte para segurar os gastos até que a startup receba um novo round de investimento.^{103 104}

220. Follow-up ou Fup

Follow-up é o termo utilizado para se referir ao acompanhamento do andamento de tarefas determinadas em alguma conversa, reunião ou solicitação.

221. FOMO

A sigla FOMO é o acrônimo para o termo em inglês “Fear of missing out”, em português *“medo de estar perdendo algo”* ou *“medo de estar por fora”* e diz respeito a ansiedade e ao stress causado pelo vício das redes sociais ou aplicativos de mensagens. O FOMO é uma síndrome psicológica descrita inicialmente no ano 2000 pelo estrategista de marketing Dan Herman. Anos depois, foi definido por Andrew Przybylski e Patrick McGinnis como *“o medo de que outras pessoas tenham boas experiências que você não tem”*. O FOMO é uma consequência grave do uso da tecnologia, podendo causar inúmeras doenças, inclusive a depressão.^{105 106}





222. FoodTech

FoodTech é a intersecção entre as palavras em inglês “*food*” (comida) e “*technology*” (tecnologia) e se refere a qualquer tecnologia aplicada às formas de se produzir, vender, distribuir e servir os alimentos.

223. Founder

Founder, ou fundador(a) em português, é aquele(a) sócio(a) da startup/empresa que criou o negócio. Uma startup pode possuir mais de um founder, nesse caso eles são chamados de co-founders.

224. Framework

Framework é uma estrutura de apoio em torno da qual algo pode ser construído.

No universo de TI, framework é um template com diversas funções que podem ser usadas pelo desenvolvedor. Com ele, é possível otimizar o tempo reproduzindo a mesma função em diferentes projetos, auxiliando em um gerenciamento ágil de projetos.

No universo startupês, framework são ferramentas que suportam o desenvolvimento das startups como Mapa da Empatia para entender o segmento de clientes, Design Thinking para definir problema e solução, Job to be Done para construção de uma proposta de valor e Business Model Canvas para definir o modelo de negócios.





225. Framework de Aprendizagem de Pilotos

O Framework de Aprendizagem de Pilotos é uma ferramenta desenvolvida pela consultoria de inovação Innoscience com o objetivo de suportar profissionais de grandes empresas e fundadores de startups a planejarem e executarem projetos-pilotos de forma efetiva. A metodologia foi elaborada com base em conceitos já consolidados na área de inovação propostos por nomes como Clayton Christensen, Alex Osterwalder, Eric Reis e Michael Schrage. O framework é estruturado em nove blocos e permite estruturar os pilotos de forma ágil e assertiva. Uma descrição mais detalhada da metodologia pode ser lida em artigo publicado na revista MIT Sloan Management Review Brasil.¹⁰⁷

FRAMEWORK DE APRENDIZAGEM DE PILOTOS



Fonte: Carlomagno, 2019.¹⁰⁸





226. Franquia

Franquia, franchising ou franchise é um modelo de negócio por meio do qual um franqueador (o detentor da marca) vende uma licença por meio da qual cede ao franqueado (o que comprou a licença) o direito de uso da sua marca, geralmente já consolidada, testada e padronizada, bem como direito de uso das patentes, infraestrutura, know-how e direito de distribuição exclusiva ou semiexclusiva de produtos ou serviços. O franqueado investe e trabalha na franquia. O franqueado deve ainda pagar parte do faturamento ao franqueador sob a forma de royalties.

227. Freelancer

Freelancer, freela ou frila, é o termo que vem do inglês utilizado para se referir ao profissional autônomo que executa serviços por um período determinado de tempo. Um Freelancer pode ser contratado tanto por pessoas físicas como por pessoas jurídicas e pode trabalhar em diversos negócios e projetos ao mesmo tempo. Os Freelancers trabalham por projetos e geralmente são profissionais como designers, redatores, fotógrafos, jornalistas, programadores, profissionais de marketing digital, entre outros. Os Freelancers podem trabalhar alocados dentro das empresas, em coworking e espaços compartilhados em diversas partes do mundo ou até mesmo em sua própria residência por meio do chamado home office (ver definição de home office).¹⁰⁹

228. Freemium

Freemium é um modelo de negócio híbrido entre o modelo gratuito e pago, em que um produto ou serviço digital, como software, jogos ou aplicativos, é oferecido gratuitamente com





apenas algumas funcionalidades e um valor em dinheiro é cobrado para aqueles usuários que desejam obter recursos adicionais.

229. Fulfillment

Fulfillment é o termo logístico utilizado para se referir a todos os processos envolvidos na operação de um e-commerce desde o recebimento do pedido do cliente até a entrega do produto. Entender o fulfillment é essencial para reduzir os custos e aumentar a competitividade das lojas virtuais.³¹³

230. Fundo de Investimento

Fundo de Investimento é uma estrutura formal de investimento coletivo, por meio da qual diversos investidores podem colocar seus recursos para investir de forma conjunta em startups ou empresas. Cada investidor possui uma determinada participação no fundo, se diz então que o investidor possui “*cotas*” daquele fundo.^{110 111}

Os fundos podem ser abertos ou fechados. Os fundos abertos permitem o resgate do investimento em qualquer momento bem como entrada e saída de investidores ao longo do tempo, enquanto que nos fundos fechados o valor aportado só poderá ser resgatado quando encerrar o prazo de duração do fundo.^{110 111}

Os fundos de investimento podem ainda cobrar uma taxa de administração e devem obedecer às normas da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), uma entidade autárquica vinculada ao Ministério da Fazenda, bem como devem possuir um regulamento próprio.^{110 111}





231. Fundraising

Fundraising é um termo do inglês utilizado para se referir ao processo de captação de investimentos para uma startup. No jargão popular, significa “*levantar dinheiro*” para o negócio. O processo de fundraising engloba desde as etapas de preparo da startup até o processo de receber investimento em si. Ou seja, diz respeito tanto as estratégias de captação de recursos da uma startup, de acordo com a sua fase de crescimento, seu planejamento e seu “*valuation*”, como o processo de receber o aporte, que considera tanto as opções de investimento como os tipos de contrato e até mesmo a estruturação de um “*pitch deck*”.¹¹²

232. Funil AIDA

Funil AIDA é o acrônimo para Atenção, Interesse, Desejo e Ação e é o nome do funil utilizado na aquisição de novos clientes via marketing digital, desde o momento da apresentação da sua empresa até a conversão do usuário em lead qualificado.



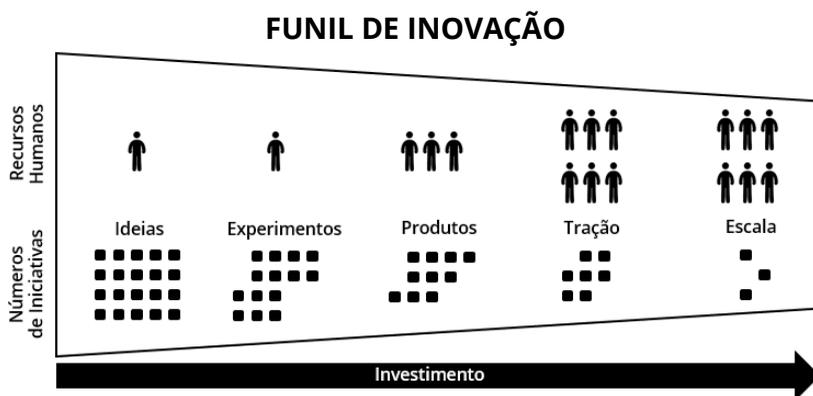


233. Funil de Inovação

O Funil de Inovação é uma ferramenta visual utilizada para demonstrar as etapas que de desenvolvimento de um novo processo ou produto em uma empresa já consolidada.

Inicialmente são levantadas as ideias que são analisadas em termos de viabilidade técnica, por meio da elaboração de protótipos, e de impacto no mercado, por meio de entrevistas com potenciais usuários. A seguir são construídos MVPs (Mínimos Produtos Viáveis) com as ideias que passaram pela primeira fase. Para as ideias que tiveram os MVPs validados, são desenvolvidos produtos que são distribuídos em pequena escala.^{113 114}

Os produtos que apresentam bons resultados a partir desta etapa recebem mais recursos financeiros e humanos para serem tracionados e assim que atingem um grande número de clientes e usuários, a empresa decide se irá iniciar processos de melhoria contínua como produto da própria empresa ou se irá criar uma nova área e até mesmo uma nova empresa para estes produtos e serviços, as chamadas “spin-offs”.^{113 114}



Fonte: Waengertner, 2018¹¹⁴

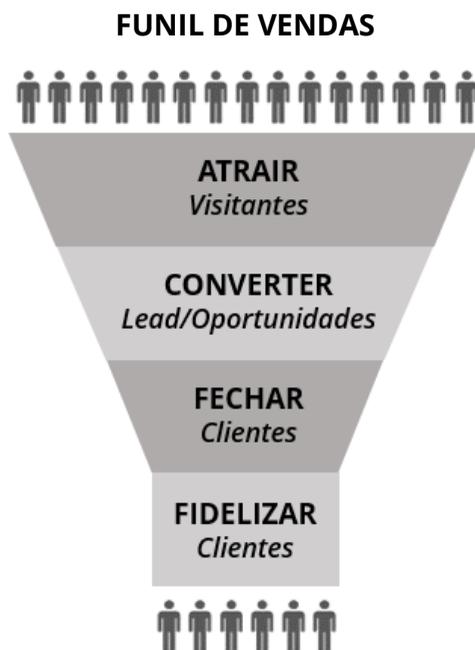




234. Funil de Vendas

O funil de vendas é o conjunto de etapas e gatilhos que tem como objetivo dar suporte à jornada de compras das personas de uma determinada organização. Geralmente as etapas tem como objetivo atrair visitantes, converter oportunidades, fechar a venda e fidelizar o cliente, tornando-o recorrente.

O termo funil é uma analogia onde muitas pessoas entram no topo e somente algumas chegam até o final, ou seja, tornam-se clientes. A parte mais larga do funil (atrair visitantes) é chamada de “*topo do funil*” e a parte mais estreita (fidelizar clientes) de “*fundo do funil*”. As demais partes constituem o “*meio do funil*”.





235. Funil de Vendas em Y

O Funil de Vendas em Y é o funil de vendas que considera tanto a aquisição de leads via Inbound Marketing como via Outbound Marketing e demonstra como cada um desses processos funcionarão tanto separados como em conjunto.



- Leads ainda imaturos são capturados | identificados (ex. landing pages) e enviados para adquirirem conhecimento (atração → blog | site | newsletter) para posterior conexão.
- Leads outbound identificados sem perfil de compra no momento, mas que possuem interesse pela empresa → newsletter (atração).
- ▨ Leads inbound com perfil de compra mas que possuem baixo engajamento com o conteúdo digital são enviados para prospecção (abordagem → outbound).
- ▨ Leads que são capturados pelo inbound e que demonstraram interesse, são enviados para conexão (abordagem).

Fonte: Outbound Marketing ¹¹⁵





236. Fusão

A fusão de empresas é o processo de união entre duas ou mais organizações que tem como resultado a formação de uma nova empresa. Essa operação normalmente aumenta do valor do negócio, devido a soma dos patrimônios empresariais. ¹¹⁶ Por exemplo, a fusão da Antarctica com a Brahma resultou na Ambev.

237. Gamificação

Gamificação, do inglês Gamification é uma técnica que consiste em utilizar jogos ou elementos deles (competição, cooperação, resolução de problemas, passar de fases, ganhar prêmios) em atividades e outros contextos fora do universo dos jogos, como na educação ou nos negócios. O objetivo é aumentar o engajamento e a produtividade dos participantes visando alcançar metas e objetivos.

238. Ganha-ganha

Ganha-ganha é o termo utilizado para se referir a uma situação, projeto ou negociação na qual se oferece benefícios buscando um bom acordo para todas as partes.

239. Gap

Gap significa lacuna e se refere a um espaço que ainda precisa ser preenchido ou desenvolvido.

240. Gateway de Pagamento

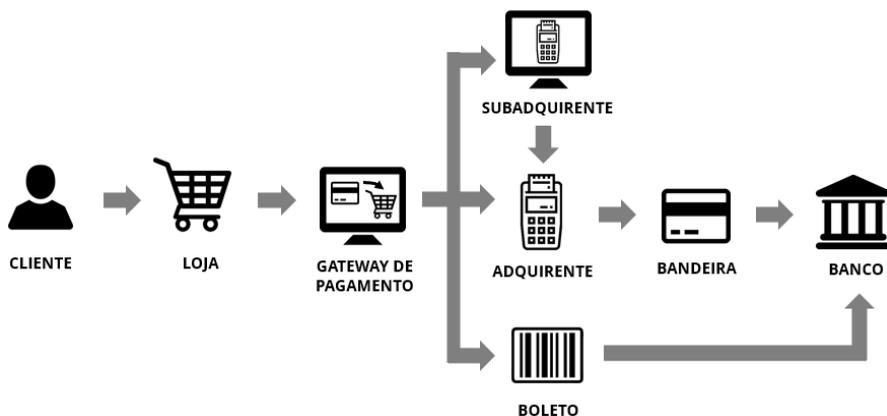
O Gateway é a infraestrutura técnica responsável pelo processamento do pagamento online. Ele é o concentrador dos serviços financeiros, podendo ser considerado o terminal de





cartão de crédito das lojas virtuais, assim como as maquininhas de cartão das lojas físicas. O Gateway de Pagamento processa as informações por meio de cartão de crédito, boleto ou débito em conta corrente, se conectando diretamente com os bancos, como também com as adquirentes e subadquirentes. Ou seja, é um sistema que já faz todo o trabalho de integração, seguro e homologação das bandeiras, permitindo praticidade e eficiência na cobrança dos e-commerces e marketplaces.

FLUXO DE PAGAMENTO POR MEIO DE UM GATEWAY DE PAGAMENTO



Fonte: adaptado de Vindi⁶ e Moneto¹¹⁷

Quando a venda é realizada por meio de um gateway, o repasse dos valores ao lojista é feito pela própria adquirente ou subadquirente. A principal diferença entre os gateways de pagamento e as subadquirentes é que o pagamento pode ser feito no próprio site do lojista, aumentando assim a conversão das vendas online. As adquirentes e subadquirentes podem ter





Gateways de Pagamento integrados: a Pagar.me, por exemplo, é integrante do grupo Stone (adquirente). A Moneto (subadquirente), também possui um Gateway de Pagamento com o mesmo nome e, assim como a Stone, também oferece maquininhas para efetuar as compras nas lojas físicas.

241. Gatilhos mentais

Gatilhos mentais são estímulos que levam as decisões que o nosso cérebro toma no chamado “piloto automático”, pois, dado o número de decisões que temos que tomar todo dia, se fizéssemos isso de forma consciente, poderíamos chegar a um estado de esgotamento mental. Eles estão sendo cada vez mais estudados, pois uma vez que uma empresa consiga estimular os gatilhos mentais, ela pode ser bem mais efetiva em suas ações de marketing e influenciar diretamente na tomada de decisão de compra de uma pessoa.

Alguns dos gatilhos mais utilizados são a escassez (produto esgotado, deixe seu e-mail para saber quando chegará mais), urgência (edição limitada), novidade (seja o primeiro a ter o super incrível produto xyz) e prova social (todo mundo tem, você também precisa ter).

242. Geração Alpha

É o termo utilizado para se referir àqueles que nasceram após 2010. São àquelas crianças que desde pequena já tinham um acesso à um celular, tablet ou computador. Essa geração ainda não está definida, podendo ser chamada em alguns casos de geração M (de mobile). Alguns acreditam que ela poderá se fundir





com a Geração Z, outros que as gerações possuem características bem distintas.

243. Geração X

É o termo designado para identificar as pessoas nascidas de 1960 a 1980, são os filhos dos Baby Boomers, são pessoas que viram nascer o computador, a internet e o celular. O termo teve origem anterior, em 1950 com o fotógrafo Robert Capa, mas solidificou-se apenas quando foi empregado com o objetivo de classificar a geração de adolescentes nascidos a partir de 1960, que eram considerados muito rebeldes para os padrões de então. Eles apresentavam comportamentos não usuais para a época, como *“não acreditar tanto em Deus”*, ou *“fazer sexo antes do casamento”*.

Essa geração vivenciou no Brasil acontecimentos como as *“Diretas já”* e o fim da ditadura. É possível encontrar no mercado de trabalho, profissionais dessa geração bem-sucedidos, com cargos muito bem remunerados e carreiras consolidados. Contudo, existe uma parte dessas profissionais que depois de conquistarem isso tudo decidiram *“chutar o balde”* e partir para carreiras menos tradicionais desde arte, gastronomia e até mesmo o empreendedorismo, sempre em busca de fazer daquilo que os fazem felizes. São os responsáveis pelo surgimento do termo *“a crise dos 40”*.

244. Geração Y

É o termo designado para identificar as pessoas nascidas de 1980 a 2000. São os filhos da Geração X e os netos da Geração Baby Boomer. Também são chamados de Geração Millennials por





nascem exatamente na mudança do milênio. São pessoas que em pouco tempo de vida já presenciaram os maiores avanços da tecnologia e quebras de paradigma nos ambientes de trabalho.

Nasceram em uma época em que a informação pode ser obtida *“just-in-time”* e, como consequência, se tornaram imediatistas e questionadores. Buscam um trabalho com propósito, com significado, possuem valores éticos muito fortes e priorizam o aprendizado e as relações humanas. Para eles a progressão de carreira é mais importante do que um salário alto e buscam empregos em que possam aprender, crescer e se desenvolver. Muitos prezam também pelo equilíbrio entre a vida pessoal e profissional, e se essas características não são atendidas, podem facilmente mudar de empresa.

245. Geração Z

É o termo designado para identificar as pessoas nascidas de 1990 à 2010. A data de nascimento varia de acordo com o autor que cita as gerações, sendo assim as Gerações Y e Z se sobrepõem e muito mais importante do que a data de nascimento, são as características das pessoas.

A Geração Z se refere àqueles que tem uma relação natural com a internet, são os chamados *“nativos digitais”*, pois ela já existia na época em que começaram a escrever. Mais do que apenas existir a internet em relação aos computadores, o termo se refere a possibilidade de acessá-la também por meio dos smartphones.

Também chamados de Centennials, os representantes da Geração Z, não conseguem imaginar viver em um mundo sem que





estejam conectados em um ambiente online e que a troca de informações seja instantânea. Muito ansiosos, no ambiente de trabalho são críticos e exigentes e tem dificuldade para respeitar hierarquias.

246. Gestor de Investimentos

No universo empreendedor, há investidores que preferem não aportar seu dinheiro diretamente nas startups, ou ainda, que preferem aportar em conjunto com outros investidores e diluir o risco investindo em mais de uma startup por vez. É como se fosse um grupo de pessoas que aposta em um concurso de loteria com vários jogos realizados em conjunto e uma destas pessoas fica responsável por acompanhar os sorteios e conferir os resultados.

O gestor de investimentos, gestor de fundos, administrador de carteira, gestor de ativos ou, ainda em Inglês, asset manager, é o profissional responsável pela gestão destas aplicações feitas pelos investidores no fundo de investimento.

247. Get out of the Building

Get out of the Building, termo também conhecido como “ir para rua”, é o termo utilizado para se referir ao fato de que o empreendedor deve estar em contato com o cliente o tempo todo, inclusive (e principalmente) durante a concepção da proposta de valor (ideia).

248. GitHub

GitHub é uma plataforma, utilizada por desenvolvedores, para hospedagem de código-fonte, principalmente para projetos em desenvolvimento. Como o GitHub possui controle de versão, ele





permite que programadores ou qualquer usuário cadastrado na plataforma, contribuam em projetos privados e/ou Open Source de qualquer lugar do mundo. A plataforma também é utilizada pelos desenvolvedores como forma de divulgação de seus trabalhos.

249. Ghostwriters

Ghost writer, ou “escritor fantasma” é o profissional pago para escrever texto oficialmente assinados por outras pessoas, ou seja, é aquele profissional que não recebe créditos de autoria pelo texto que escreveu, permanecendo anônimo. Geralmente, este profissional é procurado por atores, músicos, políticos e executivos famosos para escrever biografias, posts em blogs e discursos para solenidades. ^{118 119}

250. GMV

GMV (Gross Merchandise Value) é o total de vendas em reais que um marketplace transaciona em um período específico. Transação não significa receita! Em um marketplace, ocorrem diversas transações em que um cliente adquire um produto de um fornecedor. O marketplace geralmente cobra uma taxa por cada transação efetivada. Portanto, receita é a porcentagem do GMV (das transações) que o marketplace de fato fica.

251. Go for it

Go for it é uma expressão do inglês que significa “*Se jogue!*”, “*Vai fundo!*”, “*Segue em frente!*”. No universo empreendedor é utilizada para se referir àqueles que tem perfil empreendedor, ou seja, quem tem go for it é aquele que tira a bunda da cadeira, que segue em frente, que coloca a mão na massa e faz as coisas acontecerem.





252. Go Live

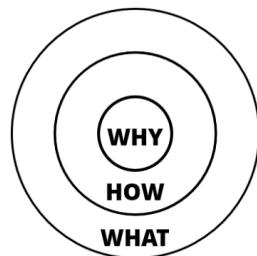
Go Live é um termo utilizado para se referir que aquele produto ou serviço está disponível para uso. Pode ser utilizado para o produto ou serviço da startup como um todo, por exemplo, *“quando é a data de go live?”*, ou seja, quando é a data de lançamento. Também pode ser utilizando para se referir ao tempo de setup que aquele produto ou serviço leva para ser disponibilizado após ser contratado. Bastante comum para softwares que utilizam o modelo de contratação SaaS. Ex: *“sem integração, o go live é imediato, com integração, o go live leva 1 mês”*.

253. Go to Market

A estratégia Go to Market é o planejamento de uma organização, utilizando recursos internos e externos, para colocar seu produto no mercado.

254. Golden Circle

Golden Circle é uma forma de vender uma ideia ou um produto, proposta por Simon Sinek, começa com o *“por quê”* você faz, passando para o *“como”* você faz e só no final, contando *“o quê”* você faz.



255. Google AdSense

AdSense é o serviço oferecido pelo Google no qual os donos de websites podem ganhar dinheiro exibindo anúncios de empresas, seja em texto, imagem ou vídeo. A exibição dos anúncios é administrada pela Google e o lucro obtido pelo dono do site é calculado com base na quantidade de cliques ou de visualizações dos anúncios exibidos.





256. Google Adwords

AdWords é o principal serviço de publicidade da Google e a sua principal fonte de receita (aproximadamente 96% do seu faturamento em 2018). Neste serviço, os donos de empresas podem configurar anúncios que serão exibidos em sites que possuam seu público-alvo potencial. Os anunciantes podem escolher o modelo de custo, entre eles, os mais comuns são: pagar um valor sempre que um anúncio é exibido (SÃO – Custo Por Mil impressões) ou pagar um valor sempre que um usuário clica em seu anúncio (CPC – Custo por Clique).

257. Google Analytics

Analytics é um serviço gratuito oferecido pelo Google no qual usuários donos de websites podem ter acesso à métricas importantes em relação ao acesso de usuários como por exemplo quantos usuários visitam seu site, em que período do dia esses usuários visitam, quanto tempo eles permanecem em cada página, etc.

258. GovTech

GovTech, formado pela união das palavras em inglês “*government*” e “*technology*”, é o termo utilizado para se referir as tecnologias fornecidas aos governos para aumentar a eficiência de suas operações internas. As GovTechs tem como objetivo a melhoria dos processos internos do governo, enquanto que as CivicTechs (ver o termo “CivicTech”) desenvolvem tecnologias que tem como foco os cidadãos.³¹





259. Growth Capital

Growth Capital (capital de crescimento, capital de expansão ou capital próprio de equidade) é um investimento do tipo Private Equity, o que significa que este investimento é feito quando a empresa já atingiu um estágio mais maduro, ou seja, ela já está consolidada no mercado e já possui uma reputação frente aos consumidores. O investimento de Growth Capital geralmente é feito como acionista minoritário. Esse investimento normalmente tem como objetivo apoiar a reestruturação ou a expansão das operações da empresa, a entrada em novos mercados ou financiar uma aquisição significativa sem mudar a estrutura societária de controle do negócio.

260. Growth Hacking

O Growth Hacking foi criado em 2010 por Sean Ellis e nada mais é do que o marketing orientado a experimentos, ou seja, o Growth Hacking é um processo que consiste de testes rápidos utilizando canais de marketing a fim de descobrir a forma mais eficiente de crescer um negócio. O Growth Hacking é utilizado principalmente por startups de tecnologia que visam aumentar a exposição de seus produtos e serviços e aumentar suas vendas por meio de estratégias de baixo custo, como SEO, análise de websites, experimentos A/B, entre outros, em vez de utilizar a mídia tradicional como televisão, jornais e rádio.

261. Growth Stage

É o nome dado ao estágio das startups que estão na fase de crescimento, isto é, possuem um produto ou serviço com modelo de negócios definido vendendo no mercado.





262. Growthaholic

Growthaholic é o termo cunhado pela consultoria de inovação ACE em 2013 para se referir àqueles que são viciados em crescimento, movidos por Inovação e empreendedores hardcore. É utilizado para designar o perfil de todos que trabalham na ACE, os chamados ACers. Growthaholics é ainda o nome dado a toda plataforma de conteúdo da ACE: newsletter, blogpost, podcast e, mais recentemente, a plataforma de aceleração on-line de startups.¹²⁰

263. Hackathon

Hackathon é uma maratona de programação que consiste em um período de tempo em que várias pessoas se unem para desenvolver um novo produto digital. Pode reunir além de programadores, designers e outros profissionais ligados ao desenvolvimento de softwares. Os principais tipos de hackathon são os que possuem como objetivo:

- Desenvolver um software que atenda a um fim específico;
- Promover inovações corporativas;
- Auxiliar o recrutamento de novos profissionais;
- Aumentar o engajamento em torno de uma ferramenta ou linguagem de programação;
- Elaborar melhorias nos serviços de uma empresa.

O botão “like” do facebook, por exemplo, surgiu após uma maratona de programação na empresa.





264. Hands on

Quando diz que uma pessoa é hands on significa que ela está pronta para atender qualquer necessidade da empresa, mas hands on também significa “*mão na massa*” ou “*aprender fazendo*”.

265. Hangout

É uma plataforma de videoconferência ao vivo que permite se comunicar por áudio e vídeo com outras pessoas e permite também que qualquer pessoa possa compartilhar sua tela de computador. O termo originou da ferramenta do google utilizada para realizar esse tipo de videoconferência: o “*google hangout*”. As pessoas passaram a utilizar “*vamos fazer um hangout?*”.

266. Hard-skills

Hard Skills são as competências técnicas e específicas para realizar um determinado trabalho. Por exemplo: o engenheiro X é muito bom em cálculo diferencial.

267. Hardware

Hardware é o termo utilizado para se referir a parte física de um computador sejam peças, circuitos ou peças eletrônicas em geral.

268. Hashtag

Hash é o termo utilizado para se referir ao símbolo do jogo da velha #. Tag, do inglês, em tradução literal significa etiqueta ou rótulo. No universo digital, significa uma palavra-chave. Hashtag, portanto, é uma palavra-chave, expressão ou frase precedida por um sinal de hash #. As hashtags são amplamente utilizadas em





sites e aplicativos de mídia social, especialmente no Twitter, para identificar mensagens sobre um tópico específico.

Por exemplo, uma startup/empresa pode pedir aos seus clientes que publiquem nas redes sociais utilizando hashtags específica #nomedoproduto #nomedoserviço #nomedaempresa #nomedastartup #outrahashtag. Essa startup/empresa poderá, então, filtrar todas as mensagens sobre seus produtos e serviços e ter uma percepção mais assertiva sobre a opinião dos seus consumidores sobre seus produtos/serviços e também da sua marca em si.

269. Haters

Haters é um termo em inglês que significa “odiadores” que é utilizado para se referir a usuários que postam comentários de ódio ou críticas sem muito critérios sobre um determinado assunto, pessoa ou empresa.

270. Headhunter

O termo em inglês headhunter é a junção das palavras “head”, que significa cabeça, e “hunter”, que significa caçador. Um headhunter é basicamente um profissional que procura no mercado o talento ideal para ocupar uma determinada posição em uma empresa. Em outras palavras, um headhunter faz um recrutamento ativo com o objetivo de preencher vagas específicas em aberto com as pessoas mais qualificadas.¹²¹

Tradicionalmente, o trabalho de headhunter acontece para cargos mais altos nas empresas, como gerentes e diretores, porém, no ambiente das startups, também pode ser utilizado para





encontrar profissionais técnicos especialistas em uma determinada atividade e que são extremamente concorridos, como desenvolvedores ou profissionais de marketing digital.

271. Headquarter

Headquarter (HQ) indica o local onde a maioria, senão todas, as funções importantes de uma empresa ou organização são coordenadas. Representa o centro estratégico ou o topo de uma empresa, onde ocorre a gestão de todas as atividades relacionadas ao negócio.

272. HealthTech

HealthTech (ou digital health) vem da união das palavras em inglês health (saúde) e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que utiliza tecnologia (bancos de dados, aplicativos, celulares, wearables) para melhorar a entrega, o pagamento e / ou o consumo de cuidados de saúde, visando aumentar o desenvolvimento e a comercialização de produtos médicos. As HealthTech atuam em toda cadeia de cuidado da saúde e bem-estar – do atendimento dentro do hospital ao monitoramento de home care.

273. Heavy Users

Heavy Users, em tradução literal “*usuários pesados*” é o termo utilizado para se referir aos usuários que utilizam muito um determinado produto ou serviço de um negócio. Normalmente, aproximadamente um terço dos consumidores de um bem ou serviço é responsável por quase dois terços de sua receita de vendas.





Por exemplo, 39% de todas as famílias consomem 90% de todas as bebidas com cola vendidas e 48% de todas as famílias consomem 87% de todos os cereais matinais nos EUA. De forma geral, os heavy users compreendem o segmento da população para o qual a maioria dos esforços de marketing de um negócio é direcionada.¹²²

274. Hélice Tríplice

Hélice Tríplice ou Tripla Hélice é um modelo reconhecido internacionalmente utilizado para explicar a capacidade de transformar conhecimento científico em inovação tecnológica.

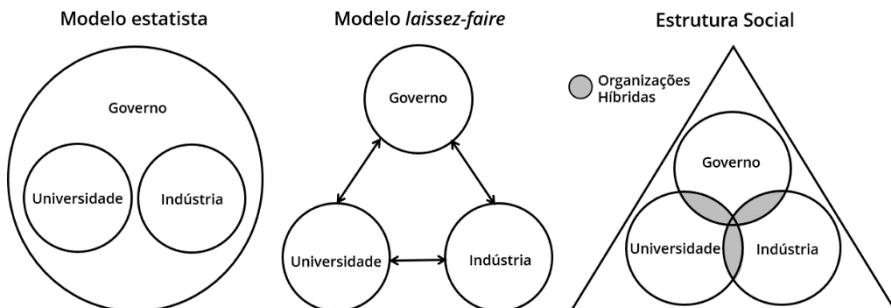
Desenvolvido pelo pesquisador Henry Etzkovitz na década de 90 por meio do estudo dos maiores e mais importantes polos e parques tecnológicos do mundo, esse modelo propõe que para impulsionar a taxa do desenvolvimento tecnológico de um determinado local, é necessário estabelecer uma parceria entre governo, empresas e universidades.

Existem três pontos de vista diferentes para representar a Hélice Tripla: o modelo estatista, em que o governo controla a universidade e a indústria; o modelo *laissez-faire*, em que a indústria, a universidade e o governo, se encontram separados uns dos outros e interagem de forma superficial, com papéis bem definidos e delimitados; e o modelo da estrutura social que sugere uma interação mais profunda entre governo, universidade e indústria, com a formação de organizações híbridas.





HÉLICE TRÍPLICE - ETZKOVITZ 1995



Fonte: Etzkowitz e Zhou, 2017 ¹²³

O modelo estatista

Esse ponto de vista é aplicado naqueles países em que o governo é a instituição dominante e que a indústria e universidade respondem diretamente ao Estado. Nessa situação, o governo assume a liderança no desenvolvimento dos projetos de inovação tecnológica, mas é ele também que fornece os recursos necessários para que esses projetos saiam do papel. ¹²³

A modelo laissez-faire

O segundo ponto de vista do modelo da Hélice Tripla é chamado de *laissez-faire* em que ocorre a separação das esferas institucionais. Nessa perspectiva, a universidade provê conhecimento por meio de pesquisa básica e profissionais capacitadas. Cabe então à indústria encontrar utilidade no conhecimento fornecido pela universidade. A indústria, por sua vez, opera por conta própria e existe uma intensa competição entre as empresas desse segmento. O governo, por sua vez, possui um papel limitado, desempenhando um papel maior na sociedade somente quando uma atividade não pode ser fornecida pelo mercado. ¹²³





O modelo da estrutura social

Esse ponto de vista considera que o desenvolvimento da Hélice Tríplice ocorre por meio de uma interação mais efetiva entre governo, universidade e indústria, formando organizações híbridas em diversas situações. Considera também que a configuração da Hélice Tríplice pode mudar ao longo do tempo, de forma que governo, universidade e indústria podem liderar o desenvolvimento tecnológico em um dado momento e alternarem essa liderança entre si em qualquer ordem e a qualquer momento. Nesse ponto de vista ainda, as estruturas de Hélice Tríplice se desenvolvam de modo desigual nas diferentes partes do mundo, possuindo diversos níveis de crescimento e diferentes taxas de mudança conforme a sociedade. ¹²³

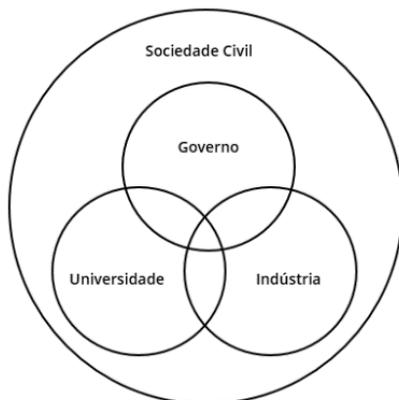
275. Hélice Quadrupla

A Hélice Quádrupla é um modelo proposto pelos pesquisadores Carayannis e Campbell em 2009 ¹⁰³ que considera que a sociedade civil, influenciada por sua cultura e seus valores, exerce um papel importante no desenvolvimento tecnológico. Nesta hélice, a comunidade é vista como usuária da inovação, e, portanto, deve ser envolvida no processo de criação e desenvolvimento tecnológico de novos produtos, serviços e soluções inovadoras. Além de se envolver, os usuários podem ainda propor novos tipos de inovações e se conectar a outros atores do ecossistema seja ele indústria, academia ou governo. No modelo de Carayannis e Campbell de 2009 ¹²⁴, a sociedade civil permeia as outras instituições, enquanto que Lindberg, Lindgren e Packendorff propõe em 2014 ¹²⁵ a sociedade civil com igual papel em relação ao governo, a universidade e a indústria.



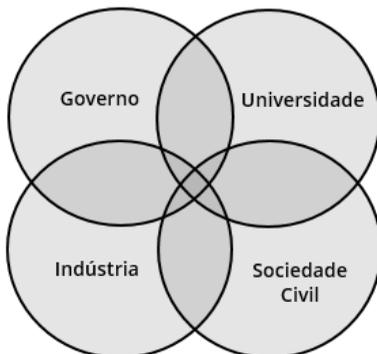


HÉLICE QUADRUPLA CARAYANNIS E CAMPBELL 2009



Fonte: adaptado de Carayannis e Campbell, 2014 ¹²⁴

HÉLICE QUADRUPLA LINDBERG, LINDGREN E PACKENDORFF 2014



Fonte: adaptado de Lindberg, Lindgren e Packendorff, 2014 ¹²⁵



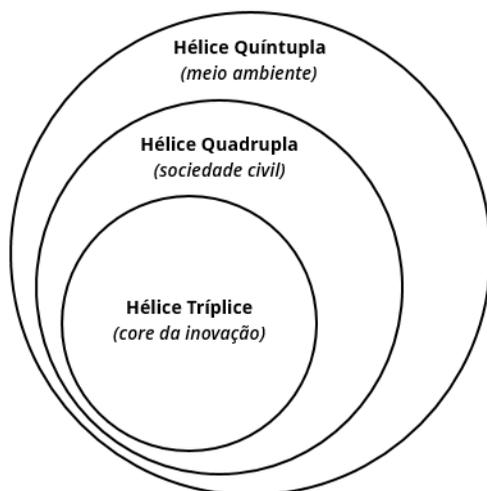


276. Hélice Quíntupla

A Hélice Quíntupla consiste de um modelo proposto por Carayannis e Campbell em 2014 ¹²⁴ que inclui o meio ambiente como uma estrutura transdisciplinar que permeia os demais atores dos ambientes de inovação, visando um desenvolvimento tecnológico sustentável. Esta hélice representa a busca de novos conhecimentos e inovações em resposta a desafios ambientais que tem surgido no mundo.

Outras perspectivas sobre Hélice Quíntupla são apontadas na literatura brasileira, como por exemplo Rodrigues e Carvalho, 2014 ¹²⁶ e Pereira, Rodrigues e Oliveira, 2015 ¹²⁷ definem as novas hélices como investidores e consumidores. Existem ainda diversos modelos que falando em novas hélices, porém o modelo mais considerado hoje pelos ambientes de inovação ainda é a Hélice Quadrupla.

HÉLICE QUÍNTUPLA



Fonte: adaptado de Carayannis e Campbell, 2014 ¹²⁴





277. Home Office

Home Office significa literalmente escritório em casa. Home Office se refere a prática de se trabalhar de casa e pode ser praticada sendo funcionário de uma empresa que autorize o trabalho remoto – há empresas que permitem que o funcionário trabalhe a distância desde uma vez por semana até todos os dias da semana - , sendo freelancer e trabalhando de forma independente por projetos avulsos (ver definição de freelancer) ou sendo empresário e tendo a sede da empresa na própria residência.

278. HR Tech

HR Tech vem da união dos termos em inglês HR (human resources) e Tech (technology) e faz referência às empresas de tecnologia que tem como objetivo desenvolver soluções para a área de RH, buscando aumentar a inteligência e a eficiência do setor, desenvolvendo softwares que automatizam tarefas e analisando dados que geram conhecimento em tempo real sobre a gestão de pessoas das empresas.

279. Hub

O hub é um dos primeiros equipamentos a serem usados pelas empresas para conectar computadores em redes locais. Basicamente, ele conecta os computadores de uma rede e possibilita a transmissão das informações entre eles.

280. Hub de Inovação

Hub de Inovação, Hub de Negócios ou Hub de Empreendedorismo, no universo startupês, é o nome dado para





ambientes que conectam pessoas onde elas possam trabalhar juntas, trocarem informações, criarem e empreenderem. São ambientes propícios para geração de novos negócios. Geralmente são ambientes com boas condições financeiras para se viver (aluguéis e transportes baratos), com presença de diversos atores como startups e pequenas empresas inovadoras; centros de pesquisa, desenvolvimento e inovação de grandes empresas; universidades e governo. São ambientes com fácil acesso à mão de obra qualificada e que contam com a presença de entidades apoiadoras como aceleradoras e incubadoras, além de fácil acesso a cidades polo do país (seja pela proximidade territorial ou fácil acesso à aeroportos).

281. Hurdle Rate

Hurdle Rate é a taxa mínima de retorno sobre o investimento que um investidor espera ao aportar em um negócio.

282. Hustler, Hipster, Hyper, Hacker

São os nomes dados aos perfis de pessoas normalmente encontrados em startups.

Os **Hustlers** normalmente atuam na área de vendas, desenvolvimento do negócio (BizDev) e Customer Success das empresas.

Os **Hipsters** normalmente são os profissionais ligados à área de design, tanto webdesign e design em geral (UI Design) como os profissionais focados na usabilidade do produto e na experiência do usuário (UX).





Os **Hypers** normalmente são responsáveis pelo marketing digital, ads e growth hacking. Esses profissionais são responsáveis por alavancar as startups no ambiente digital.

Os **Hackers** normalmente são os desenvolvedores. São eles que encontram o “*como*” para tornar real os negócios digitais das startups, eles utilizam as diferentes linguagens de programação para colocar em prática tudo que é planejado.

283. Hype

Hype é a abreviação da palavra hyperbole em inglês e significa exagero. No ambiente empreendedor, é utilizada como gíria para se referir a ideais, produtos e marcas que estão na moda. Pode se referir a filmes, músicas e, até mesmo, tipos de corte de cabelo, mas é utilizada principalmente para se referir a itens de vestuário, como roupas, sapatos e acessórios. Muitos produtos se tornam tendência, ou seja, se tornam “*hype*”, após serem divulgados por influencers em suas redes sociais.

284. ICO

ICO é uma sigla em inglês que significa oferta inicial de moedas, é quando uma startup lança sua moeda digital pela primeira vez no mercado. O bitcoin atualmente é a criptomoeda mais famosa. O mês de junho de 2017, pela primeira vez, as startups receberam mais dinheiro por ICOs do que por rodadas iniciais de investimento (por “capital anjo” e por “capital semente”).¹²⁸

285. IDP

O IDP ou Índice de Distância do Poder foi proposto inicialmente pelo psicólogo holandês Geert Hofstede, como um dos resultados





de seu trabalho no RH da matriz da IBM na Europa nas décadas de 1960 e 1970 e é um indicador que mede o quanto um líder é percebido como superior pela sua equipe ou o quanto ele é percebido como parte daquela equipe.^{92 129}

Em uma empresa, um IDP muito alto se traduz em líderes intimidadores e que causam medo nos funcionários da empresa. São aqueles líderes que os funcionários tem receio em conversar e abordar. Dessa forma, um IDP muito alto pode impactar negativamente em novas ideias e oportunidades, as quais a equipe guarda para si própria.^{92 129}

Por outro lado, um IDP muito baixo se traduz naquele chefe muito amigo, que à primeira vista pode ser bom, porém em determinados momentos de pressão, isso pode impactar diretamente na sua autoridade, sendo refletido muitas vezes em insubordinação de seus funcionários ou baixa produtividade da equipe, quando não há percepção e respeito de uma liderança clara e, portanto, a equipe fica sem uma direção única para seguir.^{92 129}

286. Inbound Marketing

O Inbound Marketing é um tipo de marketing onde a empresa cria conteúdos, ferramentas e outros artifícios para atrair seus clientes para ter algum ponto de contato com sua marca. Por exemplo, se você tem um e-commerce que vende produtos para confeitaria, ao criar um artigo no blog onde você ensina a preparar um bolo de cenoura, as pessoas que procurarem no Google por “bolo de cenoura” irão encontrar seu site. Ou seja, você não precisou criar um anúncio nas redes sociais, no Google, nas revistas ou na TV dizendo que vende produtos para



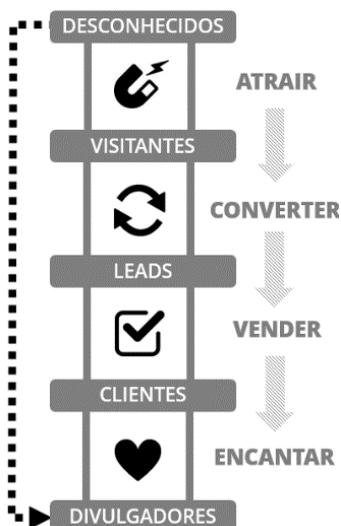


confeitaria. Você criou um conteúdo que atrai pessoas que querem fazer bolo de cenoura e, obviamente, estas pessoas irão precisar comprar os ingredientes para o preparo. Sendo assim, uma vez que a pessoa já está dentro do seu site lendo a receita, existe uma chance maior que ela compre os ingredientes com você.

O Inbound Marketing serve para “atrair” o seu público para dentro do seu negócio. Também chamado de “novo marketing”, ele usa a tecnologia e o relacionamento com o cliente, como blogs, podcasts, vídeo, eBooks, newsletters, whitepapers, SEO e outras formas de marketing de conteúdo, para oferecer produtos mais assertivamente.

O Inbound Marketing geralmente utiliza como funil de vendas as etapas: Atrair, Converter, Vender e Encantar.

INBOUND MARKETING





287. Incorporação

A incorporação de empresas é o processo de absorção de uma ou mais organizações por outra. Nessa situação, a empresa incorporada deixa de existir e a empresa incorporadora mantém a sua personalidade jurídica, tendo como única alteração o contrato social informando o aumento do patrimônio da empresa. Sendo assim, a empresa incorporada passa a fazer parte da empresa incorporadora. Por exemplo, a incorporação do Banespa e do Banco Real pelo Santander.^{116 130}

288. Incubadoras

As incubadoras são instituições que auxiliam no desenvolvimento de empresas nascentes e em operação. Elas oferecem espaço físico, suporte técnico, gerencial e formação complementar ao empreendedor e normalmente estão associadas a uma universidade.

289. IndTech

Indtech é o termo utilizado para se referir à startups focadas no segmento industrial, principalmente àquelas que utilizam inteligência artificial, learning machine, realidade virtual, realidade aumentada e outras tecnologias voltadas para indústria 4.0.

290. Indústria 4.0

Indústria 4.0 ou “quarta revolução industrial” é um termo que engloba a automatização industrial com a tecnologia por meio de conceitos como Internet das Coisas, Big Data, Cloud Computing e Sistemas Cyber-Físicos.





291. Influencer

O influencer, digital influencer ou ainda influenciador digital é uma pessoa de destaque nas redes sociais, que estabeleceu credibilidade em um nicho de mercado específico, por meio de seu estilo de vida, opiniões e hábitos que divulga em suas redes sociais, como Facebook, Instagram, Twitter e YouTube, e que, portanto, tem a capacidade de influenciar o comportamento e opinião de milhares de pessoas. Um influencer pode transformar seu poder de influência em ganhos financeiros quando divulga produtos ou serviços de marcas na internet.¹³¹

292. Infoproduto

Infoproduto é um “*produto digital*” cuja entrega principal são informações sobre algum assunto e que pode ser vendido ou distribuído gratuitamente em formato de arquivo para download na internet, como por exemplos ebooks, videoaulas e podcasts.

293. Initial Public Offering – IPO

Initial Public Offering, ou Oferta Pública Inicial é o processo pelo qual uma empresa abre seu capital pela primeira vez, por meio de ações que são negociadas na bolsa de valores.

Emitir ações e negociá-las na bolsa de valores significa que oferecer a possibilidade de qualquer pessoa investir na empresa, tornando-se acionista – ou seja, sócio. Assim, a empresa deixa de pertencer a um único dono (ou grupo) e passa a ter acionistas, pessoas anônimas que possuem uma pequena





parte da empresa. No Brasil, ela se torna uma S.A. Sociedade Anônima.

No final do ano, o lucro da empresa é distribuído entre os acionistas, de acordo com a % da sua participação no capital (ela pode utilizar uma parte desse valor para reinvestir em si mesma, dividindo o restante).

O IPO normalmente é feito em =empresas com faturamento anual acima de R\$ 500 milhões e valor de mercado acima de R\$ 700 milhões.

294. Inovação

Inovação é a introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo ou social que resulte em novos produtos, processos ou serviços. Portanto, Inovação é um produto, processo, serviço que chega ao mercado. É comum também dizer que a inovação é a invenção que chega ao mercado.

Alguns autores propõem que toda inovação deve necessariamente ter um retorno financeiro positivo para ser considerada uma inovação de fato.

295. Inovação disruptiva

A inovação disruptiva é aquela que modifica o status quo, que quebra com o que já existe e cria um novo mercado. Também pode ser chamada de “inovação radical”.

296. Inovação incremental

A inovação incremental é uma melhoria em cima de outra inovação. Também pode ser chamada de “*inovação marginal*” ou “*inovação de sustentação*”.





297. Inside Sales

As vendas internas são aquelas em que os vendedores permanecem dentro da empresa e utilizam a tecnologia para fazer contatos planejados com os clientes, para apresentar os benefícios dos produtos/serviços ofertados, evitando assim perda de tempo e recursos (ex. com atrasos por causa do trânsito) ou reuniões improdutivas (ex. que precisem de informações adicionais ou outros membros da empresa como suporte técnico).

298. Insight

Insight significa percepção, estalo. Momento em que novas ideias surgem. Normalmente é referenciado ao momento *“Eureka! Tive uma ideia!”*.

299. Instagramável

Instagramável é um conceito que vem sendo utilizado para se referir a qualquer coisa (ambientes, produtos, embalagens, etc) bonita, instigante, decorada e/ou interessantes que desperte a vontade nas pessoas de tirarem fotos e postarem nas redes sociais, especialmente no Instagram. Esse conceito vem sendo utilizado por empresas que produzem produtos instagramáveis para impulsionar os clientes a tirarem fotos e divulgarem suas marcas online.^{132 133}

Nesse contexto, em junho de 2019, o Center Vale Shopping, em São José dos Campos, interior de SP, inaugurou a InstaHouse, um espaço instagramável com oito cenários diferentes para que os visitantes tirem fotos.^{132 133}





300. InsurTech

InsurTech vem da união das palavras em inglês insurance (seguro) e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que tem como objetivo revolucionar o setor de seguros, inserindo tecnologia em um mercado conservador.

301. Inteligência Artificial - IA

A Inteligência Artificial é um ramo da ciência da computação que tem como objetivo construir algoritmos e/ou dispositivos que simulem a capacidade do ser humano de pensar, resolver problemas, ou seja, de ser inteligente, utilizando modelos computacionais.

302. Internet das Coisas - IOT

Internet of Things ("*internet das coisas*") é o termo utilizado para se referir a tecnologia que tem como objetivo conectar os itens do dia-a-dia, como eletrodomésticos, meios de transporte e até mesmo os itens do vestuário e as fechaduras das portas, à internet. É um conceito que significa a conexão do mundo físico com o mundo digital por meio da internet, por meio de dispositivos que se comuniquem uns com os outros, com os data centers e suas nuvens. Os objetos "*coisas*" são sistemas embarcados com sensores e conexão com a rede capaz de coletar e transmitir dados.





303. Intraempreendedorismo

Intraempreendedorismo significa empreendedorismo interno, ou seja, o empreendedorismo dentro dos limites de uma empresa já estabelecida. É o mesmo conceito de quando se escreve nos pré-requisitos de contratação de um novo funcionário que ele tenha “cabeça de dono”.

304. Invenção

Invenção é o termo utilizado para se referir ao ato de criar algo, seja uma nova tecnologia, um processo ou até mesmo um objeto que até então ninguém nunca havia pensado.

Uma invenção é chamada de inovação apenas quando acessa o mercado, ou seja, passa a ser comercializada e a ter clientes e usuários.

305. Investidor Anjo

Investidor Anjo é aquela pessoa física que aporta dinheiro de seu capital próprio em empresas nascentes com alto potencial de crescimento – as startups.

Os investidores anjos são profissionais, normalmente empresários e executivos com uma carreira de sucesso e que, portanto, possuem recursos para alocar uma parte de seus recursos em novas empresas. São conhecidos pelo aporte do chamado “*smart money*” ou “*dinheiro inteligente*”, isto é, além do recurso financeiro, entregam valor com seus conhecimentos, experiência e rede de relacionamentos.¹³⁴





306. Investimento Anjo

Investimento Anjo é o investimento efetuado por pessoas físicas em empresas nascentes com capital próprio.

Nessa modalidade, além dos recursos financeiros, normalmente o profissional que investe agrega valor com conhecimentos, experiências e rede de contatos, atuando como um mentor / conselheiro: é o chamado *smart money*.

Estes investimentos normalmente variam de R\$ 20 mil a R\$ 300 mil podendo chegar a R\$ 500 mil, sendo o valor médio de R\$ 180 mil por startup o equity / diluição média da rodada é de 5-10%.³



307. IPOgrifo

Segundo a investidora anjo Aileen Lee, empresas que atingem o valor de mercado de US\$ 1 bilhão são chamadas de unicórnios, como por exemplo as empresas 99, NuBank e iFood. Pela descrição original, eram considerados unicórnios apenas as empresas de capital fechado, porém, no Brasil, empresas que atingiram o valor de mercado de US\$ 1 bilhão após abrirem capital também foram consideradas como o animal mitológico por algum tempo, são elas: PagSeguro, Arco e Stone.

Para se manter fiel a descrição internacional, a Distrito criou uma nova classificação que enquadrasse essas empresas: IPOgrifo, uma brincadeira que mistura uma figura mitológica à sigla que representa a estreia de uma empresa na bolsa de valores. Assim, os IPOgrifos, são empresas que atingiram o valor de mercado de US\$ 1 bilhão após abrirem capital.¹³⁵





308. Iterar

Iterar significa repetir, tornar a fazer. Iterar é o processo de repetir uma ou mais vezes a mesma ação, sempre partindo do resultado anterior a cada repetição, refinando o modelo de negócio a cada iteração. Quando falamos em iterar o modelo de negócio, o processo de iteração tem como objetivo formular hipóteses, testá-las e redefinir aquelas que estavam erradas, refinando o modelo a cada iteração.

309. Job rotation

Job Rotation é o termo utilizado para se referir ao rodízio de funções promovido pela companhia com a proposta de capacitar os colaboradores em diferentes setores da empresa.

310. Job to be Done

Job to be done (JTBD) significa “o trabalho a ser feito”, e se refere ao problema funcional, emocional, operacional ou social que o produto ou serviço comprado irá solucionar, ou seja, qual será a função do produto ou serviço em questão, qual trabalho ele irá executar. O conceito de Job to be Done parte do princípio de que não adianta perguntar às pessoas o que elas querem, já que elas responderão de acordo com o que já existe, portanto, é preciso entender quais são os problemas que as pessoas possuem e que ainda não foram solucionados ou foram solucionados parcialmente.

Exemplos de produtos que podem ter mais de um Job to be Done: um chocolate pode executar dois trabalhos diferentes: funcional – alimentar (como doce) ou emocional – de presentear alguém (ex. uma caixa com chocolates personalizados e decorados). O mesmo





ocorre com um sabonete, que pode executar um trabalho funcional – de limpeza (sabonete comum comprado no supermercado) ou também emocional – de presentear alguém (ex. uma caixa com sabonetes no formato de coração). Dessa forma, produtos aparentemente diferentes podem ser concorrentes.

Exemplos dos 4 tipos de Job to be Done: Um milk shake pode executar Job to be Done funcional (alimentar), emocional (proporcionar felicidade), operacional (prático de se levar ou possuir diferentes tamanhos) e ainda social (quando a lanchonete oferece um espaço para que você e seus amigos tomem um milk-shake juntos, ex. Starbucks).

4 TIPOS DE JOB TO BE DONE



311. Join Venture

Join Venture é uma associação de empresas que tem como objetivo explorar atividades econômicas em comum.

312. Jornada do Herói

A Jornada do Herói é uma estrutura narrativa conceituada pelo antropólogo Joseph Campbell em 1949, na obra O Herói de Mil Faces. Campbell estudou mitos de diferentes culturas e percebeu





que apesar das diferenças entre os heróis, as suas jornadas seguiam um mesmo padrão, ou seja, as histórias eram contadas sempre seguindo um mesmo passo a passo e na mesma ordem. Campbell propôs então o chamado “*Monomito*” ou “*A Jornada do Herói*” originalmente em 17 passos. Posteriormente, em 1998, foi adaptada por Christopher Vogler, na obra *A Jornada do Escritor*. Atualmente, a Jornada do Herói é composta de 12 etapas: ¹³⁶

A Jornada do Herói se divide em dois ambientes: o mundo comum e o mundo especial. O Herói começa a jornada no mundo comum, recebe um chamado, passa por diversas provações no mundo especial e retorna vitorioso ao mundo comum. ¹³⁶

AS 12 ETAPAS DA JORNADA DO HERÓI



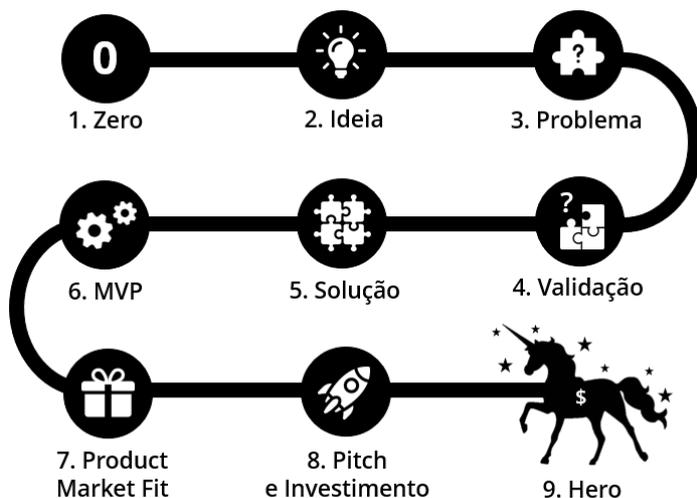
Fonte: adaptado de Rockcontent ¹³⁶





No universo das startups, a Jornada do Herói é frequentemente utilizada para estruturar as apresentações de pitch dos negócios para os investidores e também para definir o estágio de maturidade de uma startup de acordo com a jornada que ela tem que percorrer.¹³⁷

FROM ZERO TO HERO – A JORNADA DE UMA STARTUP



Fonte: adaptado de Itaú Mulher Empreendedora¹³⁷

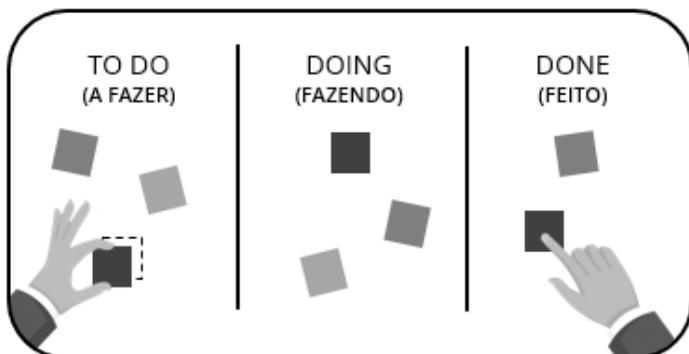
313. Kanban

Kanban é um termo de origem japonesa e significa “cartão” ou “sinalização”. Na prática se refere a uma ferramenta de gestão que utiliza de cartões, como por exemplo post-its, para indicar o andamento dos fluxos de produção em empresas de fabricação em série. Essa metodologia foi desenvolvida na década de 1960 por David J. Anderson. Foi desenvolvida inicialmente com 3 etapas: “A Fazer”, “Fazendo” e “Feito”.





MODELO DE QUADRO DE KANBAN



314. Kick off

Kick off é uma expressão oriunda do futebol, que significa “*dar o pontapé inicial*”. No ambiente empreendedor assume o sentido de dar início a uma atividade, projeto ou reunião. Portanto, quando se fala em uma reunião de kick off se fala na reunião inicial de um projeto.

315. Know-how

Know-how significa “*saber como*” e se refere, portanto, ao conjunto de conhecimentos práticos seja ele tecnológico, operacional ou de gestão. Significa dominar um determinado assunto a respeito de algo que tenha valor para empresa e para ela mesma. Portanto é comum dizer que quem detém um determinado “*know-how*” possui uma vantagem competitiva naquela área do conhecimento.





316. KPI

KPI é a sigla correspondente a Key Performance Indicator, ou Indicador de Chave de Desempenho, que mede o desempenho de processos específicos de uma empresa para colaborar com o cumprimento de suas metas e objetivos para o futuro. Para uma startup ter sucesso é fundamental que ela defina métricas-chaves e KPIs e monitore seu desenvolvimento.

Métricas vs KPIs

Tanto métricas como indicadores tem como objetivo medir e quantificar os resultados da operação de um negócio para avaliar e revisar as atividades em andamento. A diferença entre eles é que métricas são as medidas brutas e de composição simples, como valores e quantidades, e indicadores são medidas complexas criadas a partir das métricas, podendo conter mais de uma variável.

Exemplo 1: ¹³⁸

Métrica: quantidade de funcionários de uma startup/empresa em uma data X.

KPI: custo médio dos funcionários (valor total da folha de pagamento / quantidade de funcionários em um determinado período)

Exemplo 2: ¹³⁸

Métrica: quantidade de clientes de uma startup/empresa em uma data Y.

KPI: custo de aquisição por cliente (valor investido / quantidade de novos clientes em um determinado período).





317. Landing Page

Landing Page na tradução literal significa “*página de aterrissagem*”, ou seja, uma página pela qual um usuário acessa um site após clicar em resultado de busca ou anúncio, esses anúncios podem ter sido recebidos por e-mail ou ter sido exibidos em banners de propaganda em um outro site e apresentam uma chamada “*call-to-action*”, como por exemplo um botão “*Compre já*”. Este tipo de botão quando clicado levará o usuário à “*Landing Page*”.

No contexto do marketing digital, Landing Page é uma página única, diferente dos sites tradicionais, que é criada com um objetivo bem definido de produzir uma conversão para o negócio em questão e tem como missão captar informações dos usuários por meio de um formulário. No contexto de *vendas complexas* utilizando o *funil de vendas*, uma Landing Page tem como missão transformar um visitante em um *lead* e capturar informações desse *lead*.

Exemplo de uma Landing Page: Uma página que forneça um conteúdo no formato de eBook e que o único objetivo seja que o visitante forneça suas informações de contato por meio de um formulário em troca do download gratuito do eBook.

318. Lead

Um lead é uma pessoa que entra em contato com uma empresa em busca de mais conhecimento ou informações sobre o produto ou serviço que ela oferece. É alguém que demonstra interesse no produto/serviço da empresa após um primeiro contato. Está na segunda etapa do *funil de vendas*. Para que um





visitante do website se torne um lead, ele necessariamente precisa deixar as informações de contato, exemplo: nome, e-mail, telefone, etc.

319. Lean Canvas

O Lean Canvas é uma ferramenta criada pelo engenheiro eletricitista indo americano Ash Maurya com base no Business Model Canvas. O Lean Canvas, como o próprio nome diz, é um Canvas Enxuto, e tem como objetivo considerar os aspectos iniciais de criação de uma startup, levando em conta o aprendizado inicial da criação do negócio, ou seja, uma etapa anterior ao desenvolvimento do Modelo de Negócio. O Lean Canvas considera uma startup a partir da ideia e trabalha conceitos mais básicos do que os vistos no Business Model original. Para tanto, são substituídos 4 dos 9 blocos originais. A ordem de preenchimento dos blocos do Lean Canvas também é diferente do Canvas original.^{139 140}

LEAN CANVAS





320. Lean Inception

Lean Inception é o nome dado a uma metodologia colaborativa, que utiliza as técnicas de Design Thinking com abordagem de Lean Startup, para alinhar um grupo de pessoas sobre um Produto Mínimo Viável (MVP) a ser construído.^{29 141}

A metodologia foi desenvolvida por Paulo Caroli em 2011 e tem como principal objetivo diminuir o tempo de desenvolvimento de um produto digital.^{29 141}

A metodologia tradicional do Lean Inception consiste de 5 etapas executadas em 5 dias, sendo 1 etapa por dia. Entretanto, devido ao tempo limitado das equipes nas empresas, está metodologia vem sendo adaptada para ser realizada em 3 dias.^{29 141}

LEAN INCEPTION – EXEMPLO DE AGENDA



Fonte: Caroli, 2018²⁹





321. Lean Kanban

O Lean Kanban é uma metodologia de gestão que une os conceitos de Lean Startup e Kanban e tem o objetivo de evitar tanto a falta como o excesso de produção, evidenciar problemas e definir as atividades a serem realizadas.¹⁴²

O Kanban é uma ferramenta visual de gestão que utiliza de cartões, como por exemplo post-its, para indicar o andamento dos fluxos de produção. Um sistema de Kanban pode ser, por exemplo, um quadro com três colunas A FAZER, FAZENDO E FEITO.¹⁴³

A filosofia Lean Startup consiste em cinco princípios definidos por Eric Ries com o objetivo de reduzir desperdícios durante o processo de desenvolvimento de um novo produto. A metodologia Lean Startup tem como base construir um produto minimamente viável (MVP), medir a reação dos clientes e aprender com os feedbacks e definir se irá *pivotar* ou manter o desenvolvimento na direção inicialmente definida, iniciando o ciclo construir-medir-aprender novamente.¹⁴³

Sendo assim, o método do Lean Kanban consiste em integrar o método visual do Kanban com os princípios da Lean Startup para definir as mudanças incrementais que serão implementadas no processo de desenvolvimento contínuo a cada novo ciclo de desenvolvimento de um MVP.¹⁴³

322. Lean Startup

O conceito de Lean Startup foi proposto por Eric Ries no *livro "The Lean Startup"*, que desenvolveu o método a partir da filosofia japonesa do Lean Manufacturing. A filosofia japonesa proposta





por Taiichi Ohno, engenheiro da Toyota, consiste de sete princípios com o objetivo de reduzir desperdícios nos processos de fabricação.

Eric Ries reduziu os princípios para cinco e aplicou a metodologia Lean ao desenvolvimento de novos produtos com o objetivo de repensar e propor um novo modelo de criação de empresas, identificando e eliminando desperdícios neste processo. Esta nova metodologia foi chamada de Lean Startup e tem sido amplamente utilizado para pensar e acelerar empresas no mundo todo.¹⁴⁴

Uma ideia geral do método Lean Startup é que no desenvolvimento de um novo negócio deve-se primeiramente validar o problema a ser resolvido com o público que se imagina que tenha o problema e, só depois, validar a solução que irá resolver o problema em questão.

Os principais pilares da metodologia Lean Startup são círculo de reação (construir-medir-aprender), produto minimamente viável (MVP), desenvolvimento contínuo e testes A/B.¹⁴⁵

323. LegalTech (ou LawTech)

LegalTech (ou LawTech) vem da união das palavras em inglês legal (jurídico) e technology (tecnologia) e é uma categoria de empresas, em sua maioria startups, que criam produtos e serviços de base tecnológica para melhorar o setor jurídico.

324. Lego® Serious Play®

Desenvolvida em 1996 pelos os professores Johan Roos, Bart Victor e David Owens, além do executivo da Lego, Robert Rasmussen, a metodologia Lego Serious Play (LSP) tem como





objetivo ampliar a criatividade e promover uma nova forma de resolução de problema e aprendizagem aos adultos. O método está baseado em quatro etapas: 1- implementar uma pergunta-problema, 2- construir um modelo com as peças de LEGO®, 3- compartilhar o que foi feito, bem como os insights e aprendizados obtidos e 4- refletir sobre a experiência.¹⁴⁶

O propósito do LEGO® SERIOUS PLAY® é mudar o formato de reuniões tradicionais, aumentando o engajamento e promovendo a participação ativa de todos os presentes. Os resultados da metodologia consistem em um maior número de insights gerados, bem como, um maior comprometimento para implementação das soluções.¹⁴⁷

325. Lei da Informática

A Lei de Informática (conforma as leis 8.248/91, 10.176/01, 11.077/04 e 13.023/14) é uma lei que concede incentivos fiscais para empresas do setor de tecnologia que atuam nas áreas de hardware e automação e que realizam investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento. Os incentivos fiscais ocorrem por meio da redução do IPI em produtos habilitados/incentivados.¹⁴⁸

326. Lei de Moore

A Lei de Moore é um conceito definido por Gordon Earl Moore em 1965 que afirmou que o processamento dos computadores dobraria a cada 18 meses com o mesmo custo. A lei tem se mantido válida desde então e Estados Unidos e China tem disputado a primeira posição de qual país tem o computador mais rápido do mundo nos últimos anos.¹⁴⁹





327. Lei do Bem

A Lei do Bem (Lei 11.196/05) é uma lei que concede incentivos fiscais às pessoas jurídicas que realizarem pesquisa e desenvolvimento de inovação tecnológica por meio de alíquota zero de PIS/Cofins para produtos de informática e telecomunicações.

328. LGPD

A LGPD ou Lei Geral de Proteção de Dados é uma lei brasileira (Lei nº 13.709/2018) que garante os direitos de privacidade de dados dos consumidores baseada na General Data Protection Regulation (GDPR) – regulamentação da União Européia com o mesmo fim. A lei foi sancionada por Michel Temer em agosto de 2018 e entrará em vigor em agosto de 2020.¹⁵⁰

A lei tem a função de regulamentar o tratamento de dados pessoais obtidos de clientes e usuários por empresas públicas e privadas a fim de proteger os cidadãos brasileiros da exposição de dados e inibir o uso indevido e sem autorização dessas informações.^{150 151}

Sendo assim, partir de 2020, toda empresa que possuir informações de seus clientes, por mais básicas que sejam, como nome e e-mail, deverá cumprir as normas previstas na nova lei. As empresas que descumprirem os procedimentos previstos na nova lei poderão receber uma multa de até R\$ 50 milhões.¹⁵²

329. Link Farm

Fazenda de links, são páginas da internet que geralmente possuem somente links para outras páginas. Seu uso é muito mal





visto pelos motores de busca (como o Google), pois geralmente são criadas sem permissão dos donos das outras páginas.

330. Living Lab

Living Lab ou Laboratório Vivo é um tipo de ambiente de inovação. Mais especificamente, um ecossistema que promove inovação aberta, por meio da co-criação de projetos e testes em ambientes reais de uso, centrado no usuário que é o protagonista na dinâmica da inovação. Pode existir um espaço físico, porém o conceito se refere muito mais a metodologia que o espaço em si.^{153 154 155}

Este conceito foi desenvolvido a pouco mais de 20 anos pelo MIT para se referir inicialmente a experimentos que algumas pessoas viveriam por alguns dias dentro de uma casa com automação residencial. Anos mais tarde, este mesmo conceito foi utilizado por pesquisadores europeus para se referir a experimentos similares em outras áreas do conhecimento.^{153 154 155}

331. Love Money

Love Money é o investimento financeiro feito por familiares, amigos e etc. Também conhecido como Investimento FFF – Family, Friends and Fools.

332. LTV

Lifetime value (LTV) ou “Valor do tempo de vida do cliente” é um termo financeiro utilizado para expressar a potencial receita e lucro futuros gerados por um cliente ao longo do tempo que ele consumir produtos ou serviços da empresa.





333. Lucro

Lucro é o nome dado a diferença entre as receitas obtidas com a venda de mercadorias e os custos dessas mercadorias quando este valor é positivo.

334. M&A

Merge and Acquisitions (Fusões e aquisições, em português) se refere tanto a estratégias corporativas como também compra, venda, divisão e combinação de diferentes empresas.

335. Machine Learning

O aprendizado automático ou aprendizado de máquina (em inglês: "*machine learning*") é um campo da ciência da computação que surgiu da evolução do estudo de reconhecimento de padrões e da teoria do aprendizado computacional em inteligência artificial.

Faz referência ao fato de que utilizando inteligência artificial, por meio de padrões, o computador pode aprender por meio de dados como se fosse uma pessoa real e, portanto, classificar padrões, prever situações e tomar decisões. Diante de problemas reais. Em outras palavras, Machine Learning consiste em fornecer dados às máquinas para que elas aprendam por elas mesmas.

336. Mailing

Lista de nomes, e-mails, telefone e outros contatos importantes para a empresa / startup.





337. Mainstream

Mainstream é um termo utilizado principalmente pelos investidores para se referir àquilo que está em voga, em alta no mercado.

338. Makers

Makers são pessoas adeptas do Movimento Maker, que nada mais é do que uma extensão da cultura do Faça-Você-Mesmo ou, em inglês, Do-It-Yourself (DIY). Esta cultura tem como base a ideia de que qualquer pessoa pode construir, consertar, modificar e fabricar os mais diversos tipos de objetos e projetos com suas próprias mãos. Recentemente, as impressoras 3D e os kits de eletrônica Arduino permitiram um salto muito grande no potencial de criação da comunidade maker.

339. Makerspace

Makerspaces são espaços (como ateliês, oficinas e garagens) equipados com ferramentas (como impressoras 3D, cortadoras a laser e furadeiras) de uso compartilhado para a criação de projetos, protótipos e trabalhos manufaturados.

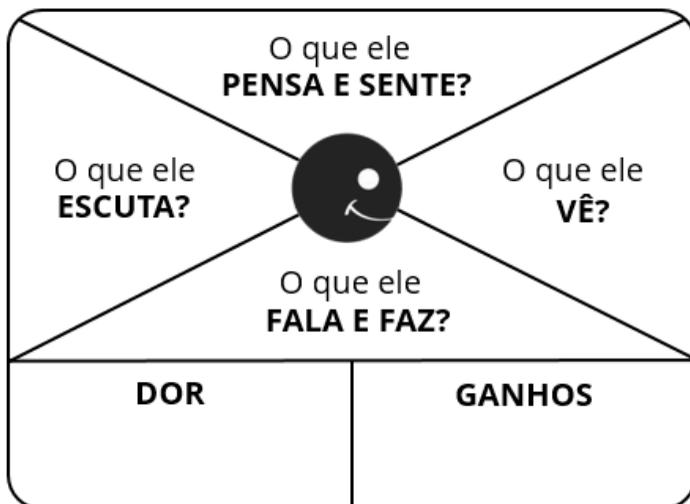
340. Mapa da Empatia

O Mapa de Empatia ou Arquétipo do Cliente é uma ferramenta visual, utilizada para descrever o perfil de uma pessoa ou de um grupo de pessoas, ajudando assim a imaginar o “*personagem*” (a “*persona*”) que representa seus clientes.





MAPA DA EMPATIA



Para preencher o Mapa da Empatia, o empreendedor deve se colocar no lugar do cliente.

341. Mapa Mental

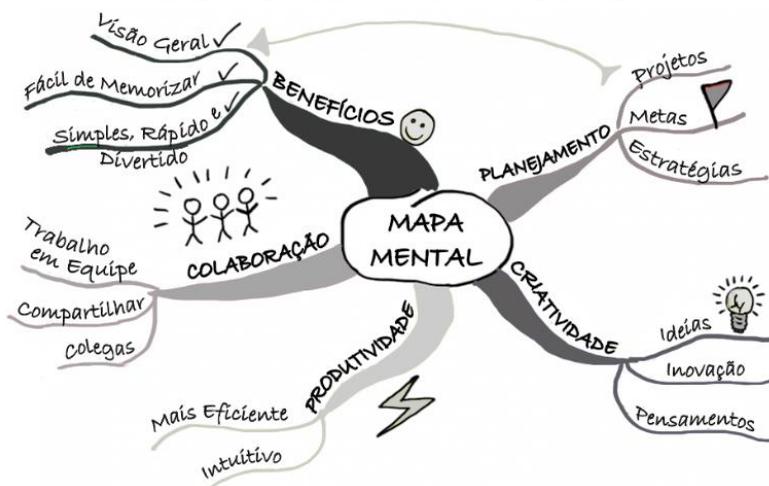
Mapa mental ou “*Mind Map*” é o nome dado para um tipo de diagrama visual, sistematizado pelo psicólogo inglês Tony Buzan, que permite a organização de ideias de forma simples e lógica, facilitando o processo de memorização.

São utilizados para representar conceitos ligados a um conceito central e dispostos radialmente em volta deste por meio de linhas conectoras.





EXEMPLO DE UM MAPA MENTAL



Fonte: traduzido de Mindmeister¹⁵⁶

342. Margem

Margem de lucro é a porcentagem adicionada aos custos totais, de um produto ou serviço, formando o preço final da comercialização e definindo a porcentagem de lucro que a empresa terá em cima daquela venda.

343. Marco Legal das Startups

O Marco Legal das Startups é um projeto desenvolvido pelo governo com a participação de diversos membros do ecossistema empreendedor com o objetivo de elaborar uma série de propostas regulatórias e mecanismos de estímulos as startups, visando sanar gargalos que impedem a criação, crescimento e expansão dessas empresas. A proposta inclui melhorias para o ambiente de negócios brasileiro, bem como meios para facilitar o investimento em startups no país, entre outras questões. Foram





envolvidas cerca de 50 instituições privadas e mais de 20 instituições públicas nas discussões para elaboração deste projeto, representadas por um total de mais de 160 pessoas. O objetivo final é a criação da Lei do Marco Legal das Startups.^{157 158}

344. Market Share

Market Share é o termo utilizado para expressar participação de uma marca dentro de um mercado específico em termos de venda de um produto ou serviço, é a fração de mercado que uma marca detém.

345. Marketing

Marketing é uma palavra que vem do inglês “market” que significa mercado e, de acordo com a American Marketing Association (AMA), que representa os profissionais de marketing nos Estados Unidos, se refere aos métodos e técnicas para criar, comunicar, entregar e trocar ofertas que tenham valor aos clientes de uma empresa. Envolve as estratégias para atuação no mercado por meio dos 4PS do marketing: produto, preço, praça e promoção.^{159 160}

OS 4PS DO MARKETING

 <p>Produto</p> <p>O que o cliente quer do produto? Como ele será usado? Qual sua aparência? Qual seu nome?</p>	 <p>Preço</p> <p>Qual o valor oferecido? O cliente é sensível ao preço? Já existem similares para comparação no mercado?</p>	 <p>Praça</p> <p>Onde o cliente procura pelo produto? Como acessar esses canais de distribuição? Onde os concorrentes estão?</p>	 <p>Promoção</p> <p>Onde o produto será anunciado? Qual o melhor momento para promover? Qual o padrão do mercado para esse tipo de produto?</p>
--	---	---	--

Fonte: adaptado de Rock Content ¹⁵⁹ e Neil Patel ¹⁶⁰





346. Marketing de Afiliados

Marketing de Afiliados é uma forma de divulgação online em que um afiliado divulga o produto ou serviço de uma empresa parceira e recebe uma comissão por cada venda realizada. Essa estratégia de marketing permite que a publicidade seja feita de forma mais assertiva por meio da utilização de sites ou portais com público alvo segmentado e alta rentabilidade.^{161 162}

CICLO DO MARKETING DE AFILIADOS



Fonte: Hotmart¹⁶¹

347. Marketing de Experiência

Marketing de Experiência é uma estratégia em que são proporcionadas ações promocionais interativas e inesquecíveis para os clientes, com o objetivo de conquista-los, engaja-los e fideliza-los por meio da emoção.^{163 164}





Exemplos: A Samsung utilizou o marketing de experiência para divulgar a sua nova TV 3D. O diferencial do produto estava na sensação proporcionada pelo aparelho: imagens tão definidas que saltam a tela. Para reproduzir a experiência a empresa desenvolveu um balanço no formato do aparelho. A ação proporcionou uma experiência divertida tanto para adultos como para crianças.¹⁶⁵

A Coca-Cola também desenvolveu ações nesse sentido. Criou a Hug Machine: uma máquina de vendas da Coca-Cola que ao ser abraçada soltava uma lata grátis da bebida para o consumidor. Outra ação realizada pela empresa foi referente à marca Sprite e aconteceu no calor de 40°C do Rio de Janeiro, onde foi instalado um chuveirão para as pessoas se refrescarem.¹⁶⁶

348. Marketing de Guerrilha

Marketing de Guerrilha é um termo criado pelo americano Jay Conrad Levinson na década de 70. O termo guerrilha se refere a Guerra do Vietnã (1959-1975), na qual os vietnamitas foram reconhecidos como estrategistas da guerra, ainda que utilizassem instrumentos de defesa inferiores aos dos Estados Unidos.^{167 168}

No universo do empreendedorismo, o termo guerrilha faz alusão ao seu conceito original e é utilizado para se referir as ferramentas de marketing que são utilizadas por empresas menores com o objetivo de combater grandes concorrentes ou simplesmente sobreviverem.

Essa estratégia é conhecida pelo uso de ações não convencionais para executar as atividades de marketing com orçamentos *“apertados”*.





Um exemplo de aplicação do marketing de guerrilha foi uma ação feita pela rede de fast food Giraffas. Em agosto de 2015 o Burger King propôs a união de sua marca com o concorrente McDonald's durante uma ação que resultaria no "McWhopper", a junção dos nomes e dos ingredientes que compõem os lanches de maior sucesso das duas redes. A ação aconteceria apenas no Dia da Paz, 21 de setembro, na cidade de Atlanta e todo o faturamento dos lanches vendidos seriam doados a uma ONG.¹⁶⁹

Entretanto o McDonalds não aceitou a proposta. Dada a repercussão que o caso teve nas redes sociais, o Giraffas aproveitou o momento e postou uma imagem de uma girafa com uma coroa (em referência ao Burger King) com o texto "nós aceitamos".¹⁶⁹

349. Marketing de Performance

Marketing de Performance é uma categoria do Marketing Digital voltada para o resultado e orientada a dados. Normalmente, está associada às mídias digitais. No Marketing de Performance é possível utilizar e analisar os diversos dados referentes a um anúncio, desde quantas pessoas clicaram no anúncio e acessaram um determinado site até obter quantas dessas pessoas colocaram um produto no carrinho e finalizaram ou não a compra.

Dessa forma, o Marketing de Performance se torna extremamente importante, principalmente quando se refere às mídias pagas, pois os indicadores e métricas apurados proporcionam uma forma eficaz de mensuração de retorno sobre investimento, por meio de métricas como CPC, CPA, ROI, entre outros. Além disso, mostra qual canal de divulgação gera o maior



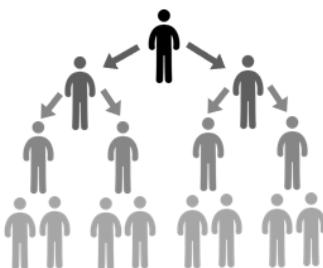


retorno financeiro e ticket médio, qual tipo de campanha tem melhores resultados e qual produto ou serviço gera maior conversão.^{170 171}

Por fim, todos esses dados gerados pelo Marketing de Performance embasam as decisões de uma empresa com relação as ações de marketing digital, permitindo assim uma aplicação mais assertiva dos recursos financeiros destinados para esta finalidade.^{170 171}

350. Marketing Multinível

O Marketing Multinível (MMM), também conhecido como Marketing de Rede, teve origem nos EUA no início dos anos 1940 e consiste em um modelo de remuneração para engajar as vendas de produtos e serviços em que o empreendedor tem a possibilidade de formar a sua própria equipe de vendas e recebe comissão, bônus e prêmios tanto pelas vendas individuais realizadas por ele como também decorrente das vendas da sua equipe.^{172 173}



Marketing Multinível x Pirâmide

Muitas pessoas costumam confundir e relacionar Marketing Multinível com Pirâmide, entretanto, são práticas bastante distintas.





O Marketing Multinível é uma atividade legalizada, baseada na comercialização de produtos e serviços. Hinode, Herbalife e Mary Kay são exemplos de Marketing Multinível. Por outro lado, a Pirâmide é um esquema ilegal de movimentação financeira.^{172 173}

As Pirâmides possuem prazo de validade, a receita é gerada pelo valor que uma pessoa paga para entrar na pirâmide e, portanto, quando a quantidade de pessoas entrando no esquema começa a diminuir, a pirâmide vai por água abaixo. Por outro lado, o Marketing Multinível é baseado na venda produtos e serviços, logo, mesmo que diminua a quantidade de novas pessoas na rede, ele continua crescendo e gerando receita.^{172 173}

A confusão se dá, de fato, pois muitas Pirâmides foram divulgadas como Marketing Multinível.

351. Marketing Viral

Marketing Viral é uma estratégia de marketing que tem como objetivo utilizar conexões pré-existentes entre as pessoas para divulgação de um produto ou serviço de forma exponencial. Fazendo referência ao nome, é como se fosse um vírus que carrega consigo uma série de informações no DNA e ele passa de uma pessoa para a outra pelo simples fato de elas entrarem em contato com ele.^{174 175 176}

Essa estratégia costuma ter um custo menor do que as ações de marketing tradicionais, visto que a disseminação do conteúdo é orgânica e a mídia de divulgação utilizada é o próprio público-alvo. Existem estratégias que são utilizadas para aumentar a probabilidade do conteúdo viralizar, como utilizar-se de emoção ou contar histórias.^{174 175 176}





Um ponto importante no marketing viral é que as pessoas gostam de compartilhar assuntos, produtos, dicas, etc interessantes. Isso acaba gerando “capital social” para quem compartilha, isto é, as pessoas que recebem aquilo que for compartilhado, acabam reconhecendo positivamente que aquilo que foi compartilhado é, de fato, interessante e aumentam sua consideração pela pessoa que compartilhou.

352. Marketplace

Marketplace é o termo utilizado para se referir a espaços virtuais (websites ou aplicativos) em que vendedores e compradores são conectados e transações comerciais são executadas. São amplamente conhecidos pelos “shoppings centers virtuais”, ou seja, aqueles espaços que possuem várias lojas virtuais na mesma página web ou app. *Exemplo:* Mercado Livre.

Porém, marketplaces não são penas shoppings virtuais. O termo marketplace é utilizado para identificar espaços online que conectem qualquer um interessado em vender com qualquer outro alguém interessado em adquirir um produto ou serviço, desde que exista uma transação comercial. *Exemplo:* Pra Quê Marido.

353. MarTech

MarTech é o termo formado pela a junção das palavras “marketing” e “tecnologia” e utilizado para se referir a todas as iniciativas, projetos e startups que trabalham com Marketing Digital.





354. Mashup

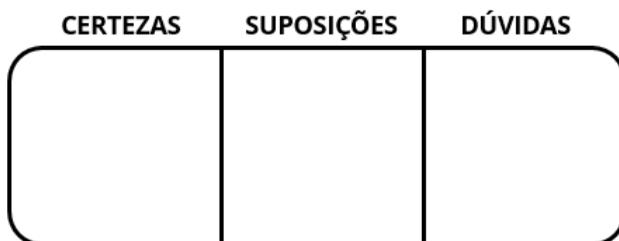
Mashup é um termo originado da indústria da música, que se refere a união de duas ou mais músicas, combinando-as para lançar uma música nova. Na tecnologia significa o aperfeiçoamento de um serviço/produto pela junção de dois ou mais produtos. O Google Maps se tornou um grande catalisador dos mashups ao lançar sua API e permitir que programadores possam reunir qualquer tipo de dados (tudo, desde desastres naturais às vacas da CowParade) em mapas.

355. Matriz CSD

A Matriz CSD é uma ferramenta visual iniciadora de projetos que utiliza-se de três questões fundamentais:

- **CERTEZAS** – O que nós já sabemos a respeito?
- **SUPOSIÇÕES** – Quais são as nossas hipóteses/suposições?
- **DÚVIDAS** – Quais perguntas poderiam ser feitas?

MATRIZ CSD



356. Meeting Notes

Meeting Notes é um termo muito utilizado por startups para se referir a atas de reunião. Um modelo muito utilizado para documentar as reuniões é o formato *"quem, o que, até quando"*.





357. Meetup

Meetup é o nome dado a encontros com objetivo de fomentar o networking entre empreendedores, investidores e demais atores do ecossistema empreendedor local.

358. MEI

MEI é a abreviação de Micro Empreendedor Individual. É aquele que trabalha por conta própria e se legaliza como empresário. Segundo a legislação brasileira, para se enquadrar como MEI, o empreendedor deve ter o faturamento de até R\$ 81.000,00 por ano (LC nº 155/2016), e desenvolver algumas atividades específicas previstas em lei (LC nº 123/2006).

359. Meme

Meme é um termo grego que significa imitação. Entretanto, este termo atualmente se refere a algo que é difundido rapidamente pela internet, ou seja, algo que faz sucesso e se propaga rapidamente. Os memes geralmente ganham repercussão por meio de montagens com imagens, vídeos e desenhos.

Há diversas especulações sobre a origem do termo, alguns sugerem que o termo foi curado pelo escritor Richard Dawkins no livro "O Gene Egoísta", de 1976, outros dizem o que o primeiro meme foi criado por Joshua Schachter, de 24 anos, no serviço Memepool, em 1998. É fato que a palavra meme foi utilizada pela primeira vez em público no contexto no qual ela é utilizada atualmente em um evento chamado Contagious Media, em 2000. O objetivo foi transformas em uma única expressão "uma





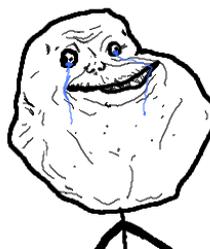
mensagem que rapidamente é difundida e ganha novas versões de acordo com o contexto”.

Alguns memes famosos no Brasil nos últimos anos foram “O Rei do Camarote”, “Já acabou, Jéssica?”, “todos menos a Luiza que está no Canadá” e “O nome dela é Jennifer”.

Alguns desenhos famosos responsáveis por viralizar memes são o Troll face e o foreveralone.



Troll Face



Foreveralone

360. Mentor

Mentor é aquele profissional que possui vasta experiência profissional em algum segmento de trabalho e que transmite essa experiência a pessoas que estão passando por dificuldade nesta área. Os mentores prestam esse tipo de auxílio por meio de trabalho voluntário e que não envolve remuneração.

361. Mentoria

Mentoria é uma ferramenta para o desenvolvimento profissional, através da qual o mentor tem o papel de aconselhar, ensinar ou guiar outra pessoa com menos experiência.





Normalmente o mentor possui vasta experiência profissional no segmento de trabalho do mentorado. A mentoria se difere da consultoria por se tratar de um trabalho sem remuneração, muitas vezes realizada informalmente (“um bate-papo no café”) e sem qualquer tipo de obrigatoriedade.

362. Métricas de Vaidade

Métricas de vaidade são medidas do tipo: usuários cadastrados, downloads, acessos ao website, curtidas e compartilhamentos no facebook. Elas dão *“a imagem mais otimista possível”* e não têm necessariamente correlação com os números que realmente importam para o negócio (chamados de métricas acionáveis), como receita, envolvimento, custos de aquisição de usuário, usuários ativos e lucro.

363. Micro Venture Capital – Micro VC

O Micro Venture Capital é o nome dado ao investimento feito entre a primeira camada acima do anjo e anterior a primeira rodada (série A) de um Venture Capital. O Micro VC envolve investimentos de Seed e Pre Seed (ver definição de Seed Capital).^{177 178}



Como existiam muito poucos fundos que aportavam esse tipo de investimento no Brasil, o aporte na fase semente se tornou extremamente importante para ajudar as startups a escaparem do temido “Vale da Morte” (fase sem investimento) e ganhar tração para atrair os Venture Capital. Entretanto, segundo report da MSW Capital, esse número cresceu e, em 2019, 54 fundos aportaram investimentos em Seed e Pre Seed no Brasil.³





Uma das mais famosas Micros Venture Capital do mundo é a SV Angel, que já realizou mais de 700 investimentos em 619 startups e 225 exits, entre elas DropBox, UBER e AirBnb. No Brasil, a Bossa Nova Investimentos é um exemplo de Micro Venture Capital.¹⁷⁷

O ticket médio do aporte é entre R\$ 250 mil a R\$ 2 milhões e o equity / diluição média da rodada varia de 10 a 25%.³

364. Micromobilidade

O termo micromobilidade se refere originalmente a veículos que pesam até 500 kg, são acionados por motor elétrico e utilizados como serviço de transporte. O termo foi cunhado por Horace Dediú, um conceituado analista da indústria da tecnologia, em 2017 no Tech Festival em Copenhague. Com o tempo esse conceito se expandiu e esse termo passou a se referir a veículos utilizados para percorrer distâncias muito longas para serem feitas a pé e muito curtas para ir de carro. São veículos como as bicicletas e os patinetes. Esses veículos que tem tido um aumento significativo no uso devido a facilidade de locá-los por meio de aplicativos.¹⁷⁹

365. Milestone

Milestone é o termo em inglês para se referir a um marco. No universo startupês os marcos são utilizados para se referir a uma nova fase ou etapa de uma startup ou empresa, ou ainda, para se referir as etapas de desenvolvimento de um projeto ou produto. Os Milestones são frequentemente utilizados nos roadmaps.

→ Ver definição de roadmap.





366. Millennials

Millenials é um termo utilizado para designar as pessoas da Geração Y, pois se refere a àqueles que nascerem exatamente na mudança do milênio.

→ Ver definição de Geração Y.

367. Mindset

Mindset significa é “*mentalidade*”, ou “*configuração mental*”. Ou seja, mindset nada mais é do que aquela sua voz mental, a “voz da consciência”, que te diz o que fazer e o que não fazer em todas as tarefas da sua vida, seja pessoal ou profissional.

368. Mineração de Criptomoedas

Mineração de criptomoeda é o processo de adicionar os registros das transações financeiras criptografadas no livro-razão da moeda digital: o “*Block Chain*”.

O usuário que desejar fazer parte da rede de mineração de criptomoedas deve baixar um software específico no computador. Ele irá se conectar a uma rede interligada com outros computadores que também fazem parte da rede da criptomoeda. Os computadores interligados nessa rede funcionam como “nós” do sistema e são responsáveis por controlar, validar informações e garantir a segurança no compartilhamento de dados relacionados à moeda.

Assim, a rede não depende de um “nó” central, ou seja, não há a necessidade de um banco central ou uma organização, que regule e controle a cotação, *emissão* ou qualquer outra atividade relacionada a criptomoeda.





369. Minotauro

Minotauro é o termo utilizado para se referir a empresas que levantaram mais de US\$ 1 bilhão em investimento. Ou seja, são empresas que se tornariam unicórnios apenas colocando o dinheiro recebido em investimento no banco.¹⁸⁰

370. MLP

Minimum Loveable Product (Mínimo Produto Encantador) diz respeito a um produto pequeno em relação ao MVP, mas que entrega uma proposta mais Loveable (encantadora), ou seja, um design mais atraente com as mesmas funcionalidades.

371. Mockup

Um mockup ou mock-up, é um modelo em escala ou de tamanho real de um projeto, dispositivo ou aplicativo, usado para representar o produto. É um rascunho bem próximo do design final do produto ou até mesmo o próprio design visual do produto final. É utilizado para vender a ideia do produto antes mesmo deste estar pronto. Um mockup se diferencia de um protótipo por não possuir funcionalidades, visto que um protótipo tem como objetivo simular a interface de interação do usuário com o produto, permitindo ao usuário experimentar e testar as principais interações de forma similar ao produto final.

372. Monetização

Monetização é o processo que define o modelo de obtenção de receitas por parte da startup/empresa, ou seja, é o processo de converter o produto/serviço oferecido em dinheiro. Resumidamente, é a forma como uma startup/empresa ganha dinheiro.





373. Mosca Branca

No ecossistema empreendedor, o termo mosca branca (do inglês “whitefly”) é uma gíria utilizada para designar aquilo que é difícil de encontrar e, que quando encontrado, é bastante disputado. Há ainda aqueles que utilizem a gíria “mosca branca do zóio azul” como algo muito mais difícil e raro de ser encontrado.

374. MRL – Market Readiness Levels

O método atual para avaliar a maturidade de uma tecnologia por meio dos níveis de preparação tecnológica (TRL – Technology Readiness Levels) não leva em conta quem usará ou pagará pela tecnologia.

→ Ver definição de TRL – Technology Readiness Levels.

Assim como as atividades para desenvolver a tecnologia são extremamente importante, também é vital executar ações para colocar esses produtos no mercado, incluindo o desenvolvimento de uma estratégia de negócio, da modelagem de negócio, de processos de marketing, vendas, suporte pós-venda, logística, equipe, entre outras.

Frank Khan Sullivan, Michel Drescher e Frank Bennett desenvolveram em 2016 uma escala uma escala que visualiza o trabalho realizado nos bastidores do desenvolvimento tecnológico, relacionada aos processos de negócios e administração e assim como os TRLs determinam o grau de maturidade das atividades tecnológicas, a chamada **MRL – Market Readiness Levels**, determina o grau de maturidade das atividades para colocar o produto efetivamente no mercado.





MRL – MARKET READINESS LEVELS



Fonte: Sullivan, Drescher e Bennett, 2017¹⁸¹

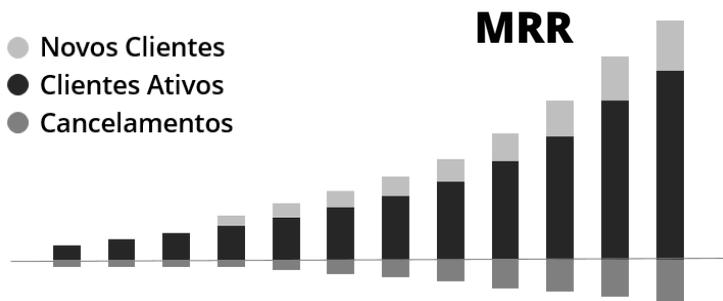
375. MRR

O MRR, Monthly Recurring Revenue ou Receita Recorrente Mensal, é uma métrica para calcular os ganhos mensais de empresas que utilizem o modelo de negócio do tipo assinatura.





O controle dessa métrica tem como objetivo medir a entrada de novos clientes, a renovação dos planos de clientes ativos e cancelamento de inscrições/planos.



376. Mundo VUCA



V



U



C



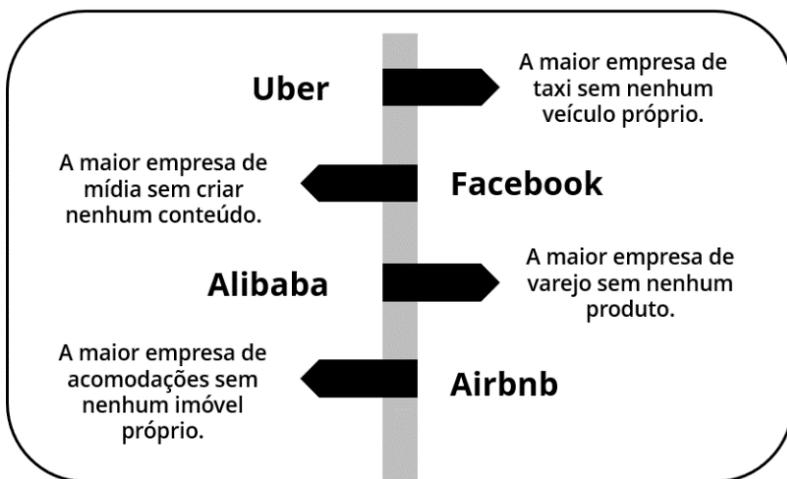
A

VUCA é um acrônimo formado pelas iniciais das palavras em inglês das palavras Volatility, Uncertainty, Complexity e Ambiguity (Volatilidade, Incerteza, Complexidade e Ambiguidade), e é um conceito que surgiu em 1987 com base nas teorias de liderança de Warren Bennis e Burt Nanus, dois estudiosos norte-americanos, e se refere a um conjunto de características que descrevem algumas condições e situações difíceis, como as decorrentes da Guerra Fria, situação em que o termo foi empregado originalmente pelo Exército dos Estados Unidos.^{182 183}





Este conceito tem sido utilizado cada vez mais para representar o ambiente de negócios atual, devido aos desafios que os profissionais e as organizações estão enfrentando decorrentes da revolução na economia proporcionada pelas soluções tecnológicas disruptivas, principalmente com relação aos novos modelos de negócio como os desenvolvidos por empresas como Uber, Facebook, Alibaba e Airbnb. ^{182 183 184}



Fonte: Tom Goodwin ¹⁸⁴

Uber (a maior empresa de taxi sem nenhum veículo), a Airbnb (a maior rede de hospedagem do mundo sem nenhum imóvel), o Facebook (o maior veículo de mídia do mundo sem produzir nenhum conteúdo) e o Alibaba (a maior rede varejista do mundo sem possuir nenhum estoque).





377. Must Have

Must have é um termo em inglês que, no contexto empreendedor, se refere a um produto, serviço, ou ainda, uma feature que fundamental/essencial para o consumidor.

378. MVP – Minimum Viable Pilot

Segundo Michael Schrage, Piloto Mínimo Viável é a forma mais barata, simples e rápida de testar uma inovação e determinar, com o menor recurso (tempo e dinheiro) possível, seu valor comercial para uma empresa. O conceito é derivado do Mínimo Produto Viável proposto por Eric Ries e possui algumas orientações de como deve ser desenvolvido.¹⁸⁵

Os Pilotos Mínimos Viáveis devem ter a menor interação possível com os processos já em andamento, permitindo obter dados e serem facilmente desligados da operação. Devem ser o mais simples possível, com KPIs definidos e facilmente mensurados, de forma a conhecer os próximos passos caso os KPIs sejam ou não sejam atingidos. Por fim, os Mínimos Pilotos Viáveis devem fazer todos parecerem bem, isto é, tecnicamente, um MVP bem definido nunca falha, pois permite aprendizados e melhorias nos processos já estabelecidos a partir destes aprendizados.¹⁸⁵

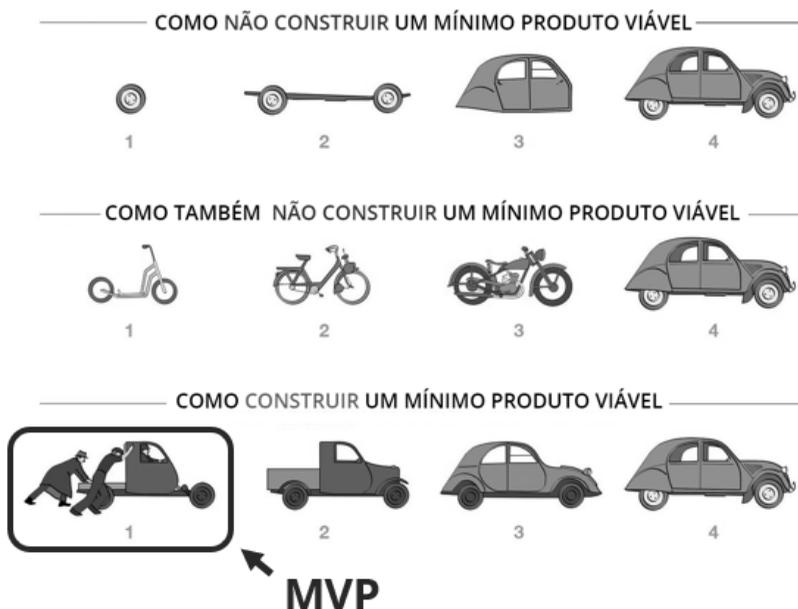
Assim, pilotos representam a maneira mais segura de se estabelecer parcerias para a inovação entre startups e empresas já consolidadas e, no artigo, Schrage utiliza inclusive um termo específico para se referir a estas parcerias: “*startnership*” (*startup + partnership*).¹⁸⁵





379. MVP – Minimum Viable Product

Minimum Viable Product é o mínimo produto viável para se validar um problema. Ao invés dos produtos serem lançados após estarem totalmente desenvolvidos, eles são lançados em estágios mais jovens (usualmente chamadas de versão alfa, beta, etc) para a geração de feedback para o aperfeiçoamento do produto final.



Fonte: Fred Voorhorst ^{186 187}

380. MVP com concierge

MVP *com concierge* diz respeito a um Mínimo Produto Viável de um software desenvolvido sem saber ou precisar programar. Dessa forma, as operações são feitas manualmente para que se





valide a solução com o cliente, sem um software automatizado. O termo “*com concierge*” diz respeito ao atendimento individual e manual aos clientes. Quando a startup executa o processo manualmente, muitas vezes ela liga para os clientes, visita-os no ambiente de trabalho ou até mesmo em casa, um verdadeiro tratamento *vip!*

381. Nanotecnologia

Nanotecnologia é a ciência que estuda o uso da matéria em escala atômica e molecular que consiste de estruturas de 1 a 1000 nanômetros. É utilizada principalmente no desenvolvimento de novas estruturas e materiais que podem ser aplicados em diferentes áreas do conhecimento como medicina, eletrônica, computação, química, bioquímica, biologia e engenharia de materiais. Os displays flexíveis de e-readers, como o Kindle, são resultado de pesquisas da nanotecnologia.^{188 189}

382. Nativo Digital

O termo Nativo Digital foi lançado por Marc Prensky em 2001 para se referir àquelas pessoas que nasceram e cresceram com as tecnologias digitais presentes no seu dia-a-dia.

383. NDA

Non-Disclosure Agreement é um acordo de confidencialidade, é o nome dados aos contratos assinados pelas startups e seus parceiros para garantir o sigilo da negociação/ideia que está sendo desenvolvida.





384. Negócios Sociais

Negócios Sociais são empresas que possuem características de uma ONG, pois possuem como missão solucionar um problema social, porém assim como um negócio tradicional são autossustentáveis financeiramente, pois geram receitas suficientes para cobrir seus custos. Os negócios sociais não distribuem dividendos: o investidor recupera seu investimento inicial, mas o lucro gerado é reinvestido na própria empresa.¹⁹⁰

385. Net Revenue

Net Revenue nada mais é do que a receita líquida de vendas e serviços, ou seja, é a receita bruta de uma empresa subtraído do valor das devoluções e vendas canceladas, dos descontos concedidos e dos impostos diretos deduzidos sobre as vendas (PIS/Cofins, ISS, ICMS, IPI, etc).¹⁹¹

386. Netweaving

O Netweaving é considerada uma versão mais humanizada de Networking. A intenção, na hora do contato, é ouvir o outro, entender suas necessidades. Acredita-se que o retorno acontecerá posteriormente.

387. Networking

Networking é uma palavra em inglês que indica a capacidade de estabelecer uma rede de contatos ou uma conexão com algo ou com alguém. Significa estabelecer uma rede de contatos que pode ser útil profissionalmente.





388. Newsletter

Uma newsletter é um boletim informativo enviado regularmente por e-mail. Portanto, uma newsletter é uma forma bastante eficaz para que tanto as startups como as empresas já consolidadas se comuniquem com seus leads e clientes. Essas mensagens podem conter apenas um texto simples ou uma estrutura com imagens e texto formatados. ¹⁹²

389. Nexus

Nexus significa uma conexão importante entre partes de um sistema ou um grupo de coisas.

390. NFC

A NFC (Near Field Communication) é uma tecnologia que possibilita a conexão entre dispositivos para troca de informações sem a necessidade de cabos ou fios, sendo necessária apenas uma aproximação física. Essa tecnologia é mais segura que Bluetooth ou Wi-fi, sendo utilizada em transações bancárias (está presente em alguns cartões) para pagamento com celular. A Apple possui uma tecnologia semelhante chamada iBeacon.

391. Nice to Have

Nice to have é um termo em inglês que, no contexto empreendedor, se refere a um produto, serviço, ou ainda, uma feature que “é legal ter”, mas que, no entanto, não é fundamental/essencial para o consumidor.





392. Nichar

Nichar é o termo utilizado para definir o ato de uma empresa focar em atender um nicho de mercado específico.

393. Nicho de Mercado

Nicho de mercado é um sub-mercado de um mercado maior, é um segmento ou um público cujas necessidades particulares são pouco exploradas ou até mesmo não exploradas pelos fornecedores de produtos e serviços daquele mercado. Nesse sentido, ao atender um nicho de mercado, a empresa pode estabelecer seu diferencial competitivo.

Exemplo: imagine uma empresa que produz materiais para escritórios, dentre esses materiais essa empresa produz tesouras. Se essa empresa produzir tesouras para pessoas canhotas, essa empresa estará atendendo a um nicho do mercado que compra materiais de escritório → pessoas canhotas.

394. Nômade Digital

Nômade digital é o termo utilizado para se referir aos profissionais que trabalham online e que, portanto, não precisam estar presentes fisicamente em um local definido. Este termo se refere aos profissionais que podem executar suas atividades de qualquer lugar do mundo desde que possuam uma boa conexão com a internet e, sendo assim, frequentemente mudam de localidade, viajando pelo mundo enquanto trabalham. Os nômades digitais normalmente são freelancers e executam suas atividades online como desenvolvedores, profissionais de marketing digital e redatores.¹⁹³





395. Nomadismo Digital

Nomadismo Digital é o termo utilizado para se referir ao estilo de vida no qual as pessoas viajam pelo mundo sem deixar de lado o desenvolvimento de suas carreiras profissionais, pois o trabalho é realizado de forma remota.

396. NPS

NPS, abreviação de Net Promoter Score, é uma metodologia cujo objetivo é realizar a mensuração do grau de satisfação e fidelidade dos consumidores de qualquer tipo de empresa, baseada em uma pesquisa em que o cliente atribui uma nota de 0 a 10 ao serviço oferecido. Foi criada pelo norte-americano Fred Reichheld, que fez graduação e MBA em Harvard.

- Quando alguém dá as notas **10 e 9** significa que essa pessoa é um **promotor**, ou seja, ela irá falar bem da empresa para outras pessoas e indicar positivamente sempre que alguém perguntar o que achou do serviço ou produto avaliado.
- **8 e 7** são notas **neutras** e significam que o avaliador não irá elogiar a empresa promovendo-a, mas também não irá criticá-la.
- Notas **6 ou inferiores** significa que o avaliador é um **detrator**, ou seja, não gostou do produto ou serviço e se alguém perguntar sobre (ou até mesmo sem perguntar), ela provavelmente irá criticar a empresa, desencorajando os potenciais novos clientes, influenciando-os a nem se quer testar os produtos e serviços oferecidos pela mesma.





Os valores de um NPS podem ser de -100% a 100% e são calculados segundo a fórmula:

$$\text{NPS} = \left[\left(\frac{\text{qtd de promotores}}{\text{total de usuários}} \right) - \left(\frac{\text{qtd de detratores}}{\text{total de usuários}} \right) \right] \times 100$$

Como referência, empresas renomadas como Netflix, Amazon e Apple tem NPS entre 68 e 72.

397. Números Mágicos

Em empreendedorismo, os Números Mágicos se referem aos números que uma empresa utiliza para acompanhar o desenvolvimento do seu negócio. Imagine que para um determinado negócio, a cada 100 mensagens enviadas via LinkedIn, há 15 respostas que convertem em reuniões e resultam em 3 contratos fechados. Nesse caso os números mágicos para o funil de vendas dessa empresa são 100, 15, 3.

O número que indica quantos negócios por semana uma empresa precisa para atingir um determinado lucro no ano, também é um número mágico.

Dessa forma, os Números Mágicos auxiliam a empresa na determinação de metas e na verificação se as mesmas estão sendo cumpridas.

398. O2O

O2O é um termo que significa Online to Offline, utilizado para designar negócios como Uber ou EasyTaxi, em que o consumidor compra online um serviço que irá utilizar off-line.





399. Objetivos SMART



Specific
ESPECÍFICO

S



Measurable
MENSURÁVEL

M



Attainable
ALCANÇÁVEL

A



Relevant
RELEVANTE

R



Time Based
TEMPORAL

T

SMART é um acrônimo formado pelas iniciais das palavras Specific (Específico), Measurable (Mensurável), Attainable (Alcançável), Relevant (Relevante) e Time-bound (Temporal).^{194 195}

Objetivos SMART é uma metodologia para definir metas claras e objetivas para um negócio ou empresa, aumentando as chances de alcançá-las. As metas SMART devem ter as características das palavras cujas iniciais foram o termo, ou seja, devem ser específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e delimitadas em um espaço de tempo.^{194 195}

Os Objetivos SMART se baseiam na metodologia de mesmo nome, desenvolvida por George T. Doran, em 1981, para ajudar gestores a definirem e a alcançarem suas metas.^{194 195}

400. Obra Turnkey

Nessa expressão “obra” é utilizada no sentido de construção civil. Portanto, Obra Turnkey (“chave na mão”) é um tipo contratação empregada em processos licitatórios no qual a empresa contratada possui inteira responsabilidade por todas as etapas da obra, sendo responsável pela entrega da obra em condições de pleno funcionamento.





401. Oceano Azul

Oceano Azul é o termo utilizado para se referir a um mercado ainda não explorado, ou seja, ainda não existem concorrentes/players. O termo oceano azul remete às águas onde não há presença de tubarões e, portanto, não há caça e consumo de outros animais.

402. Oceano Vermelho

Oceano Vermelho é o termo utilizado para se referir a um mercado que tem diversos competidores/players. O termo oceano vermelho remete às águas onde há presença de muitos tubarões que se alimentam e, portanto, há sangue no ambiente, tornando a água vermelha.

403. OCR

OCR é uma sigla em inglês para Optical Character Recognition que, em português, significa Reconhecimento Ótico de Caracteres. Esse termo se refere a tecnologia capaz de reconhecer caracteres a partir de um arquivo de imagem que pode ser, por exemplo, uma página escaneada ou uma foto de um texto escrito à mão. A OCR é, portanto, a tecnologia que permite transformar uma foto de um texto em um texto editável em um computador sem intervenção humana.

404. Octógono da Inovação

O Octógono da Inovação, desenvolvido pela consultoria de inovação Innoscience, é uma fermenta que funciona como se fosse uma lente por meio da qual é possível analisar a capacidade





de uma empresa inovar em oito dimensões. O octógono pode ser utilizado tanto para mapear o potencial inovador das empresas já consolidadas como para realizar a gestão da inovação das mesmas. Por meio do octógono é possível, por exemplo, mapear, definir e acompanhar as estratégias de inovação da empresa, que podem englobar programas de inovação aberta como conexão com startups.

OCTÓGONO DA INOVAÇÃO



Fonte: Scherer e Carlomagno, 2016.¹⁹⁶

405. OKR

OKR é a sigla referente ao termo em inglês Objectives and Key Results, ou em português “Objetivo e Resultado-chave”, que se refere a uma metodologia de gestão desenvolvida pelo ex-CEO da Intel, Andrew S. Grove e que passou a ser amplamente difundida quando, em 1999, um dos investidores do Google, John Doerr,





apresentou a metodologia para os funcionários da empresa em volta de uma mesa de ping pong. O Google tinha menos de um ano de vida quando começou a aplicar as OKRs – os funcionários ainda cabiam em volta de uma mesa de ping pong – e atualmente a metodologia é aplicada com sucesso tanto pelo próprio Google quanto por inúmeras empresas no vale do Silício. ^{197 198}

As OKRs nada mais são do que um sistema de definição de metas baseado em objetivos definidos. As OKRs permitem que os colaboradores de uma empresa estejam alinhados e engajados com metas mensuráveis, trazendo foco para o negócio. Esse sistema é muito importante, dado que startups em estágios iniciais geralmente querem abraçar o mundo e acabam englobando inúmeras iniciativas sem uma priorização definida. ¹⁹⁹

De forma simplificado, Doerr definiu a fórmula para definição das metas como: “Eu vou” (Objetivo) “medido por” (conjunto de Resultados-Chave). Sendo assim uma OKR é composta por:

Objetivos (O): definição sucinta de onde a empresa deseja chegar nos próximos meses – podem ser definidos por trimestre ou semestre.

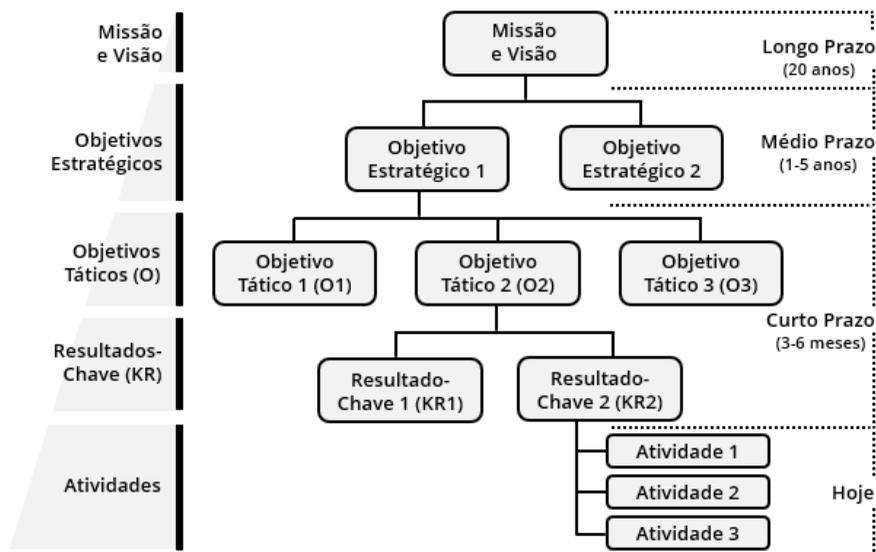
Resultados-Chave (KR): metas mensuráveis por meio das quais será possível comprovar que a empresa atingiu os objetivos definidos.

Os objetivos devem estar alinhados com a missão e visão da empresa e são divididos em objetivos estratégicos (strategic goal) e objetivos táticos (objective). Os resultados-chaves (KR) são definidos a partir dos objetivos táticos (O), e se desdobram em atividades a serem executadas.





OKRS – EXEMPLO DA ESTRUTURA



Fonte: adaptado de pm2Consulting^{200 201}

406. Omnichannel

Omnichannel é uma palavra cujo prefixo “*omni*” vem do latim e significa “*inteiro*” e “*channel*” vem do inglês e significa “*canais*”. Sendo assim, a estratégia Omnichannel é baseada no uso simultâneo e interligado de diversos canais de comunicação de forma com que o consumidor perceba os mundos online e offline como uma forma única e integrada de se relacionar com a empresa. Um bom exemplo do uso da estratégia omnichannel é uma loja que oferece a compra de um produto ou serviço pelo meio digital e permite a troca do produto ou o uso do serviço na loja física.^{202 203}





407. On Demand

On Demand significa sob demanda e se refere a produtos ou serviços que estão disponíveis para utilização sempre que requisitados e que são cobrados por uso. O termo surgiu das empresas de televisão que passaram a cobrar dos filmes “pay-per-view”, mas também é comumente utilizado para se referir aos módulos de desenvolvimento de servidores como a Amazon AWS, que a pessoa que hospeda um site ou plataforma no servidor e paga apenas pelos módulos que usar e quando usar.

408. On Hold

On hold é o termo utilizado pelos empreendedores para se referir a uma determinada atividade ou ação estratégica da empresa que está “congelada”, ou seja, parada, normalmente aguardando algum acontecimento para que ela seja retomada. Essa atividade ou ação pode ser o desenvolvimento de uma nova feature, o acesso à um novo segmento de mercado, um novo tipo de canal de divulgação a ser explorado, entre outras.

409. Onboarding

Apesar do aumento na frequência da utilização deste termo, onboarding é um jargão do mundo empresarial criado na década de 1970 e se refere ao processo de integração de um novo funcionário ao time de uma empresa. Com a evolução da área de Customer Success, o termo Onboarding também pode ser utilizado no universo startupês para se referir ao processo de integração de um novo cliente.





410. One Page Report

One Page Report é basicamente um relatório de uma página. É uma ótima maneira de fornecer um panorama das atividades e do desenvolvimento de um startup para as partes interessadas, como mentores e investidores. Resume os principais fatos a serem avaliados em um formato que seja de fácil e rápido entendimento.

MODELO - ONE PAGE REPORT

Sumário Executivo  NOME DA STARTUP	PERFIL DO TIME CEO _____ _____ CTO _____ _____ CFO _____ _____								
RESUMO DO NEGÓCIO _____ _____ _____	VALOR CAPTAÇÃO E EQUITY R\$ 500.000,00 por 15%								
SETOR _____	DESTINO DO INVESTIMENTO <table border="1"><tr><td>35%</td><td>30%</td><td>25%</td><td>10%</td></tr><tr><td>Vendas</td><td>Dev</td><td>Mkt</td><td>Op</td></tr></table>	35%	30%	25%	10%	Vendas	Dev	Mkt	Op
35%	30%	25%	10%						
Vendas	Dev	Mkt	Op						
PROBLEMA _____ _____ _____	BREVE DESCRIÇÃO SOBRE O DESTINO DO INVESTIMENTO _____ _____								
OPORTUNIDADE _____ _____ _____	PRINCIPAIS MÉTRICAS Faturamento _____ Usuários _____ Clientes _____ Tráfego _____ LTV _____ CHURN _____								
SOLUÇÃO _____ _____ _____	INOVAÇÃO E DIFERENCIAIS _____ _____ _____								
MODELO DE RECEITA _____ _____ _____									



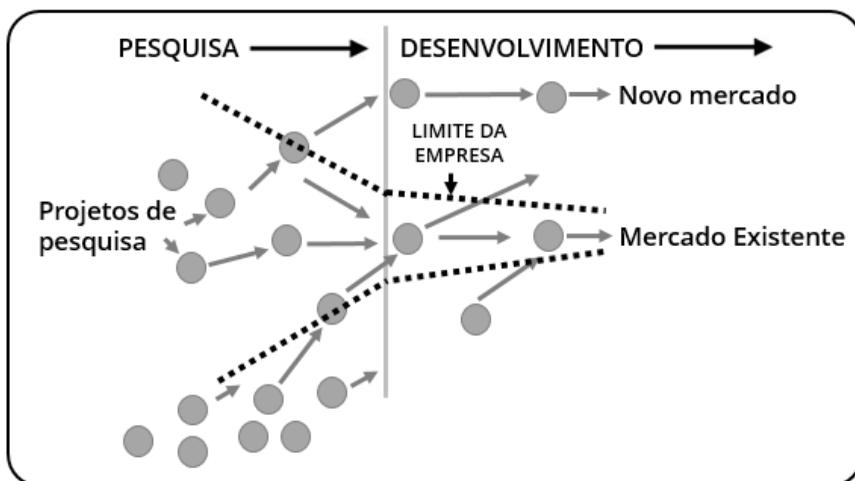


411. Open Innovation

Open Innovation significa inovação aberta e é um termo criado por Henry Chesbrough, professor e diretor executivo no Centro de Inovação Aberta da Universidade de Berkeley. É baseado no conceito de que as empresas devem utilizar ideias desenvolvidas interna e externamente para inovar. Essa metodologia pode ser implementada utilizando a colaboração dos colaboradores de diversos níveis e áreas de uma empresa, bem como parceiros, fornecedores, clientes e usuários.

Grandes empresas têm colocado a inovação aberta em prática na forma de challenges “desafios” ou programas como o 100 Open Startups.

OPEN INNOVATION



Fonte: Chesbrough, 2006²⁰⁴





412. Open Source

Open Source é o termo empregado para se referir a softwares de código aberto, isto é, softwares que podem ser utilizados por qualquer um na criação de outro software ou programa sem que haja qualquer tipo de envolvimento monetário ou comercial.

413. Organizações Exponenciais – ExOs

Organizações Exponenciais é um termo cunhado por Salim Ismail, Michael S. Malone e Yuri van Geest, que foi difundido em 2014 no livro com o mesmo nome, para se referir a empresas que desenvolvem soluções disruptivas que são pelo menos 10 vezes melhores, mais rápidas e de menor custo do que as empresas tradicionais já estabelecidas no mercado.^{205 206}

414. ORM

ORM é o acrônimo de Gerenciamento de Reputação On-line e consiste na prática de monitorar e analisar informações e elaborar estratégias para criar uma percepção positiva sobre a imagem de uma empresa ou de uma pessoa na Internet.^{207 208}

415. Outbound Marketing

O Outbound Marketing, ou o marketing tradicional, tem como principal objetivo trazer clientes oferecendo serviços ou produtos. A ideia é ir atrás do cliente ativamente e não necessariamente gerar o interesse genuíno desse possível cliente na sua empresa.

Esse tipo de marketing cresceu muito com o uso de propagandas no rádio, TV, jornais, revistas, mala direta, cartazes, patrocínio de eventos, enfim, nos meios mais tradicionais de publicidade.





Podemos encontrar o Outbound no meio digital também. Propagandas em vídeos na internet, banners em site e redes sociais, e-mails em massa e pop-ups são alguns tipos de outbound marketing no meio digital.

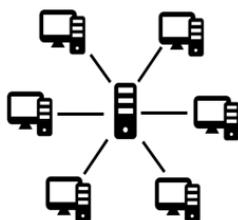
Como regra geral, dizemos que o outbound é aquele marketing que colocamos ativamente em frente ao cliente, ao contrário do inbound marketing, em que o cliente acaba vindo até a marca de maneira passiva.

416. Outsourcing

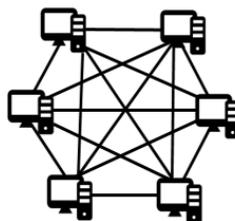
Outsourcing é a terceirização de um trabalho. Em geral os motivos para essa terceirização são: economia de custos, confiar a tarefa para pessoas mais especializadas e porque permite uma flexibilidade já que é sob demanda.

417. P2P

Peer-to-peer (do inglês par-a-par ou simplesmente ponto-a-ponto, com sigla P2P) é uma rede de computadores onde cada um dos pontos (ou nós) da rede funciona tanto como cliente quanto como servidor, permitindo compartilhamento de arquivos na internet sem a necessidade de um servidor central.



Rede com um Servidor Central



Rede P2P





Exemplo: quando uma pessoa utiliza um programa para baixar música no computador e qualquer outra pessoa pode utilizar esta primeira como servidor ao fazer download do arquivo.

Peer-to-peer pode significar também qualquer conexão entre duas pessoas ou empresas, da mesma forma, sem que haja um hub central.

418. PaaS

PaaS, do inglês Platform as a Service, significa Plataforma como Serviço e consiste em um ambiente online para criar, hospedar e gerenciar recursos de hardware e software, ou seja, é um local na internet em que desenvolvedores podem criar software (SaaS) e os arquivos são armazenados online ou, em outras palavras, na nuvem. Azure da Microsoft e AWS da Amazon são exemplos de PaaS.

→ Ver definição de SaaS.

419. Pagamento Recorrente

Pagamento Recorrente é uma forma de pagar por serviços por meio de assinaturas, planos e mensalidades em que a cobrança ocorre, normalmente, de forma automática todos os meses no cartão de crédito do cliente. O período da cobrança é pré-determinado quando o consumidor adquire a assinatura ou o plano podendo ser mensal, trimestral, semestral, anual, etc. ^{209 210}

420. Parque Tecnológico

Parque Tecnológico é um complexo que congrega empresas e instituições de base tecnológica de diferentes segmentos com objetivo de promover a inovação, a competitividade e o aumento da capacidade empresarial, visando o desenvolvimento econômico e sustentável de uma determinada região. ^{211 212}





A diferença entre um Parque Tecnológico e um distrito de inovação consiste na gestão voltada à inovação que desenvolve estratégias para promover sinergia e network entre as empresas e instituições residentes neste ambiente.²¹³

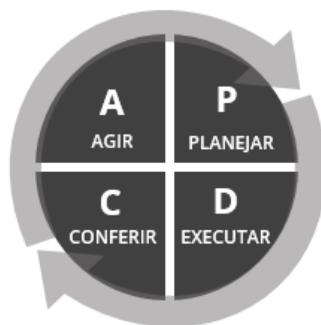
421. Patente

Patente é um título outorgado pelo Estado a uma pessoa ou empresa tornando-a proprietária de forma temporária de uma invenção ou de um modelo de utilidade. As patentes de invenção têm duração de 20 anos e as de modelo de utilidade de 15 anos. Isso significa que durante este período o detentor da patente tem o direito de impedir outros, sem o seu consentimento, de produzir, utilizar, colocar à venda, vender ou importar o objeto de sua patente e/ou algo que tenha sido desenvolvido utilizando diretamente o objeto de sua patente.²¹⁴

Como contrapartida do registro da patente, é necessário que o inventor revele detalhadamente toda a parte técnica do que é protegido pela patente. Para registrar uma patente no Brasil, é necessário seguir os procedimentos determinados pelo INPI – Instituto Nacional da Propriedade Industrial, uma autarquia federal vinculada ao Ministério da Economia.²¹⁴

422. PDCA

PDCA, também chamado de Ciclo de Deming ou Ciclo de Shewhart, é uma ferramenta de gestão cujo objetivo é promover a melhoria contínua dos processos por meio de um circuito de quatro ações: Planejar (plan), executar (do), verificar (check) e agir (act).





423. Pensamento Sistêmico

Pensamento Sistêmico é a ideia de que todas as coisas que fazem parte de um sistema estão relacionadas e influenciam umas às outras, é a visão do todo.

424. Perfil T-Shaped

Perfil T-Shaped é um conceito utilizado por recrutadores de Recursos Humanos para se referir a profissionais que tem um perfil híbrido entre o generalista e o especialista.²¹⁵

O perfil generalista é visto de forma horizontal e nele estão as habilidades de compreender várias disciplinas, tanto soft como hard skills. Já o perfil de especialista é visto de forma vertical e se refere aos conhecimentos sólidos em uma área específica. O profissional com Perfil T congrega as características de ambos os perfis, generalista e especialista, formando a letra T.²¹⁵

Portanto, esse tipo de profissional tem uma especialidade ao mesmo tempo em que consegue navegar em diversas áreas de atuação. Profissionais com Perfil T têm sido muito requisitados para trabalhar em startups e em ambientes de inovação.

Existem indícios de que esse termo teve origem nos anos de 1980, porém ganhou destaque ao ser utilizado por Tim Brown, CEO da IDEO, empresa de design e consultoria de inovação fundada em Palo Alto na Califórnia.²¹⁶





REPRESENTAÇÃO VISUAL DO PERFIL T-SHAPED

Generalista – Eixo Horizontal

Habilidade de compreender várias disciplinas, porém sem aprofundamento em nenhuma área.

Especialista – Eixo Vertical
Aprofundamento em determinada disciplina, conhecimentos sólidos em uma área específica.

Fonte: adaptado de Descola²¹⁵

425. Persona

Persona (buyer) é uma representação fictícia do cliente padrão criada a partir de dados reais dos clientes. As personas são utilizadas para compreender melhor quem são os clientes e do que eles precisam.





426. Piloto

Piloto ou projeto piloto é o termo utilizado para se referir a um teste temporário realizado para testar se uma solução exclusiva é viável de ser executada. Um projeto piloto é uma oportunidade de experimentar novas ideias, processos e ferramentas.²¹⁷

427. Pipeline de Talentos

Pipeline de Talentos é um banco de profissionais aptos a ocupar vagas de emprego em uma empresa. Tem como objetivo acelerar a contratação de novos funcionários tanto no caso de abertura de novas posições como no caso de substituição de profissionais alocados em vagas já existentes.^{218 219}

Um Pipeline de Talentos pode ser construído por meio do recrutamento ativo, ou seja, a empresa busca pessoas como se estivessem recrutando para uma vaga real. Esse recrutamento pode ser feito por indicação, headhunters, redes sociais e também com a ajuda de softwares especializados.^{218 219}

O Pipeline de Talentos permite ainda a construção de relacionamento com esses profissionais, para que possam ser facilmente contatados para assumir estas novas oportunidades.
^{218 219}

428. Pipeline de Vendas

Pipeline de vendas é o mapa visual de todas as atividades do processo comercial que o vendedor deverá executar para converter um *lead* em cliente. Também conhecido como Funil de Vendas, inclui desde o *lead* obtido pelo marketing até o fechamento do negócio.^{220 221 222}





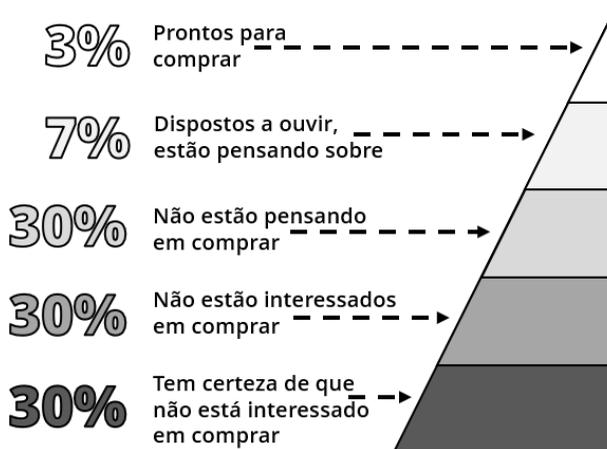
FLUXO DO PIPELINE DE VENDAS



429. Pirâmide de Chet Holmes

Pirâmide de Chet Holmes é um conceito apresentado no livro do autor *“The Ultimate Sales Machine”* cuja ideia central se baseia no fato de que apenas 10% das pessoas da base de contatos de uma empresa estão abertas a ouvir sobre um produto ou serviço dessa empresa. Sendo que 7% estão abertas a saber mais e apenas 3% estão prontos para comprar realmente. Essa teoria revolucionou as ações de Inbound Marketing das empresas, levando a elaboração de estratégias para atingir os outros 90% do público alvo.^{223 224}

PIRÂMIDE DE CHET HOLMES



Fonte: adaptado de Next4²²³





430. Pirâmide de Maslow

Pirâmide de Maslow é um conceito desenvolvido na década de 50 pelo psicólogo norte americano Abraham H. Maslow, pelo qual ele define cinco categorias de necessidades humanas: fisiológicas, de segurança, sociais, de estima e de autorrealização. Para Maslow, as necessidades do ser-humano precisam ser saciadas de maneira hierárquica, portanto, esse conceito é representado visualmente no formato de uma pirâmide, na qual na base se encontram as necessidades mais básicas relacionadas diretamente com a sobrevivência.

Segundo esse conceito, antes de começar a pensar nas necessidades do próximo nível, um indivíduo precisa, necessariamente, satisfazer, ao menos parcialmente, suas necessidades do nível anterior. Ou seja, para pensar em segurança, um indivíduo deve ter suas necessidades fisiológicas satisfeitas e assim por diante.





431. Pitch

Pitch é uma apresentação curta (normalmente de 3 a 5 min), desenvolvida para mostrar aos potenciais investidores ou clientes o projeto de uma startup de forma a despertar seu interesse pelo produto.

432. Pitch Day

O Pitch Day é um momento, geralmente de um ou dois dias, reservado para apresentação de pitches de startups para executivos de grandes empresas, ou ainda, investidores. O Pitch Day normalmente é uma etapa de um programa de seleção de startups para fazer negócio, seja para conexão grandes empresas por meio de PoCs/pilotos ou para aporte de investimento de investidores anjos ou fundos de investimento.

433. Pitch Deck

Um Pitch Deck é o material de apoio que uma startup utiliza quando se apresenta para investidores e fundos de Investimento. Os Pitches Deck comumente são compostos de uma apresentação (geralmente em power point ou pdf) e também podem conter uma one page (normalmente entregue impressa). Os Pitches Deck têm como objetivo mostrar um panorama geral do negócio e são simples e muito sintéticos.

434. Pitch Fight

Pitch Fight ou Pitch Battle é o nome dado a uma competição de startups realizada por meio da apresentação dos modelos de negócios no formato de um pitch com um tempo pré-determinado (normalmente 3, 5 ou até 10 minutos). A competição





pode ser entre as startups visando levar um prêmio como o Pitch Like a Boss do SEBRAE ou o Acelera Startup da FIESP.

O termo Pitch Fight também é utilizado para se referir a um evento em que as startups competem com elas mesmas, por exemplo em uma banca de investidores, quando as startups buscam conquistar investimento, normalmente esses eventos são chamados de Investor Day. Outro evento conhecido desse tipo é o Shark Tank.

435. Pivotar

Como no basquete, pivotar em uma startup é girar em outra direção e testar hipóteses mantendo sua base para não perder a posição já conquistada. No universo de startups, a empresa deve pivotar quando percebe que o caminho que está seguindo não está dando bons resultados.

436. Pixel de Rastreamento

Pixel de rastreamento é um código de computador que permite armazenar dados de comportamento dos usuários nas páginas do site de uma empresa. Esse pixel permite rastrear as atividades realizadas pelos usuários durante toda a sua jornada de compra, desde o clique em um anúncio até o momento de finalização da compra.²²⁵

Com esses dados é possível mensurar os resultados das ações de marketing, por exemplo, em qual rede social os anúncios atingem mais pessoas, em quais a conversão em vendas é maior e em quais o faturamento obtido é maior, pois uma rede social pode ter maior conversão em clientes, porém os produtos adquiridos por estes clientes podem ter menor valor do que os





produtos que os clientes que vem de uma outra rede social compram. Dessa forma é possível determinar, por exemplo, em quais canais a empresa deverá investir mais tempo e dinheiro.²²⁵

437. Player

Player, vem do verbo em inglês “to play” que significa “jogar”. No mundo dos negócios é termo utilizado para se referir as empresas que exercem alguma função em algum mercado, ou seja, participam desse mercado. Ex: uma empresa e suas concorrentes são players de um determinado mercado.

438. Plugar

Plugar é o termo utilizado no dicionário startupês para se referir ao ato de uma solução, podendo ser um software ou hardware, se conectar a outra. Por exemplo, é possível plugar diferentes sensores em um Arduino ou é possível plugar um ERP a um banco de dados.

439. PMEs

PMEs é a sigla para pequenas e médias empresas. As PMEs podem ser classificadas quanto ao número de funcionários e quanto ao faturamento. Quanto ao número de funcionários, pequenas empresas possuem de 10 a 49 funcionário e médias de 50 a 249. Quanto ao faturamento:

PORTE	RECEITA BRUTA
MICROEMPRESA	Igual ou inferior a R\$ 360.000,00.
PEQUENA	De R\$ 360.000,00 a R\$ 3.600.000,00.
PEQUENA-MÉDIA	De R\$ 3.600.000,00 a R\$ 16.000.000,00.
MÉDIA	De R\$ 16.000.000,00 até R\$ 90.000.000,00.

Fonte: SEBRAE²²⁶





440. PNL

PNL significa Programação Neurolinguística e é uma ciência que estuda os modelos mentais e conecta os processos neurológicos à linguagem, ao comportamento e ao processo de aprendizagem do ser humano.²²⁷

A PNL começou a ser desenvolvida no início dos anos 70 por Richard Bandler, um estudante de psicologia, e John Grinder, um professor de linguística, na Universidade de Santa Cruz na Califórnia. Inicialmente eles estudaram e modelaram terapeutas famosos da época como Milton Erickson, Virginia Satir e Fritz Perls.²²⁷

Com o tempo, eles desenvolveram técnicas que pudessem ser replicadas e que permitissem compreender o comportamento interno, identificar quais modelos mentais (filtros) levaram àquele comportamento, refletir sobre eles, questioná-los e, se preciso, ressignificá-los.²²⁷

Para entender o que é a PNL, imagine uma situação qualquer. A realidade do que aconteceu é igual para todos os seres humanos. Estes, recebem as informações por meio de seus canais sensoriais como visão, audição, etc. (NEURO). Entretanto, cada ser humano possui filtros (PROGRAMAÇÃO) diferentes desenvolvidos ao longo da vida que fazem com que interpretem a realidade de uma forma diferente. Essa representação interna provoca emoções diferentes em cada pessoa que levam a uma fisiologia (expressão facial e do corpo), a um comportamento e a uma comunicação (tanto verbal como não verbal) (LINGUÍSTICA) diferente.²²⁷





A PNL permite a cada indivíduo identificar quais filtros estão instaurados e ressignificá-los, caso seja preciso. Ressignificar significa atribuir um novo significado a alguma coisa que já aconteceu.

A PNL não é um termo específico do universo startupês, mas é interessante saber sobre ele, pois muitos coaches e empreendedores utilizam termos e técnicas da PNL. A questão é quando o conhecimento é superficial, como no caso do empreendedorismo de palco. Utilizar a PNL sem um entendimento profundo do assunto pode causar sérios danos as pessoas envolvidas.

441. Podcast

O podcast é um canal de comunicação, uma mídia para transmissão de informação como rádio, tv ou jornal. É bem semelhante a um programa de rádio, porém o conteúdo é disponibilizado sob demanda na internet, permitindo ao usuário ouvir o que quiser, na hora em que desejar.²²⁸

442. Pombo

Pombo é um termo utilizado em tom de brincadeira pela aceleradora Darwin Startups para “designar o empreendedor que se mete onde não é chamado, faz cagada e ainda sai de peito estufado”.

443. Ponto de Venda – PDV

Ponto de Venda é um local em que o produto ou serviço é exposto para que seja comercializado. Os supermercados, por exemplo, são PDVs comuns para produtos alimentícios.





444. Pré-aceleradora

As pré-aceleradoras são instituições que atuam em startups em estágio inicial, auxiliam na fase de validação da ideia/problema, desenvolvimento do MVP (mínimo produto viável), definição do modelo de negócio, análise de mercado e demais temas relacionados ao planejamento estratégico e financeiro do projeto.²²⁹

445. Premium

Premium é o termo utilizado para se referir a versão paga de um produto ou serviço online. Essa versão paga é disponibilizada concomitantemente com a versão gratuita, porém oferece muito mais funcionalidades e recursos, ou seja, é considerada muito melhor que a versão sem custo, que normalmente é uma versão bastante limitada do produto em si.

446. Pework

Pework é o termo utilizado para se referir a um trabalho que deve ser feito para se preparar para uma próxima atividade. No ecossistema empreendedor, o termo é utilizado com frequência para se referir as tarefas que devem ser feitas para se preparar para participar de cursos, workshops e mentorias.

447. Princípio de Pareto 80/20

O Princípio de Pareto é uma teoria que diz que 80% dos problemas podem ser resolvidos com 20% do esforço. Foi desenvolvido por Vilfredo Pareto que fez diversas correlações, por exemplo, que 20% dos italianos eram donos de 80% das terras do país. Entretanto, a regra foi batizada por Joseph Moses Juran,





depois de ter observado a passagem do economista italiano Vilfredo Pareto pela Universidade de Lausanne, na Suíça, em 1892.²³⁰

No universo empreendedor significa, por exemplo, que 20% dos clientes correspondem a 80% das vendas. Que 20% das features correspondem a 80% do uso de um produto. Entre outras correlações que podem ser feitas. O Princípio de Pareto permite otimizar o tempo das startups e desenvolver produtos e serviços mais assertivos.

448. Printar

Printar é um verbo em português originado da função em inglês presente em computadores, tablets e smartphones chamada de *"print screen"*. O *"print screen"* em si é uma tecla comum nos teclados de computador, porém, a função também pode ser ativada nos tablets e smartphones apertando uma determinada tecla ou um conjunto de teclas. Quando a função é ativada, ela captura em forma de imagem tudo o que está presente na tela.

Uma situação comum de utilização desse termo é quando duas pessoas estão conversando por whatsapp e uma terceira quer saber o que se passa.

A: *"Você não vai acreditar no que fulano falou!"*

B: *"Manda um print da conversa!"*

A: *"Espera aí, vou printar a tela!"*





A ação de printar também pode ser útil para um consumidor mostrar a uma startup/empresa um bug no produto/serviço digital da mesma.

Consumidor: *“Não consegui executar tal ação, pois tem um bug que distorce a tela”.*

Startup/empresa: *“Aqui está normal. Pode me enviar um print?”*

449. Private Equity - PE

O Private Equity é uma modalidade de investimento em que uma empresa gestora (que administra investimentos) compra uma parte de determinada empresa, tornando-se sócia do negócio, com objetivo de alavancar seus resultados para aumentar o valor da companhia.



Em geral, o Private Equity é um investimento destinado a empresas que já tenham faturamento, de porte médio, com alto potencial de crescimento, mas com faturamento substancial e mercado consolidado.

Muitas vezes, esse investimento antecede a entrada dessas empresas na bolsa (IPO – Initial Public Offering), onde as ações, valorizadas, podem ser negociadas em condições melhores, gerando lucro para empresa gestora.





Segundo a ABVCAP – Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital, em 2018, valor médio dos aportes de Private Equity no Brasil foi de R\$ 95 milhões e o equity é negociado caso a caso. Nesse estágio normalmente os sócios tem participação minoritária do negócio, podendo chegar a ter participação de 10 a 20% do negócio apenas.²³¹

450. Product Development

Este termo significa “desenvolvimento de produto” em inglês. Existem várias metodologias de desenvolvimento do produto, entre elas, algumas bastante populares: agile e cascata.

451. Product Manager

O Product Manager ou gerente de produto é um profissional que é responsável pelo desenvolvimento de novos produtos de uma empresa. Os gerentes de produto desenvolvem a estratégia de negócios por trás de um produto (tanto físico como digital), especificam seus requisitos funcionais e normalmente definem o lançamento de novas features. Segundo Marty Cagan, a definição de um gerente de produto “*é entregar um produto que tenha valor, seja útil e seja viável*”.

452. Product Market Fit

Diz-se que o Product Market Fit é encontrado quando a startup acha uma combinação de problema/público/solução que gere valor ao negócio e, normalmente, permitirá que a empresa tenha lucro por meio da geração de receita proveniente dos clientes.





PRODUCT MARKET FIT



453. Product Owner

O Product Owner, ou PO, é um profissional de uma empresa/startup que utiliza o Scrum (ou alguma metodologia ágil semelhante) para definir e priorizar as atividades durante o desenvolvimento de um produto ou projeto. Ele é o responsável pela qualidade final das entregas de um produto. Sendo assim, a principal diferença entre um Product Manager e um Product Owner é que o PM tem um papel mais estratégico em uma empresa enquanto que o PO tem um papel mais tático, isto é, faz a ponte entre o estratégico e o operacional, gerenciando diretamente as atividades operacionais.

454. Project Management

Considerando Project ou Projeto um esforço temporário realizado para criar um produto, serviço ou resultado exclusivo. Um projeto é temporário pois define data de início e fim, bem como esforço e recursos, e é único na medida em que não se trata





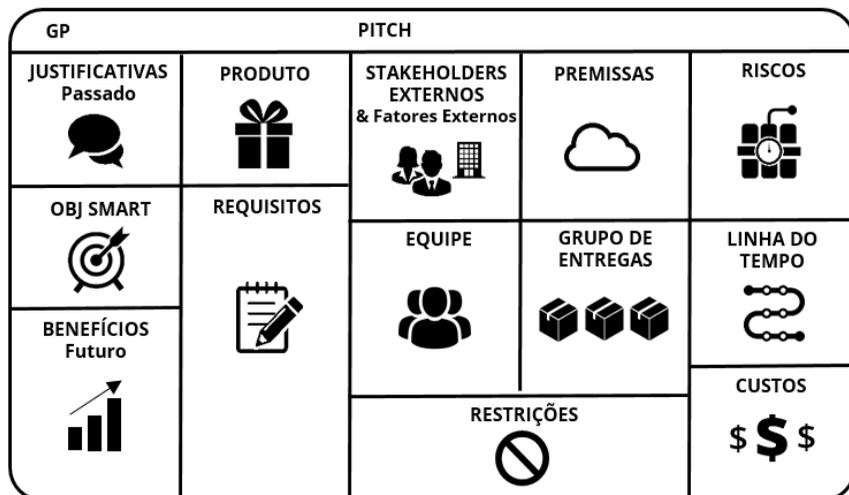
de uma atividade de rotina, mas sim de um conjunto específico de atividades com um objetivo fim.

Portanto, Project Management ou Gestão de Projetos é a aplicação de conhecimento, habilidades, ferramentas e técnicas para planejar e acompanhar o andamento das atividades de um projeto.²³²

455. Project Model Canvas

O Project Model Canvas é uma página única, um diagrama visual em que é possível visualizar um projeto inteiro integrando escopo, tempo, requisitos, stakeholders, cronograma, entre outros. Foi elaborado pelo professor brasileiro José Finnochio Júnior com base na metodologia proposta por Alexander Osterwalder, o Business Model Canvas.

PROJECT MODEL CANVAS



Fonte: Finocchio Júnior, 2013 ²³³





456. Proposta de Valor

Proposta de Valor é o conjunto de benefícios, tangíveis e intangíveis, que as empresas oferecem aos clientes para satisfazer suas necessidades.

457. PropTech

PropTech, termo formado pela junção das palavras em inglês *“property”* (propriedade) e *“technology”* (tecnologia), é o nome utilizado para se referir as startups do mercado imobiliário que utilizam tecnologias como softwares de gestão, blockchain, automação residencial, internet das coisas, inteligência artificial, realidade virtual e aumentada, big data e geolocalização, entre outras, para oferecer serviços e produtos inovadores ao setor.²³⁴

235

458. Prospecção

Prospecção é o nome dado ao processo organizado e estruturado de buscar novos clientes, parceiros, investidores, etc para alavancar alguma parte do negócio.

459. Protótipo

Protótipo é um produto que ainda não foi comercializado, que ainda está em fase de testes ou desenvolvimento e por meio do qual é possível testar as funcionalidades por meio da simulação das interações com o produto. Este termo é usado para mencionar o primeiro dispositivo que se desenvolve/concebe de algo e que serve como modelo para fabricar os mesmos como amostra.





460. Prova de Conceito – PoC

Prova de Conceito, ou PoC (Proof of Concept) é um termo utilizado para denominar o teste de um produto/serviço de forma prática visando provar sua viabilidade técnica e mercadológica. Muito utilizado por grandes corporações antes de fechar um contrato com startups, ajuda a minimizar os riscos e a testar conceitos que beneficiam ambas as partes. Além disso, as grandes empresas conseguem contratar uma startup para realizar uma PoC sem utilizar o processo de compras tradicional, diminuindo a burocracia e ganhando agilidade no processo.

461. Publicidade

Publicidade significa *“tornar público um fato ou uma ideia”*. A Publicidade é a atividade profissional responsável por elaborar a estratégia para divulgar empresas, produtos, serviços ou marcas por meio da comunicação em massa, visando atingir a maior quantidade possível do público-alvo do negócio em questão. A Publicidade é materializada por meio da utilização do design e das mídias para realizar a chamada *“propaganda comercial”*. Em geral, o objetivo fim da publicidade é incentivar os clientes de uma empresa a consumirem seus produtos e serviços.^{236 237}

462. Push Notification

Push notification é aquela notificação que o usuário recebe em um aplicativo de smartphone, tablet ou em um navegador com o intuito de fazer usar o aplicativo ou atualizar o usuário de alguma informação. São as notificações que aparecem muitas vezes mesmo na tela bloqueada do celular, ou então na tela desbloqueada ao acessar o menu de opções.^{238 239}





Quando usuário recebe uma push notification, aparece uma mensagem na tela, que pode vir acompanhada de um som e/ou de uma rápida vibração para chamar a atenção, dependendo da configuração feita pelo usuário.^{238 239}

Como exemplo, o whatsapp avisa sempre que o usuário recebe uma nova mensagem ou uma ligação. Já alguns aplicativos de banco enviam notificações sempre que há alguma movimentação financeira. Em ambos os casos, essas informações são enviadas no formato de push notification.^{238 239}

463. Quociente de Curiosidade

Quociente de curiosidade é um termo apresentado pelo autor e jornalista Thomas L. Friedman como parte de uma fórmula ilustrativa para explicar como os indivíduos podem ser fortemente motivados a aprender sobre um assunto pessoalmente interessante, tenham ou não um quociente de inteligência alto. Friedman propõe que o quociente de curiosidade (QC) somado ao quociente de paixão (QP) é mais importante que o quociente de inteligência (QI), porém não há nenhuma evidência científica sobre isso.^{240 241}

$$QC + QP > QI$$

Pessoas com um maior Quociente de Curiosidade são mais curiosas e abertas a novas experiências. Eles acham a novidade emocionante e ficam rapidamente entediados com a rotina. Eles tendem a gerar muitas ideias originais. É um conceito que ainda não foi tão profundamente estudado quanto o Quociente





Emocional (QE) e o Quociente de Inteligência (QI), mas há algumas evidências que sugerem que ele é tão importante quando se trata de gerenciar situações complexas, pois os indivíduos com maior QC são mais tolerantes e flexíveis e conseguem produzir soluções simples para problemas complexos com grande facilidade.^{240 241}

464. Raíz x Nutella

Raíz x Nutella é um meme que compara a forma como as coisas eram feitas antigamente, de forma mais rústica, do jeito “raíz”, com o modo que as coisas são feitas hoje, de forma mais sofisticada, do jeito “Nutella”. O meme faz alusão a famosa marca de creme de avelã, Nutella, pois ela passou a ser utilizada na culinária para elaboração de produtos mais sofisticados/“gourmetizados”.²⁴²

Entre as startups, a brincadeira é utilizada para se referir aos sócios-fundadores das empresas que no passado começavam seus projetos e negócios na garagem das suas casas com ambiente adaptado enquanto que atualmente muitos iniciam em ambientes requintados, bonitos e coloridos que possuem salas de reunião totalmente equipadas, além de espaços de convivência e desconpressão.

465. Rapport

Rapport é um termo que vem do francês rapporter que significa “trazer de volta” e serve para designar uma técnica utilizada para criar uma ligação de sintonia e empatia com uma outra pessoa ou um grupo de pessoas. No empreendedorismo, está técnica é bastante utilizada na área de vendas, pois é uma





das técnicas mais eficientes utilizadas pelos vendedores para ganhar afinidade com o lead e aumentar a taxa de conversão de vendas. Para aplicar está técnica, é necessário entender de alguns conceitos da área da psicologia.^{243 244}

466. Real Estate

O termo Real Estate vem do inglês e é utilizado para se referir a transações comerciais que envolvem bens imobiliários. As mais conhecidas são a venda ou a locação de propriedades para indivíduos, empresas ou indústrias.

467. Realidade Aumentada - AR

Realidade Aumentada, RA ou AR (do inglês Augmented Reality) é uma tecnologia que possibilita que o mundo virtual seja misturado com o mundo real. Por meio de uma câmera e de sensores de movimento como giroscópio, utilizando normalmente um smartphone, é possível incorporar elementos virtuais a visualizações do mundo real., possibilitando inclusive interagir com esses objetivos, como se fosse uma nova dimensão. A tecnologia ficou amplamente conhecida com o lançamento do jogo Pokemon Go da empresa Niantic em 2016 que atingiu 130 milhões de usuários logo nos 30 primeiros dias após o lançamento do game.^{245 246}

468. Realidade Virtual - VR

Realidade Virtual, RV ou VR (do inglês Virtual Reality) é uma tecnologia que permite a imersão de um usuário em um ambiente simulado em 360°. Por meio dos chamados óculos de realidade virtual e de um sistema computacional, é possível criar um ambiente virtual em 360 graus e três dimensões que simula a





realidade. Para tornar a experiência ainda mais real, podem ser incorporados efeitos visuais, sonoros e até táteis. Os espaços em Realidade Virtual podem ser parcialmente ou totalmente navegáveis e interativos e, inclusive, permitir que o usuário manipule objetivos. Há inúmeras possibilidades de aplicação desta tecnologia, principalmente para realização de treinamentos e no universo dos videogames.²⁴⁷

469. Redes Neurais Artificiais – RNAs

Redes Neurais Artificiais são algoritmos matemáticos executados em computador que imitam como o cérebro humano funciona, são capazes de reconhecer padrões e adquirir conhecimento por meio de experiências. Na prática uma rede neural é um algoritmo, isto é, uma sequência finita de regras, raciocínios ou operações que permite solucionar um problema.²⁴⁸

470. RegTech

Regtech é o termo formado pela abreviação da expressão em inglês Regulatory Technology, que em português significa Tecnologia Regulatória e diz respeito a categoria de startups e empresas que desenvolvem inovações tecnológicas relacionadas a questões de compliance. Compliance, por sua vez, é conjunto de regulamentações que devem ser cumpridas para estar em conformidade com atos, normas e leis. As RegTechs foram vistas por muito tempo como uma vertente das FinTechs, mas a definição se tornou incompleta e surgiu uma nova categoria.²⁴⁹





471. Release

Release é o lançamento de um novo produto ou uma versão atualizada de um produto. No jornalismo, Release é um material informativo distribuído entre jornalistas antes de solenidades, entrevistas, lançamentos de filmes etc., com resumos, biografias, dados específicos que facilitem o trabalho jornalístico.

472. Report

Report é o termo utilizado para se referir a um documento que apresenta informações em um formato organizado para um público específico e com um propósito definido. No empreendedorismo, o report é um relatório elaborado com frequência definida (semanal, quinzenal, mensal, anual) para informar os clientes e investidores do andamento da startup.

473. RetailTech

RetailTech vem da união das palavras em inglês Retail (“varejo”) e Tech (abreviação de Technology – “tecnologia”) e é o termo utilizado para se referir ao tecnologias desenvolvidas para melhorar a experiência do cliente em uma loja física de varejo.

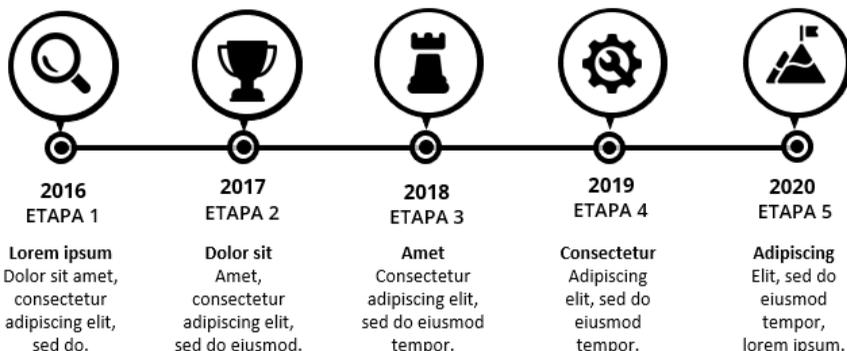
474. Roadmap

Roadmap é uma ferramenta visual e descritiva que indica as etapas de desenvolvimento de um produto ou projeto. Um Roadmap é como um mapa e, na prática, é uma linha do tempo visual com “*marcos*” (ou milestones em inglês) próximo aos quais são relacionadas as características que fazem parte daquela etapa de desenvolvimento do produto ou projeto.²⁵⁰





EXEMPLO DE UM ROADMAP



475. Robot Framework

O Robot Framework é um framework de código aberto e independente de sistema operacional, utilizado para automação de testes de aceitação de software, isto é, os testes que são realizados na última etapa antes de lançar a aplicação no mercado. Os testes de aceitação têm como objetivo verificar se o software está pronto e pode ser utilizado pelos usuários, se realiza as funções e tarefas para as quais foi desenvolvido. O framework foi desenvolvido inicialmente na Nokia Networks e atualmente é patrocinado pela Robot Framework Foundation.^{251 252 253}

476. Rodada de Negócios

Rodadas de Negócios são eventos com o objetivo de promover networking, troca de informações e negociação com empresas estratégicas. Durante as rodadas, as empresas que desejam vender e comprar conversam entre si visando à geração de negócios. Quando há sinergia entre as empresas, normalmente o próximo passo é uma segunda reunião como continuidade do processo de vendas.





477. ROI

ROI significa Return over Investment (*“Retorno sobre Investimento”*) é o percentual de dinheiro ganho em relação ao investido.

478. Roll-out

No universo startupês é um termo normalmente utilizado para softwares e significa colocar para rodar, colocar o software no ar. Basicamente é o lançamento do software. Pode ser utilizado com a região de abrangência para se referir a data de lançamento do software, por exemplo: *“Em dezembro, faremos roll-out nacional”*, significa que o software da empresa será lançado para todo país no último mês do ano. Também é utilizado em outros universos como o da aviação, que é quando o avião corre na pista pela primeira vez.

479. Rota2030

Rota2030 é uma lei sancionada em 2018 com duração de 15 anos e que tem o objetivo de estimular a modernização do setor automobilístico a longo prazo por meio do estabelecimento de regras para isenção de impostos. Na prática, as montadoras que se comprometerem a investir em pesquisa e desenvolvimento de veículos mais eficientes e seguros, poderão abater 12% do montante investido em pesquisa e desenvolvimento no Brasil no pagamento do imposto de renda.

480. Round

Round é o termo utilizado para se referir a uma rodada de investimento recebido por uma empresa. O primeiro investimento é o “Round A”, o segundo é o “Round B” e etc.





481. Royalties

Royalties é o valor cobrado pela utilização do nome e/ou estrutura de uma empresa para, por exemplo, os seus franqueados. Esse pagamento costuma ser feito mensalmente e corresponde a uma porcentagem do faturamento dessas franquias.

482. SaaS

Um Software as a Service (SaaS) é um programa de computador que pode ser executado ou instalado por meio de um navegador de internet e conta com armazenamento online (armazenamento em nuvem), em que o usuário paga uma taxa recorrente (normalmente mensal) para ter acesso ao software. Uma vez que o usuário não deseje mais utilizar o software, basta interromper o pagamento e não terá mais acesso ao produto. Alguns SaaS oferecem uma versão gratuita com recursos limitados. Exemplos de softwares SaaS: Google Drive, Netflix e Rd Station.

483. SalesOps

O termo SalesOps é a abreviação de Sales Operations e se refere aos processos operacionais de vendas de uma empresa que suportam, habilitam e direcionam as equipes de vendas para vender melhor, mais rápido e com mais eficiência. A área de Sales Operations tem como objetivo padronizar atividades como o discurso de cada vendedor, o volume de contatos, os tipos de contatos, entre outras, com objetivo de minimizar erros e tornar o processo de vendas mais assertivo.²⁵⁴





484. Sandbox Regulatório

Sandbox, no universo de TI, é um termo utilizado para se referir a um ambiente de teste isolado e seguro para realizar experiências com projetos de software de forma que ele não danifique a aplicação que já está funcionando. No empreendedorismo o termo tem significado semelhante e diz respeito a um ambiente para testar novos modelos de negócio que ainda não estão previstos na legislação. É o mesmo conceito de MVP, porém com relação à questão jurídica.²⁵⁵

Esse conceito já vem sendo aplicado em diversos países como Inglaterra, Austrália, Hong Kong e Cingapura. Um Sandbox permite que empresas desenvolvam e ofereçam produtos e serviços ao público por um período de tempo limitado sem se submeter às restrições impostas pela legislação vigente. Esse teste permite entender o impacto gerado por uma inovação para realizar as adequações necessárias na regulamentação do setor.²⁵⁵

No Brasil, ainda não existem ambientes como este, porém a Secretaria Especial de Fazenda do Ministério da Economia, o Banco Central (BC), a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e a Superintendência de Seguros Privados (Susep) estudam implantar um modelo de sandbox regulatório no país. Em agosto de 2019 foi divulgado na internet pela CVM a primeira audiência pública com relação a esse tema.^{256 257}

485. Saúde 4.0

Saúde 4.0 é um conceito que se refere a integração de ferramentas tecnológicas com as áreas da saúde com objetivo de buscar a prevenção de doenças e a promoção do bem-estar físico





e mental dos pacientes. Engloba soluções que envolvem mecanismos automatizados, como softwares de gestão, computação em nuvem, internet das coisas incluindo os dispositivos vestíveis, os chamados wearables, entre outros, que podem ser acessados tanto pela plataforma web como mobile por meio dos smartphones e tablets.^{258 259 260}

486. Scale-up

Scale-up é o termo utilizado para se referir a empresas com pelo menos 10 funcionários que crescem pelo menos 20% ao ano por três anos seguidos. No Brasil, apenas 1% das empresas possuem esta característica, porém, são empresas com um grande impacto na economia: 50% dos novos empregos gerados por ano no país correspondem a vagas nessas empresas.^{261 262}

Devido ao grande sucesso de startups como Facebook, LinkedIn, Easy Taxi e NuBank, costuma-se associar scale-up com startups, entretanto, scale-up não são necessariamente startups. Aliás, a maioria das scale-ups não são startups. As scale-up tem uma média de tempo de vida de 14 anos, sendo que 90% delas possuem pelo menos 5 anos de vida. Outra curiosidade é que a média de idade dos fundadores de scale-ups é de 47 anos.²⁶³

Quanto ao tamanho, 92% das scale-up brasileiras são pequenas e médias empresas como a Uatt? e a Beleza Natural.

487. Screening

Screening é um termo que vem do inglês que significa “*triagem*” e é utilizado para se referir ao processo de busca ativa por startups que atendam a objetivos específicos que, normalmente, são desafios de grandes empresas ou teses de investimento de anjos e fundos.





488. Scrum

Scrum é uma metodologia ágil para gestão e desenvolvimento de projetos de softwares. No Scrum, os projetos são realizados em ciclos, chamados Sprints e cada sprint representa um período de tempo no qual um grupo de atividades deve ser executado.

489. SEBRAE

O SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas é uma entidade privada sem fins lucrativos. O SEBRAE oferece apoio aos pequenos negócios de todo o país por meio da capacitação e orientação dos empreendedores.²⁶⁴

490. Seed Capital

Seed Capital, também conhecido como Capital Semente, geralmente é o primeiro aporte relevante que uma startup recebe quando está iniciando ou já iniciou a fase de operações. É a primeira camada de investimento acima do investidor anjo e, dependendo do valor pode ser considerado Venture Capital – Série A.



As startups que recebem esse tipo de aporte já possuem clientes e produtos definidos, porém a maioria dos empreendedores ainda está sozinha e com poucos colaboradores e dependem de investimento para aumentarem a base de clientes e se estabelecerem no mercado.^{265 266}

Há alguns fundos, como o Bossa Nova Investimentos, que realizam um aporte chamado de Pre Seed que tem como objetivo suportar e preparar a startups pós investimento anjo, para





receber as próximas rodadas de investimento como Seed e Venture Capital – Série A.²⁶⁶

O termo Pre Seed é utilizado para se referir ao investimento aportado em startups em um estágio anterior ao necessário para receber investimento Seed e, portanto, não foca apenas em um intervalo de valores determinados e sim no propósito e na destinação do investimento. Ou seja, tem o objetivo de ajudar a startup a atingir metas intermediárias antes de atingir o Product Market Fit e adquirir tração.²⁶⁶

Segundo a Distrito, o valor de um investimento Seed varia de R\$ 700 mil a R\$ 2 milhões.²⁶⁷ Em um estudo mais amplo publicado, feito pela MSW Capital, considerando os investimentos de Seed e Pre Seed, os valores variam de R\$ 250 mil a R\$ 5 milhões e o equity / diluição média da rodada é de 10 a 25%.³

491. SEM

SEM é uma sigla que vem do inglês Search Engine Marketing e se refere a área do marketing digital que tem como objetivo colocar os sites e suas páginas individuais em destaque nas páginas de respostas dos grandes buscadores como Google, Bing, Baidu e Yandex.²⁶⁸

A diferença entre SEM e SEO é que o SEM é uma área do marketing enquanto o SEO é conjuntos de técnicas associadas a essa área do marketing.²⁶⁹

492. SEO

Search Engine Optimization é um conjunto de técnicas e estratégias que visam melhorar o posicionamento de sites e e-commerces em mecanismos de busca como o Google, Bing, Baidu e Yandex.





493. Serendipidade

Serendipidade é o termo utilizado para se referir a descoberta afortunadas feitas ao acaso. Do inglês *"serendipity"*, significa *"ato de descobrir coisas boas por acaso"*. Por exemplo a descoberta dos efeitos antibióticos da Penicilina por Alexander Fleming.

494. Service Blueprint

Service Blueprint é uma ferramenta visual utilizada para mapear as relações entre diferentes componentes de prestação um serviço de uma empresa que está diretamente ligado aos pontos de contato da jornada do cliente.²⁷⁰

Esta ferramenta é bastante semelhante ao Customer Journey Map, porém é utilizada para analisar cenários mais complexos e com maior profundidade, como por exemplo quando envolve a experiência do cliente envolvendo diferentes canais online e offline (ver definição de *"omnichannel"*), múltiplos pontos de contato e coordenação de diversos departamentos da empresa.²⁷⁰

Um Service Blueprint corresponde a uma jornada do cliente e objetivos específicos associados a essa jornada. Assim, para um mesmo serviço, podem existir diferentes Service Blueprints.²⁷⁰

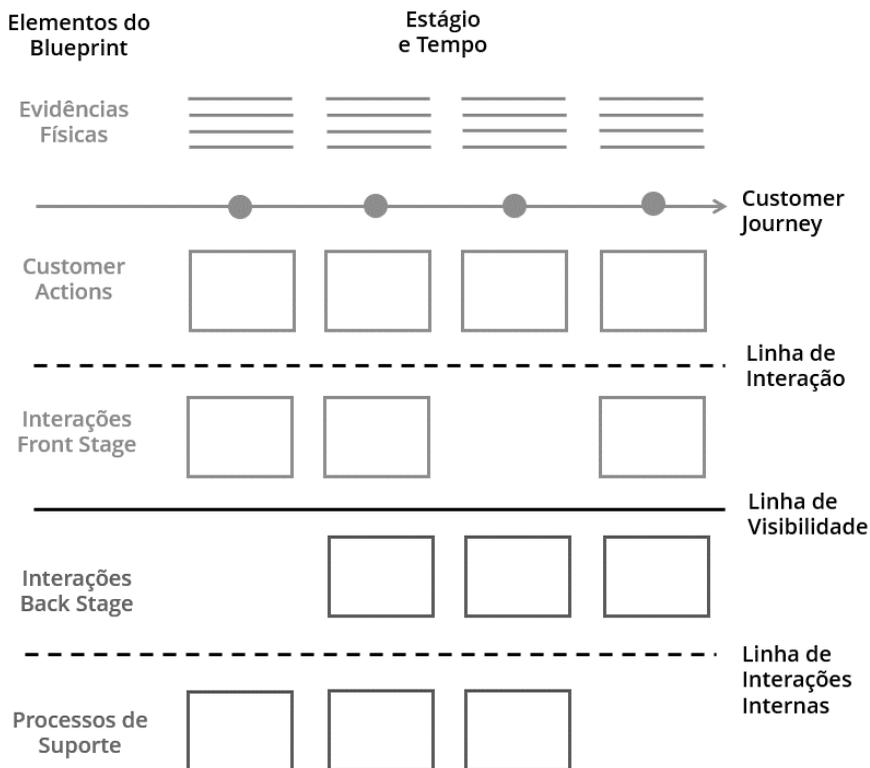
Ele permite visualizar tanto a jornada do cliente como ela é atualmente como qual seria a jornada ideal, permitindo eliminar redundâncias, melhoras a experiência do usuário e, ainda, unificar processos.²⁷⁰

O Service Blueprint é uma técnica originalmente usada para design e inovação de serviços, desenvolvida por G. Lynn Shostack, vice-presidente do Citibank na época, e que foi publicada inicialmente na Harvard Business Review, em 1984.²⁷⁰





SERVICE BLUEPRINT - EXEMPLO DA ESTRUTURA



Fonte: adaptado de nngroup ²⁷⁰

Como por ser observado, um diagrama de Service Blueprint considera os diferentes componentes de um serviço que uma empresa executa: inicia mapeando as evidências físicas relacionadas aos pontos de contato da jornada do cliente e considera tanto as atividades do negócio que são visíveis para este cliente e que estão acima da linha de visibilidade, bem como as atividades que são invisíveis e que estão abaixo da linha de visibilidade. ²⁷⁰



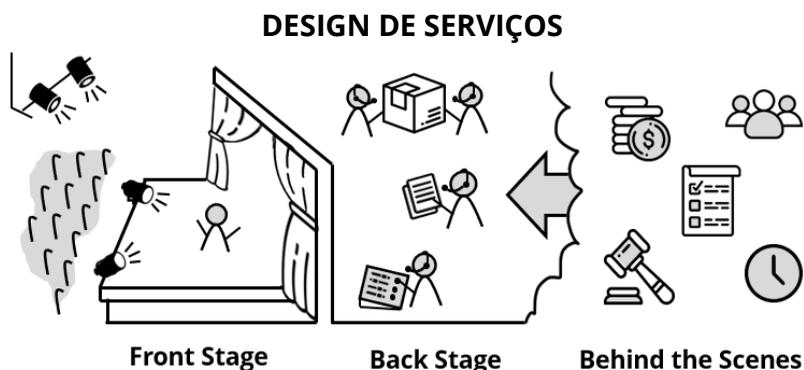


495. Service Design

Service Design ou Design de Serviços é o termo utilizado para se referir a aplicação de ferramentas e métodos de design nas atividades de planejar e organizar pessoas, infraestrutura, comunicação e itens materiais utilizados para prestação de um serviço de forma a melhorar a qualidade da sua entrega, bem como maximizar a experiência dos usuários durante a interação o serviço em questão.²⁷¹

O Design de Serviços possui como foco o ser humano e, portanto, permite além de repensar um serviço, acessar e modificar as interações dos consumidores com esse serviço.²⁷²

Para entender como o Design de Serviços funciona na prática, é necessário compreender a noção de “stage” ou “palco”, um conceito que é também essencial para entender a diferença entre a Jornada do Cliente e o Service Blueprint. Imagine um espetáculo de teatro, o “palco” é composto de três perspectivas: o “front stage” ou “frente do palco”, o “back stage” ou “bastidores” e o “behind the scenes” ou “por trás das cenas”.²⁷³



Fonte: Practical Service Design ²⁷³





Utilizando a metáfora literal para comparar um espetáculo de teatro com uma empresa, se você imaginar um palco em um teatro, o *“Front Stage”* ou a *“frente do palco”* é onde a ação acontece e é ali que deve estar o que o público pode ver e interagir. ²⁷³

O *“Back Stage”* ou os *“bastidores”* é onde acontecem todas as atividades de suporte que fazem o espetáculo acontecer no palco da frente, as luzes, os sets, a equipe, todos os quais devem ser invisíveis para o cliente, mas as vezes não são. O *“backstage”* é basicamente o operacional da empresa, são todas as atividades que a empresa executa para fazer o espetáculo acontecer. ²⁷³

Por fim, há a parte *“Behind the Scenes”* ou *“por trás das cenas”*, que se refere a tudo que é intangível dentro de uma empresa e deve ser feito para tornar a *“frente do palco”* e os *“bastidores”* possíveis. Regras, regulamentos, políticas, orçamentos; todas as coisas que não fazem parte do *“Front Stage”* nem do *“Back Stage”*. ²⁷³

O Service Design permite entender mais a fundo a diferença entre um Customer Journey Map e um Service Blueprint. Um Customer Journey Mapa ou Mapa da Jornada do Cliente captura as experiências que os clientes têm, do ponto de vista deles. Ao criar um mapa da jornada do cliente, é possível traçar a sua experiência ao longo do tempo, mapeando o que eles estão fazendo, pensando e sentindo, e com o que estão interagindo ao longo do caminho.

Enquanto o Customer Journey Map tem como objetivo explorar a experiência do consumidor no *“Front Stage”* de ponta-a-ponta, por outro lado, o Service Blueprint tem como foco explorar um aspecto mais específico da jornada do cliente, porém com uma





profundidade muito maior, pois conecta desde a superfície, a *“frente do palco”* de uma empresa com o coração do negócio, passando pelos *“bastidores”* e chegando no que acontece *“por trás das cenas”*. Ou seja, o Service Blueprint é capaz de conectar a estratégia as operações de uma empresa com a experiência do usuário. Tornando, portanto, as ferramentas Customer Journey Map e Service Blueprint complementares.

→ Ver definições de Customer Journey Map e Service Blueprint.

496. Setar

Setar é uma palavra que vem do inglês *“to set”* que significa estabelecer e no universo startupês pode significar estabelecer, bem como definir, delimitar ou delinear. Uma expressão bastante utilizada quando uma startup vai iniciar um projeto em um cliente é *“setar expectativas”*, que significa deixar claro qual é o escopo do trabalho a ser desenvolvido e entregue.

497. Setênios

A Antroposofia é uma linha de pensamento criada pelo filósofo Rudolf Steiner que diz que o ser humano deve conhecer a si mesmo para conhecer o universo. Dentro dessa filosofia há uma teoria baseada nos ritmos da natureza que divide a vida em fases de sete anos e acredita que cada um desses ciclos marca importantes passagens da vida.^{274 275}

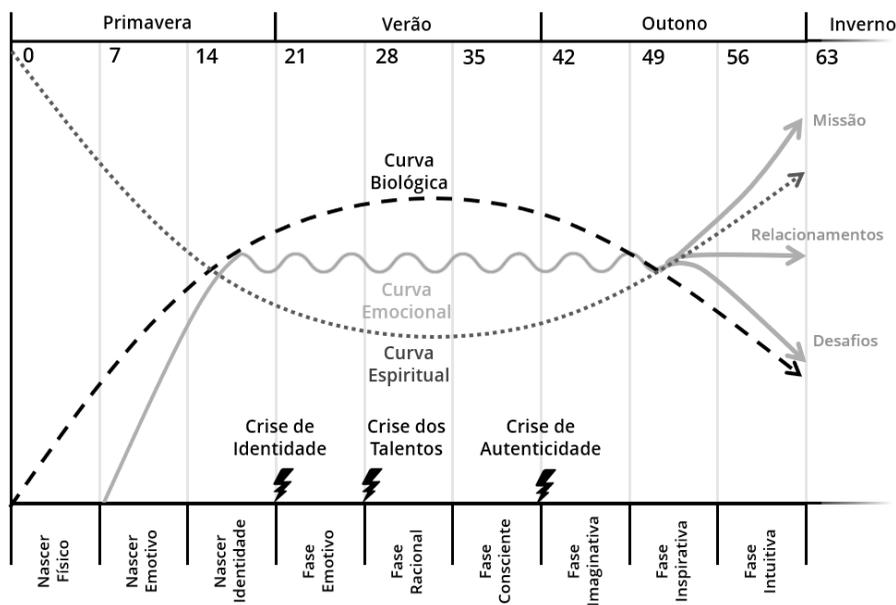
A teoria dos Setênios compara as fases da vida com as estações do ano. Do nascimento aos 21 anos é a fase de crescimento e amadurecimento, a primavera, é também a fase de aprendizado.





O verão é o período de maior vitalidade do ser humano, dos 21 aos 42 anos e também é a fase de amadurecimento psicológico. Dos 42 aos 63 os frutos amadurecem, é o outono, e a partir de então, chega o inverno, quando as árvores perdem as folhas e as sementes se espalham pelo chão, essa é a fase que o ser humano se torna sábio.^{274 276}

SETÊNIOS - FASES DE DESENVOLVIMENTO DA VIDA



Fonte: Adaptado de Ciclos da Vida – Trabalho Biográfico ²⁷⁴

498. Shareholders

Shareholders é como se denomina alguém que possua ações da sua empresa, ou seja, são os acionistas.





499. Shark Thank

Shark Tank (Negociando com Tubarões) é uma série de tv norte-americana (reproduzida em outros países), na qual empreendedores vão ao programa para apresentar suas ideias de negócio a potenciais investidores com o objetivo de obter financiamento em troca de uma participação percentual de um ou mais tubarões, que passarão a ser sócios.

500. Síndrome de Burnout

A Síndrome de Burnout (SB), também conhecida como Síndrome do Esgotamento Profissional (SEP), é um termo que vem do idioma inglês: burn (*queimar*) out (*por inteiro*) descrito em 1974 por Freudenberger, um médico americano, e se refere a um estado físico, emocional e mental de exaustão extrema, resultado do acúmulo excessivo de tensão emocional e estresse crônico em situações de trabalho que são fisicamente, emocionalmente e psicologicamente desgastantes. ^{242,243,244}

Esta síndrome se manifesta principalmente em profissionais que trabalham diariamente sob pressão constante, e que possuem carreiras que exigem envolvimento interpessoal direto e intenso, como é o caso dos médicos, enfermeiros, professores, policiais, jornalistas, agentes penitenciários, bombeiros e profissionais de recursos humanos. ^{277 278 279}

501. Síndrome do Impostor

A síndrome do impostor é uma desordem psicológica pela qual uma pessoa capacitada tem uma auto percepção ilusória de inferioridade de si mesma. Essa auto percepção distorcida, faz com que a pessoa se considere menos qualificada para uma





determinada função ou cargo do que ela realmente é. Assim, a pessoa acredita que é uma fraude e que a qualquer momento alguém pode desmascará-la, expondo-a como incompetente.²⁸⁰

É bastante comum que uma pessoa com síndrome do impostor, ao receber um elogio sobre uma tarefa bem executada, responda imediatamente com algo do tipo: “ah, não foi nada”. Essa síndrome é causada por uma baixa auto confiança e, geralmente, atinge mais mulheres do que homens.

502. Sinergia

Sinergia (do grego “*synergía*”) significa cooperação, é quando duas pessoas, empresas ou quaisquer entidades agem em conjunto, de forma harmônica, visando atingir um determinado objetivo e gerando um resultado melhor do que se atuassem de maneira independente.

503. Sistema Cyber-Físico – CPS

Sistemas cyber-físicos são objetos eletrônicos com software integrado (sistemas embarcados) interconectados formando um sistema único em rede, permitindo que os dispositivos colaborem entre si. Possuem sensores por meio do qual o sistema adquire e processa os dados e componentes que permitem mover ou controlar um mecanismo ou sistema (os chamados atuadores) de modo o CPS possa ser ligado ao mundo exterior.

504. Sistemas embarcados

Sistemas embarcados estão relacionados ao uso de hardware (eletrônica) e software (instruções) incorporados em um único dispositivo com um objetivo pré-definido, ou seja, o software está dentro “embarcado” no hardware. Gps, caixas eletrônicas, calculadoras e impressoras são sistemas embarcados.





505. SLA

O SLA, Service Level Agreement ou Acordo de Nível de Serviço, é um contrato de prestação de serviço entre um fornecedor e um cliente que define como o serviço será executado. Tem a finalidade de setar expectativas e balizar o contrato, demarcando os direitos e deveres de ambas as partes. Inclui informações como por exemplo prazos, metas e o que acontece em caso de falhas na execução do serviço. O SLA é amplamente utilizado e essencial para startups, principalmente para aquelas que executam POCs com grandes empresas.

506. Slack

O Slack é uma startup lançada em 2014 que desenvolveu uma plataforma online que promove um espaço de colaboração para trabalho em equipe visando melhorar a comunicação interna das empresas. A ferramenta permite o compartilhamento de informações e de ferramentas utilizadas no trabalho por meio de texto, voz, vídeos e documentos de forma organizada.^{281 282 283}

507. Smart Cities

Cidades inteligentes (Smart Cities) são cidades nas quais o uso de tecnologias de comunicação e informação permite que, por meio de redes em nuvens, diversos objetos se comunicam entre si (Internet das Coisas), gerando um gigantesco volume de dados para a cidade (BigData), que é capaz de realizar a gestão e o planejamento com base em ações construídas por algoritmos aplicados à vida urbana (Governança Algorítmica).





508. Smart Money

O denominado Smart Money ou “dinheiro inteligente” é o termo utilizado para se referir a um aporte de investimento em uma startup que vai além dos recursos financeiros, ou seja, os investidores que aportam o smart money oferecem além do dinheiro, conhecimento e experiência de mercado, auxiliando os empreendedores na jornada do negócio tanto com mentorias para guiar a startup pelo melhor caminho possível, como com contatos importantes que podem alavancar o negócio.²⁸⁴

509. Sociedade 5.0

Sociedade 5.0 é um conceito que partiu do Japão, que tem como objetivo a utilização da tecnologia para melhorar a qualidade de vida do ser humano. Este conceito está intrinsecamente relacionado com o envelhecimento da população tanto no país oriental como na Europa e em muitos outros locais do mundo.^{285 286 287}

O conceito de 5.0 tem como base uma proposta publicada em 2016 pelo site do Cabinet Office, agência chefiada pelo primeiro ministro do Japão e leva em consideração a evolução da sociedade da caça (1.0), agrícola (2.0), industrial (3.0) e da informação (4.0).^{285 286 287}

A nova era da Sociedade 5.0 diz respeito a uma *smart society*, que está se consolidando em função das evoluções tecnológicas em um futuro hiperconectado e que exigirá cada vez mais a adaptação da sociedade a esse novo futuro, para que a tecnologia trabalhe a seu favor e não o contrário.^{285 286 287}





510. Sócio

Sócio é aquele que compartilha (algo) ou faz coisas em conjunto com (outrem); aliado, parceiro. Aquele que trabalha junto para conseguir tirar ideias do papel e atingir os mesmos objetivos. Aquele que entra junto com o outro (sócio) em uma combinação (sociedade) onde ganhos e perdas, riscos e recompensas, são divididos entre os sócios. Recomenda-se que as sociedades sejam compostas de perfis complementares, em geral, pelo tripé de perfis: comercial, gestão e técnico.

511. Soft Economy

Soft Economy, do inglês, significa Economia Leve, também chamada de Economia 4.0, Economia Digital ou Economia Circular, é um conceito que está relacionado com as novas dinâmicas de mercado em desenvolvimento em decorrência da evolução de tecnologias que estão transformando a nossa sociedade como Inteligência Artificial, Realidades Imersivas, Internet das Coisas, Blockchain e ainda Computação Quântica.

Segundo esse conceito, muitas pessoas perderão seus empregos para as máquinas, deixando de executar atividades repetitivas da chamada Hard Economy ou Economia Dura. Sendo assim, essas pessoas passarão a executar atividades que privilegiem competências humanas como criatividade, cuidado, curadoria e empatia, dando espaço para o surgimento de profissões, organizações e relações mais leves, a Soft Economy ou Economia Leve.²⁸⁸





512. Soft-skills

Soft skills são os atributos e competências pessoais que podem ser úteis em qualquer área profissional. Bom relacionamento interpessoal, pró-atividade, pontualidade e liderança são exemplos de soft skills. Enquanto, bons conhecimentos em matemática é um exemplo de hard skill.

513. Software

Software é a parte lógica de um computador, é uma sequência de instruções escritas em uma linguagem de programação que, ao serem interpretadas pelo computador, executam tarefas específicas. São os chamados “*programas*”.

514. SoLoMo

SoLoMo é um acrônimo para Social + Local + Mobile e é um termo cada vez mais comum que se refere a uma nova abordagem de marketing centrada no universo mobile, ou seja, os usuários estão acessando cada vez mais as redes sociais via smartphone em vez de computadores físicos e, estes, por sua vez, tem permitido determinar cada vez com mais precisão a localização dos usuários. Portanto, essas três características, permitem desenvolver uma nova abordagem de marketing.

Há ainda um conceito que utiliza o termo como SoLoMoPi, adicionando + Picture no acrônimo, entendendo que a visualização de ações que utilizam imagens é muito maior do que as utilizam somente texto.





515. Sororidade

A palavra que vem do latim soror (irmãs) significa irmandade, empatia e união entre mulheres. Sororidade é o termo utilizado para se referir a união entre as mulheres em busca de um objetivo comum. É um conceito fortemente presente no feminismo que consiste em não julgamento prévio e na não competição entre as mulheres.

No ambiente de trabalho, esse termo ganha o sentido de começar a quebrar a cultura machista no mundo corporativo, em que apenas 15% dos cargos de liderança do mundo são ocupados por mulheres.

Há também várias startups surgindo que abordam esse tema, como é o caso da “Mete a Colher”, startup que nasceu em um Startup Weekend.

516. SPAM

SPAM é um termo de origem inglesa que significa Stupid Pointless Annoying Messages ou Enviar e Postar Publicidade em Massa em português e que é utilizado para se referir as mensagens eletrônicas, geralmente e-mails, que são enviados e recebidos sem a solicitação e/ou autorização dos usuários.

517. Spin off

Spin off é o termo utilizado para se referir a uma nova empresa de produtos ou serviços inovadores que foi desenvolvida inicialmente a partir de um projeto em uma empresa já existente, a chamada “*empresa-mãe*”.





518. Spin Selling

O SPIN Selling é uma metodologia para realizar vendas complexas desenvolvida por Neil Rackham a partir do comportamento de compradores e vendedores. A sigla SPIN significa Situation (Situação), Problem (Problema), Implication (Implicação) e Need-Payoff (Necessidade de solução).²⁸⁹

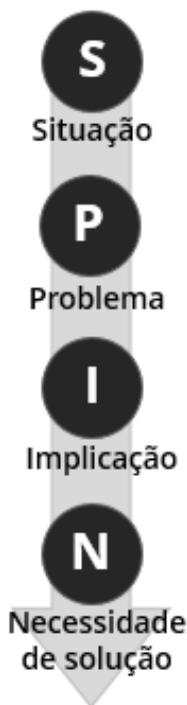
Um overview de cada etapa:

Perguntas de Situação: Perguntas de situação tem como objetivo entender a situação atual que o lead se encontra por meio de informações e fatos.

Perguntas de Problema: Tem como objetivo investigar problemas, dificuldades e insatisfações que o lead possui.

Perguntas de Implicação: Busca levantar uma ou mais implicações geradas por cada um dos problemas identificados, ou seja, descobrir quais são as consequências e qual a seriedade de cada problema levantado.

Perguntas de Necessidade de Solução: O objetivo desse tipo de pergunta é levantar por parte do lead o que seria interessante na solução, ou seja, como é possível ajudar?





519. Split de Pagamento

O Split de pagamento é o mecanismo que permite ao consumidor realizar um único pagamento para comprar produtos de diferentes vendedores. Esse mecanismo realiza a divisão do valor pago de forma personalizada e no ato da autorização do pagamento entre as partes envolvidas na transação. Este tipo de pagamento é bastante comum em marketplaces.

520. Sponsor

Sponsor é um tempo que pode ser empregado com diversos significados no universo startupês. Um deles é como patrocinador. Quando se diz que uma empresa é sponsor de um evento, significa que ela patrocina aquele evento. Sponsor também pode ser o nome dado ao responsável dentro de uma grande empresa (corporate) pela execução de uma PoC (piloto) com uma startup. O sponsor, nesse caso, geralmente é o gestor de uma área da empresa que assume a responsabilidade por acompanhar o projeto piloto com a startup, bem como auxiliá-la durante o período de execução do mesmo.

521. Sprint

Sprint é um espaço de tempo dentro do qual um conjunto de atividades deve ser realizado. Este conceito é aplicado nas metodologias ágeis de desenvolvimento de softwares como o Scrum e permite dividir o trabalho em etapas ou ciclos, os chamados sprints, que duram de uma semana a um mês.²⁹⁰

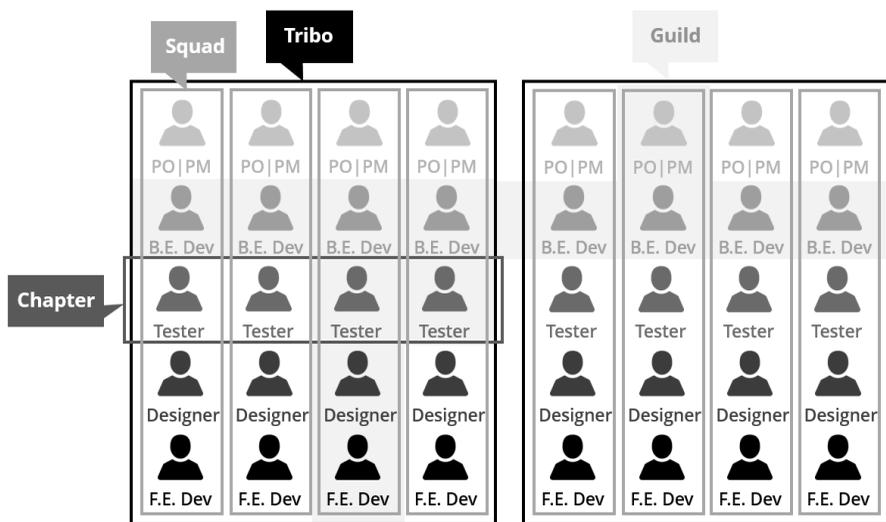




522. Squads, Tribos, Chapters e Guildas

Squads, Tribos, Chapters e Guildas são estruturas da organização interna dos times de produto da Spotify que se formaram com base em práticas ágeis como Agile, Scrum e Extreme Programming e vem sendo replicada por diversas startups e empresas de tecnologia. A Spotify é uma empresa Sueca de streaming de música com mais de 60 milhões de usuários.²⁹¹

SQUADS, TRIBOS, CHAPTERS E GUILDAS



Fonte: adaptado de Qulture Rock²⁹¹

Squads são a unidade básica de organização dos times, possuem de 3 a 10 membros com habilidades complementares e trabalham em uma feature específica do produto. Na figura exemplo cada squad é formada de 5 membros.





Tribo é um grupo de squads que trabalham com features correlacionadas. Os squads de uma mesma tribo ficam localizados próximos no ambiente físico para que possam se comunicar com facilidade entre eles.

Chapter é um grupo de profissionais com as mesmas habilidades/skills de uma mesma tribo. Essa organização permite a troca de experiência entre eles.

Guild é um grupo de profissionais com interesses semelhantes, que podem ser de squads e tribos diferentes, e que se unem em um grupo de estudo com um tema de interesse em comum. São frequentes Guilds formadas por Chapters de várias Tribos diferentes e alguns profissionais de outras áreas.

523. Staff

Staff é o nome dado a equipe ou aos membros da uma equipe de apoio de algum projeto ou evento.

524. Stakeholders

Stakeholders são as partes interessadas de um negócio, como investidores, funcionários, consumidores, comunidade, governo, associações comerciais, etc.

525. Startonauta

Startonauta é uma palavra criada pela autora deste dicionário, Ana Letícia Rico, que surge da união da palavra “*startup*” com o sufixo “*nauta*”, do vem latim e significa navegador ou explorador. Sendo assim, startonauta é aquele ou aquela que explora ou navega pelo universo das startups e, por consequência, da inovação, tecnologia e empreendedorismo.





526. Startup

Segundo o conceito de Lean Startup do Eric Ries, uma startup é uma organização que busca um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza.

Em outras palavras, uma startup é aquela que produz um produto ou serviço inovador, que ainda não sabe como será vendido e se terá aceitação no mercado (*busca um modelo de negócio*), e busca replicá-lo sem aumentar muito seu custo (*repetível e escalável*), fazendo com que o projeto se torne uma empresa que cresce muito rápido em um curto espaço de tempo.

Normalmente, quem não tem conhecimento do ambiente “empreendedor” relaciona o conceito de startup com desenvolver uma empresa famosa e bilionária, muito por conta das startups que se tornaram empresas famosas como Facebook, Google, Whatsapp, etc. Porém, os empreendedores sabem que criar uma startup está longe de ser glamuroso e demanda muita persistência, flexibilidade e resiliência.

527. Startup Weekend

Startup Weekend é um evento que acontece no mundo todo em que os participantes são convidados a formarem grupos em torno de uma ideia e criarem uma empresa em 54h.

528. Startupês

Startupês é o termo utilizado para se referir a linguagem própria utilizada por empreendedores fundadores de startups. Nesta linguagem, palavras com significados já consolidados em outras áreas de atuação recebem um novo significado assim como pivotar, tese, bolha ou espuma.





529. Status quo

Status quo é uma expressão em latim que significa “estado atual”. Então quando se diz desafiar o “status quo” se refere a quebrar o estado atual, quebrar paradigmas.

530. Storytelling

Storytelling é a prática de se contar uma boa história, uma história relevante. No mundo dos negócios digitais, em que as relações se tornaram superficiais, o storytelling é utilizado para gerar empatia, ou seja, estabelecer relações interpessoais com o cliente e tornar a presença da marca significativa para ele. Por meio de técnicas narrativas, conta-se uma história sobre o negócio que consiga reter a atenção do interlocutor e que, de preferência, marque-o, fique em sua memória.

531. Streaming

Streaming é o nome dado a tecnologia que faz transmissão instantânea de dados de áudio e vídeo por meio da internet, ou seja, permite o usuário consumir o conteúdo online sem fazer download, assim como acontece com serviços como Netflix ou Spotify.

532. Struggle

Struggle é o termo utilizado para se referir ao momento em que o CEO de uma startup começa a duvidar da sua própria capacidade. Nesse momento é comum que a família e amigos comecem aconselha-lo a procurar um emprego. O cansaço excessivo ou a falta de dinheiro faz com que muitos empreendedores deixem seus negócios durante essa fase.¹⁰⁴





533. Subadquirente

Subadquirentes, ou intermediadores de pagamento, são as empresas que fazem a intermediação do pagamento entre adquirentes, lojistas e clientes. Essas empresas dispensam a filiação do lojista a um banco ou adquirente para receber pagamentos. O que resulta em processos menos burocráticos. São exemplos de subadquirentes PagSeguro, Paypal, Mercado Pago, Hotmart, Moip e Moneto.

Sendo assim, a subadquirente é a intermediadora responsável pela aprovação dos pagamentos e também pela segurança das transações realizadas, oferecendo o chamado serviço “antifraude”. A utilização do serviço de uma subadquirente torna o processo de compra mais prático, pois ela já verifica informações como o saldo do comprador, contudo, esse serviço pode resultar em processamento de vendas mais demorado e, conseqüentemente, em perda de vendas.

Essas empresas são frequentemente utilizadas em pequenos negócios, pois oferecem uma integração com as lojas muito mais simples e um menor custo de implementação. Entretanto, a cobrança por transação efetuada é maior, podendo chegar até 7% do valor de uma venda.

FLUXO DE PAGAMENTO POR MEIO DE UMA SUBADQUIRENTE



Fonte: adaptado de Vindi ⁶





534. Subvenção Econômica

A subvenção econômica à inovação é um instrumento de política de governo que permite a aplicação de **recursos públicos não reembolsáveis** diretamente em empresas brasileiras que desenvolvam pesquisas inovadoras.

535. Summit

A palavra Summit originalmente tem como significado um importante encontro formal entre líderes de governos de dois ou mais países, porém no universo das startups, é utilizada para se referir a eventos em que há a presença de grandes nomes do empreendedorismo e/ou eventos de encontro anual de uma comunidade de startups. São eventos como Nexus Summit, da comunidade de startups Parahyba Valley (São José dos Campos e região – SP) ou Startup Summit, da comunidade de startups Startup SC (Florianópolis e região – SC).

536. Superapps

Superapps são aplicativos que proporcionam aos usuários encontrarem diferentes serviços utilizados no dia a dia em um só lugar, como por exemplo, chat online, entrega de comida, pagamentos, pedidos de táxi, agendar uma consulta online, enviar currículo para uma vaga de emprego, entre outros. ^{292 293 294 295}

O superapp mais conhecido no mundo é o aplicativo chinês WeChat que nasceu como um aplicativo de mensagens de texto e voz bem similar ao Whatsapp e se transformou em um super aplicativo presente em todos os momentos da vida chinesa. ^{292 293 294 295}





537. Tag along

Tag along é uma cláusula contratual que determina que, caso o acionista majoritário decida vender a sua parte da empresa, os acionistas minoritários adquirem o direito de negociar a venda das suas ações nas mesmas condições ou em condições muito similares às do acionista majoritário.

538. TAM, SAM e SOM

TAM, SAM e SOM são métricas para avaliar o tamanho do mercado e o segmento em que uma startup se encontra. Para entender melhor estas siglas, é preciso entender o que é Market Size:

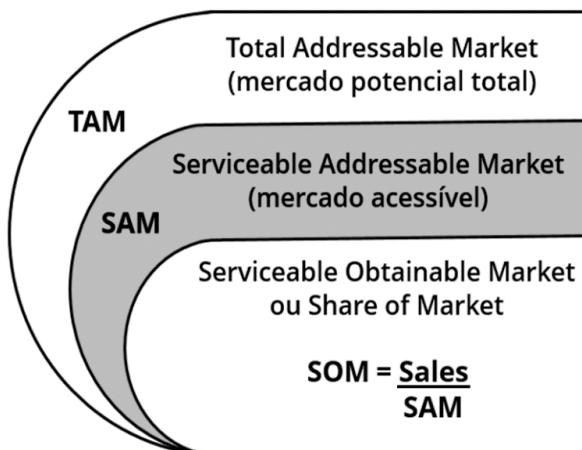
Market Size é a soma das receitas geradas por todos os membros de um determinado segmento econômico.

- **TAM** é o Total Addressable Market, ou seja, o mercado potencial total. O TAM é uma fatia do market size.. O TAM considera as receitas de todos os players do nicho que a sua empresa atua dentro do segmento econômico.
- **SAM** é o Serviceable Addressable Market, ou seja, o mercado acessível. O SAM se refere ao mercado acessível a médio/longo prazo, ou seja, qual o mercado que a sua startup poderá/pretende atingir.
- **SOM** é o Serviceable Obtainable Market ou Share of Market, ou seja, o mercado que realmente é possível de se obter a curto prazo. O SOM se calcula dividindo as projeções de vendas estimadas no plano de negócio pelo SAM.





TAM, SAM e SOM



539. Tamanho da Pista

O termo Tamanho da Pista é um termo comum do empreendedorismo para se referir a quanto tempo um empreendedor consegue se manter financeiramente com suas economias até que a startup comece a gerar receita efetivamente e que ele possa retirar salário dela. Esse termo é utilizado para aqueles empreendedores que trabalham em suas startups em tempo integral e não possuem outra fonte de renda. Em inglês, o termo “*startup runaway*” é empregado com o mesmo significado.²⁹⁶

540. Taxa de Rejeição

Taxa de Rejeição representa a porcentagem de usuários que visitou um site por uma única página, entrou e saiu e não interagiu com o site, isto é, não clicou em nenhum link nem acessou nenhuma outra página do site.





541. Tbt

A sigla tbt utilizada junto com hashtag no formato “ #tbt “ nas redes sociais, é uma abreviação para Throwback Thursday. Throwback é um termo em inglês que se refere a uma pessoa ou alguém do passado, enquanto que Thursday é o dia da semana quinta-feira. Throwback Thursday portanto, é uma tendência nas redes sociais de postar uma imagem que remeta a alguma situação do passado nas quintas-feiras. Com a popularização da hashtag e desconhecimento da língua, muitas pessoas passaram a postar imagens nas redes sociais com #tbt em todos os dias da semana.

542. Technology Readiness Level – TRL

TRL é uma escala desenvolvida pela NASA (Agência Espacial Americana) para avaliar o nível de maturidade do desenvolvimento de uma determinada tecnologia. Esta escala foi apresentada pela primeira vez no documento “*NASA technology push towards future space mission systems*” (1989) e a partir de 2008 passou a ser utilizada também pela ESA (Agência Espacial Europeia).^{297 298}

Esta escala consiste em nove (9) níveis de maturidade do desenvolvimento tecnológico, em que as TRL 1-3 dizem respeito ao nível de pesquisa, as TRL 4-5 consideram uma prova de conceito em ambiente controlado, as TRL 6-8 consistem em um protótipo funcional sendo testado no ambiente real de aplicação e a TRL 9 considera a tecnologia pronta.

Entretanto, da forma como foi construída, esta escala é aplicada apenas no desenvolvimento de projetos espaciais. Frank





Khan Sullivan, Michel Drescher, David Wallom e Frank Bennett desenvolveram em 2017 uma escala TRL própria que pode ser aplicada a qualquer tipo de tecnologia:

TECHNOLOGY READINESS LEVEL – TRL



Fonte: adaptado de Sullivan et al.,2019 ²⁹⁹





543. Tecnologias Exponenciais

São tecnologias como Internet das Coisas, Inteligência Artificial, Big Data, Robótica e Blockchain que proporcionam soluções capazes de gerar valor em um ritmo muito mais rápido do que o linear. Essas tecnologias abrem oportunidade para desenvolver soluções para alguns dos problemas históricos da humanidade, como saúde, segurança e educação.^{300 301}

544. Ted e Tedx

TED (acrônimo de Tecnologia, Entretenimento, Design) é uma organização sem fins lucrativos dedicada ao lema “ideias que merecem ser compartilhadas”. Pessoas de todo o mundo são convidados a realizar a melhor palestra de suas vidas em 18 minutos ou menos em uma conferência TED ou TEDx. Os vídeos das apresentações podem ser encontrados na Internet. TEDx são eventos locais independentes organizados no mesmo formato de uma conferência TED.

545. Tecnologia 5G

Tecnologia 5G é a quinta geração de internet móvel. A diferença entre a tecnologia 5G e a 4G é a velocidade. Enquanto a 4G possui uma taxa de transferência de até 100 Mbps (Mega bits por segundo) a da 5G deverá ser de até 20 Gbps (Giga bits por segundo). O principal objetivo desta tecnologia é acelerar a velocidade dos dispositivos ligados à Internet das Coisas.³⁰²

Esta tecnologia começou a ser desenvolvida por uma parceria entre a NASA e a plataforma Intelligence Machine-to-Machine (M2Mi) Corp em 2008, entretanto países como China, Japão e Coréia do Sul também estão na disputa para ver quem irá lançá-la primeiro.³⁰²





546. Teoria U

A Teoria U é uma metodologia de gerenciamento de mudanças elaborada por Otto Scharmer, economista americano e professor do Massachusetts Institute of Technology (MIT), baseada na conexão de indivíduos para buscar soluções, gerar ideias e resolver problemas por meio de momentos coletivos de co-criação.³⁰³

A Teoria U é baseada no conceito dos 4 Níveis de Escuta:³⁰⁴

- **Nível 1 - Piloto Automático**

O primeiro nível de escuta é aquele em que as pessoas não estão realmente escutando o que o outro diz, nem absorvendo nenhuma informação, é chamado de fazer *downloading*. Na linguagem popular, é o famoso entrar por um ouvido e sair pelo outro.³⁰⁴

- **Nível 2 - Escuta Objetiva (Cabeça Aberta)**

Neste nível, as pessoas escutam o que o outro diz, mas não estão interessados em saber o ponto de vista do outro, ou seja, já estão formulando argumentos para rebater o que o outro diz, este estágio é muitas vezes chamado de *debate*.³⁰⁴

- **Nível 3 - Escuta Empática (Coração Aberto)**

Quando uma pessoa atinge o terceiro nível de escuta, além de absorver o que o outro diz, ela é capaz de se colocar no lugar do outro, ela não tem a necessidade de se defender com unhas e dentes, porém, também não está aberta a mudar de opinião. Ela escuta a opinião do outro e coloca seu ponto de vista de forma gentil, é o chamado *diálogo*.³⁰⁴





- **Nível 4 – Escuta Generativa (Vontade Aberta)**

Este é o nível mais profundo de escuta, é quando uma pessoa se conecta realmente com a outra, ficando aberta a receber novas informações e, até mesmo, mudar de opinião. Quando uma conversa acontece neste nível de escuta, são gerados os famosos *insights*.³⁰⁴

ETAPAS E NÍVEIS DE ESCUTA DA METODOLOGIA TEORIA U



Fonte: Scharmer, 2019³⁰⁵

Na prática, utilizar metodologia da Teoria U e passar pelos três níveis de escuta mais profundos significa abandonar alguns hábitos de pensamento, observar uma situação sob o ponto de vista de todos os stakeholders, descartar aquilo que não faz mais sentido e absorver novas possibilidades se ser, de viver e de se relacionar.^{305 306}

A Teoria U propõe que a qualidade dos resultados do que é desenvolvido em qualquer tipo de sistema social depende da qualidade de atenção, presença e consciência dos participantes, e que, quando os indivíduos conseguem se conectar por meio da escuta generativa, grandes mudanças acontecem.³⁰⁶





547. Term Sheet

Term Sheet é o primeiro documento que deve ser elaborado e assinado por empreendedores e investidores quando se inicia a negociação de um aporte de investimento. Contém as premissas básicas (termos e condições) requeridas por cada uma das partes e que devem ser cumpridas para que a transação se concretize.

548. Tese de Investimento

Tese de Investimento são as características que um investidor ou fundo procura nos empreendedores e nas startups no para aportar seu capital. Os investidores utilizam sua tese de investimento para filtrar os negócios que irão investir.

549. Testes A/B

Teste A/B é um experimento no qual diferentes versões de um produto são oferecidas aos clientes, ao mesmo tempo. O objetivo deste teste é observar as mudanças no comportamento entre os dois grupos e medir o impacto de cada versão. Metade dos clientes recebe a versão A e a outra metade a versão B.

550. Teste Alfa

Teste Alfa ou Teste de Avaliação Informal é o teste operacional feito com softwares por uma equipe independente da empresa ou de empresa terceira ou por um grupo representativo de usuários finais em um ambiente controlado e com supervisão dos desenvolvedores, que registram erros e problemas de uso. ^{307 308}

551. Teste Beta

Teste Beta ou Teste de Avaliação Formal é o teste operacional feito com softwares por usuários ou consumidores em um local externo sem envolvimento dos desenvolvedores, possibilitando assim receber feedbacks do mercado. ^{307 308}



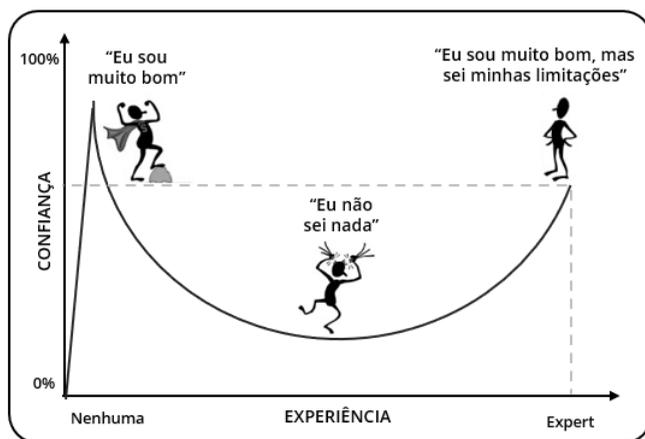


552. The Dunning-Kruger Effect

Cunhado em 1999 pelos psicólogos Cornell David Dunning e Justin Kruger, o Efeito Dunning-Kruger é um viés cognitivo pelo qual as pessoas que são incompetentes em algo são incapazes de reconhecer sua própria incompetência. E essas pessoas, além de não reconhecerem sua incompetência, também se sentem confiantes de que são realmente competentes, ou seja, superestimam sua competência.³⁰⁹

Segundo o estudo, à medida que as pessoas adquirem experiência, elas adquirem consciência de que não sabem sobre aquele assunto e a sua confiança diminui drasticamente. Porém, a medida em que prosseguem aprendendo e se tornam experts naquele assunto, elas retomam a confiança, dessa vez, realmente, fazendo jus ao conhecimento que possuem.³⁰⁹

O EFEITO DUNNING-KRUGER



Fonte: Kruger e Dunning, 1999³¹⁰





553. Ticket médio

Ticket Médio é o valor médio das vendas de um determinado produto ou serviço, obtido pela divisão do valor total das vendas, em determinado período pelo número vendas efetuadas no período.

554. Timing

No empreendedorismo timing significa o momento exato, nem antes nem depois, que algo deve ser realizado e normalmente se refere a iniciar ou descontinuar um negócio ou uma tecnologia ou entrar ou sair de um mercado.

555. TIR

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é um indicador financeiro para avaliar a viabilidade econômica de um investimento em uma startup. A TIR calcula a taxa de desconto que deve ter um fluxo de caixa para que seu Valor Presente Líquido (VPL) iguale-se a zero. O VPL é uma fórmula matemática-financeira que traz valores futuros, como despesas e investimentos, ao valor presente permitindo comparar valores que na prática entram e saem do fluxo de caixa em diferentes momentos. Ao igualar o VPL a zero, a TIR apresenta aos investidores o percentual de retorno que estes terão ao investir em determinado projeto ou startup, embasando inclusive a decisão de investir em um ou outro negócio.

556. Toolkit

Toolkit é literalmente um conjunto de ferramentas. Uma caixa de ferramentas, por sua vez, tem como objetivo promover os meios necessários para o indivíduo realizar uma determinada





atividade com sucesso. No contexto startupês, esse conjunto de ferramentas pode envolver metodologias, livros, softwares, eventos e até mesmo a comunidade de startup de uma determinada região.

557. Tração

Tração, do inglês, traction, é a evidência quantitativa de que uma startup tem mercado, é a prova de que alguém quer o produto ou serviço oferecido. As formas mais comuns de se provar tração são: rentabilidade, receitas, usuários ativos e usuários registrados. Diz-se que quando uma startup adquire tração ela passa para o Growth Stage (estágio de crescimento).

558. Track Record

Track Record é o termo utilizado para se referir ao histórico do desempenho do empreendedor ou da startup. Em outras palavras, é a reputação do empreendedor ou da startup com base no que já foi conquistado, como por exemplo, quantidade e qualidade dos clientes, faturamento, investimento, entre outros indicadores. É um indicador bastante utilizado por investidores anjos e fundos de investimento durante a tomada de decisão para realizar um aporte em uma startup. Fazendo um paralelo com o universo dos esportes, o Track Record do técnico Bernardinho é de 8 medalhas de ouro pela seleção masculina e 27 pela feminina.^{311 312}

559. Trackear

Trackear, do inglês "track", no universo empreendedor significa literalmente rastrear e, portanto, faz referência a uma startup/empresa acompanhar o comportamento e as opiniões





das pessoas que se relacionam com a sua marca, produto ou serviço, nos meios digitais. Trackear pode se referir tanto a postagens nas redes sociais, por meio das chamadas hashtags, como comportamento dos usuários nas suas ações de marketing digital, utilizando links de sites que sejam rastreáveis para entender quando um usuário clica e quando não clica, ou seja, quais campanhas promocionais tem resultado e, ainda, pode ser por meio dos e-mails marketings com os chamados pixels de rastreamento.

560. Trade-off

Trade-off é um termo emprestado da área da economia e quando utilizado para descrever que uma situação é trade-off significa que uma coisa deve ser escolhida em detrimento de outra. Quando o termo é utilizado no sentido que deve ser feito o trade-off, significa que é o momento necessário para fazer uma troca, cuja escolha já foi definida anteriormente.

561. Tráfego Orgânico

Tráfego Orgânico são os visitantes de um site que foram adquiridos de forma espontânea, ou seja, nenhum investimento em anúncios foi feito para atraí-los e normalmente chegam ao site por meio dos mecanismos de busca.

562. Transformação Digital

Transformação Digital é o termo utilizado para se referir ao processo de incorporação da tecnologia no cotidiano de todas as áreas de uma empresa com o objetivo de tornar os processos mais ágeis, permitir o desenvolvimento de novos modelos de





negócio e entregar uma melhor experiência aos clientes em todas as etapas de interação que ele tem com o produto ou serviço oferecido pela empresa.^{313 314 315}

Portanto, a Transformação Digital está intrinsecamente ligada ao uso de softwares, ferramentas ou plataformas para reduzir o tempo gasto para realizar determinadas tarefas, bem como agregar inteligência nos dados gerados pelas atividades executadas.^{313 314 315}

563. Trollar

Trollar é uma gíria da internet que significa zoar, chatear, tirar sarro. Pode se referir a uma pegadinha, uma armação, uma sacanagem ou uma brincadeira de mal gosto. Trollar também significa provocar, no sentido de perturbar uma ou mais pessoas apenas para irritá-las e depois rir da situação.³¹⁶

Nos fóruns de discussão da internet há uma regra que diz “*não alimente os trolls*”, no sentido de que as pessoas não devem incentivar esse tipo de situação para não afastar as pessoas que podem se chatear com a brincadeira.³¹⁶

O verbo trollar, entretanto, não tem nenhuma ligação com o animal mitológico troll de alguns jogos eletrônicos. Ele surgiu em um meio de comunicação online chamado Usenet relacionado a um verbo do inglês, que se refere a uma técnica de pesca. Ou seja, o troll “*pesca*” aqueles que estão menos preparados.³¹⁶





O verbo se popularizou em 2008 pelo usuário Whynne do DeviantArt* que criou o Troll Face, um meme para explicar o verbo.



**a maior comunidade online do mundo de artistas e entusiastas
(<https://www.deviantart.com/>)*

564. Trust Building Moments – TBM

Trust Building Moments é um conceito desenvolvido pelo Reclame Aqui e diz respeito a possibilidade de conquistar ou destruir a confiança de um consumidor em qualquer momento durante o relacionamento de compra com uma marca, inclusive nas etapas de pré e pós venda. Quando um consumidor decide fazer uma compra, ele está assumindo um risco com uma marca, se irá receber o produto (se for adquirido por meio digital), em qual prazo receberá, se o produto atenderá as expectativas, se falhar, se terá atendimento, qual será a agilidade do atendimento, qual será a qualidade do atendimento, etc. ^{317 318}

Dessa forma, os Trust Building Moments definem o quanto um consumidor está disposto a arriscar a comprar um produto ou serviço daquela determinada marca, levando em conta a confiança que ele possui em relação a ela e que foi construída durante todos os momentos de contato com aquela marca, tanto para ele, como para outros consumidores, visto que torna-se cada vez mais comum poder consultar a reputação de uma marca em sites como o Reclame Aqui. ^{317 318}





565. Turnover

Turnover no ambiente empresarial significa rotatividade de mão de obra. Esse termo também pode ser utilizado no universo startupês para se referir ao Contrato de Mutuo, mais especificamente, para se referir ao ato do investidor anjo converter a dívida em participação societária na startup.

→ Ver definição de Contrato de Mútuo Conversível.

566. UI Design

UI Design ou User Interface Design (Design de Interface do Usuário) é o meio pelo qual uma pessoa pode interagir e controlar máquinas e softwares, como computadores, sites, aplicativos e outros dispositivos eletrônicos. Podem ser botões, menus ou qualquer elemento pelo qual o usuário possa interagir com o produto. Geralmente o UI Design é associado aos elementos visuais.

567. Unbound Marketing

Unbound Marketing é um termo proposto por Rafael Kiso em 2017, fundador mLabs, com base em um conceito que já vinha sendo desenvolvido desde 2015 e que combina as estratégias de Inbound (atração pelo conteúdo) com as estratégias de Outbound (mídia paga) para otimizar as ações de uma empresa nas redes sociais.³¹⁹

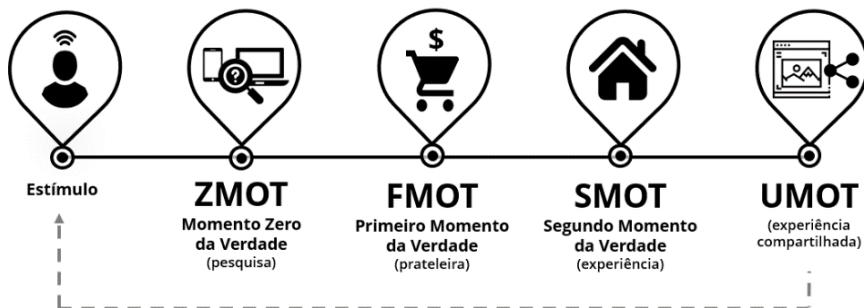
Os pilares do Unbound envolvem técnicas de neuromarketing e storytelling para produção de conteúdo e propõem uma etapa extra na experiência de compra do consumidor: a experiência compartilhada. Após o consumidor experimentar o produto ou





serviço da empresa, este compartilha sua experiência nas redes sociais, gerando estímulo para que novos potenciais consumidores conheçam a marca, o produto ou o serviço.³¹⁹

FLUXO DO FRAMEWORK DO UNBOUND MARKETING



Fonte: adaptado de mLabs³¹⁹

568. Unicórnio

Unicórnio é o apelido dado as raras startups que, em pouco tempo, recebem um valuation de US\$ 1 bilhão. A 99 se tornou o primeiro unicórnio brasileiro em 2018 ao receber investimentos da chinesa Didi Chuxing.

569. Up Sell

Up-sell consiste em uma técnica de vendas cujo objetivo é estimular o cliente a levar um produto mais caro com mais recursos e/ou melhor



qualidade do que o optado inicialmente. No Up-sell o objetivo é fazer com que o cliente continue comprando apenas um produto,





porém com maior valor, por exemplo, o McDonald's oferece batata grande por apenas mais R\$ 1,00.^{40 41}

570. User Experience – UX

User Experience é tudo que envolve o modo como qualquer usuário interage com o produto ou serviço de uma empresa. Portanto, esta é a área responsável por projetar experiências encantadoras para encantar e fidelizar os clientes.

A Experiência do Usuário é um conceito complexo que envolve diversos fatores como aprendibilidade, utilidade, usabilidade e apelo estético. A UX serve para que a interação do cliente com o produto ou serviço seja a melhor possível e compreende etapas que, por vezes, extrapolam o contato direto com o produto.

571. Vale da Morte

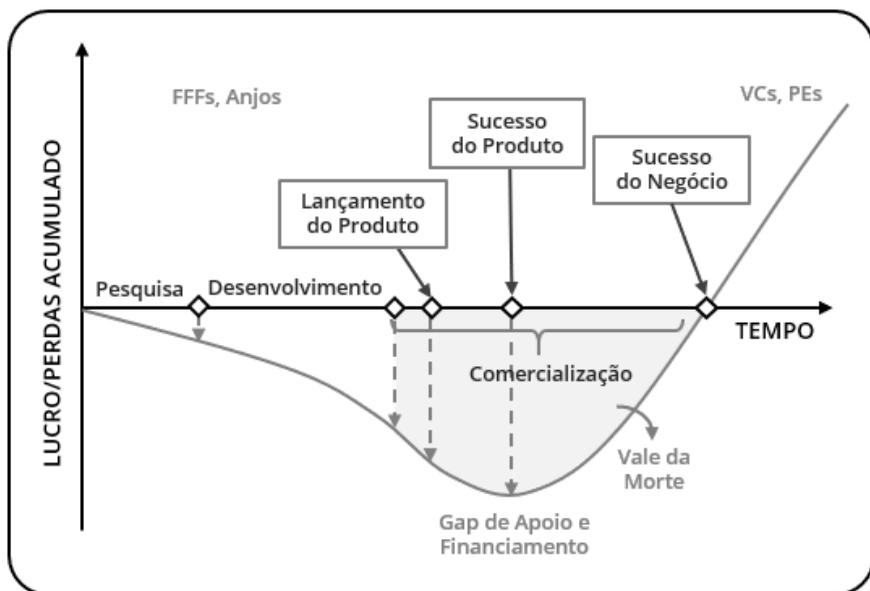
Vale da Morte é uma expressão utilizada para se referir ao gap, lacuna ou falta de financiamento entre o aporte inicial de capital de risco de uma startup, geralmente feito por investimento anjo ou aceleradoras, e o aporte feito por fundos de investimento, geralmente série A. O termo faz alusão a dificuldade de cobrir o fluxo de caixa durante esse período, que fica no negativo, e a dificuldade de receber novas rodadas de investimento. É justamente o período entre o lançamento do produto e o sucesso do negócio. A expressão surgiu devido ao fato de que muitas startups morreram nos últimos anos exatamente nessa fase.³²⁰

A Finep (Financiadora de Inovação e Pesquisa) do Governo Federal lançou o programa Finep Startup com o objetivo de auxiliar as startups a atravessarem o Vale da Morte.³²¹





REPRESENTAÇÃO GRÁFICA DO VALE DA MORTE DE ACORDO COM O GAP DE APOIO E FINANCIAMENTO



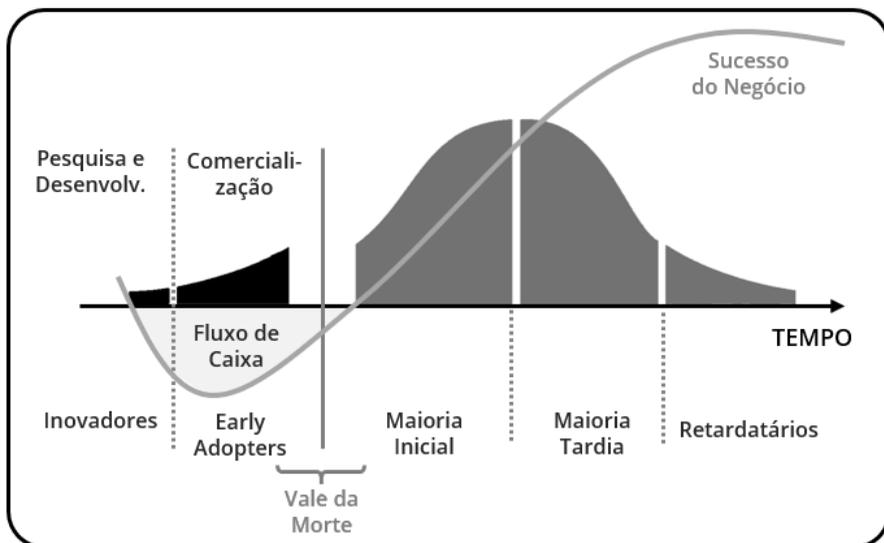
Fonte: Auld, 2018 via Medium³²²

Portanto, a fase do Vale da Morte se refere ao momento em que os projetos ficam sem fundos e criam um fluxo de caixa negativo antes que um fluxo de receita recorrente possa ser estabelecido. Nesse período é também o momento entre a adoção inicial do produto pelos early adopters e os demais clientes.³²³





REPRESENTAÇÃO GRÁFICA DO VALE DA MORTE DE ACORDO COM A ADOÇÃO DO PRODUTO PELOS CLIENTES



Fonte: Huffpost³²³

O termo Vale da Morte também pode ser utilizado para se referir ao estágio de desenvolvimento de uma tecnologia em que ela ainda não é madura o suficiente para o mercado, porém é aplicada demais para ser digna de atenção acadêmica.³²⁴

Para entender essa outra utilização da expressão Vale da Morte, é importante compreender que as novas tecnologias atravessam vários estágios de desenvolvimento antes de acessarem o mercado.²⁸⁶

A NASA e o Departamento de Defesa dos Estados Unidos desenvolveram uma escala com nove níveis para estimar o nível de maturidade de uma tecnologia e avaliar possíveis riscos

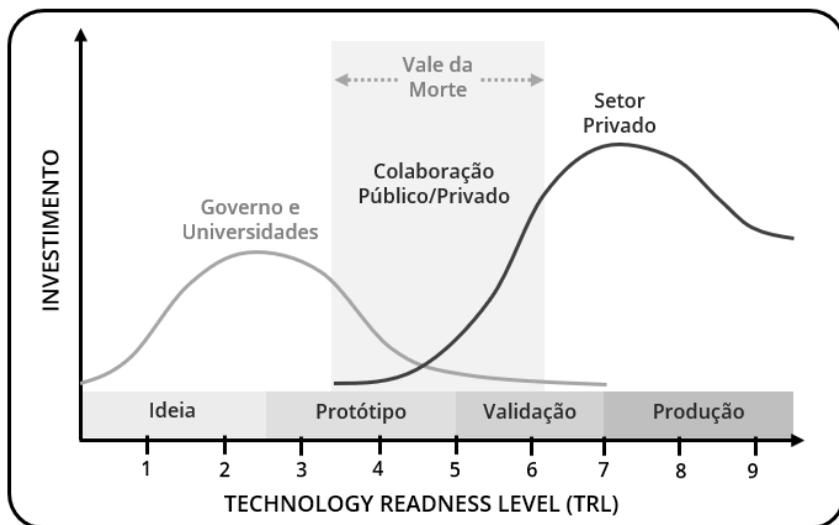




chamada Technology Readness Level (TRL). Segundo essa escala, a tecnologia em estágio inicial geralmente surge de universidades ou centros de pesquisa nos quais é desenvolvida até os níveis três e quatro. Por outro lado, a indústria normalmente financia inovações que usam tecnologias maduras, a partir dos níveis seis e sete.³²⁴

No espaço entre o desenvolvimento proporcionado pela academia e pela indústria, há um período difícil em que uma tecnologia não é madura o suficiente para o mercado, porém é aplicada demais para ser digna de atenção acadêmica. Essa transição também é conhecida como Vale da Morte, pois muitas tecnologias deixam de ser desenvolvidas exatamente nesse período.³²⁴

REPRESENTAÇÃO GRÁFICA DO VALE DA MORTE DE ACORDO COM OS NÍVEIS DE DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO (TRL)



Fonte: Elementai³²⁴





572. Vale do Silício

O Vale do Silício é uma região na parte sul da área da baía de São Francisco, no norte da Califórnia, que serve como um centro global de tecnologia de última geração, inovação e mídia social. San Jose é a maior cidade do Vale, a terceira maior da Califórnia e a décima maior dos Estados Unidos. A região abriga ainda outras cidades bastante conhecidas como Palo Alto e São Francisco. ^{287,288}

A palavra “*silício*” no nome originalmente se referia ao grande número de fabricantes e inovadores de chips de silício na região, mas a área atualmente abriga muitas das maiores empresas de alta tecnologia do mundo, incluindo as gigantes Intel, Google, Apple, Facebook, Twitter, LinkedIn, Netflix, Microsoft, Oracle e Adobe, além de milhares de startups. ^{325 326}

573. Validação

A validação de uma ideia, hipótese ou modelo de negócio significa fazer um teste dos conceitos que se pressupõe que sejam verdade. Uma forma bastante comum de se validar uma ideia de negócio é utilizando um MVP (mínimo produto viável). Usualmente se realiza uma pré-validação no formato de pesquisa, seja ela qualitativa ou quantitativa. Uma boa pesquisa cujo objetivo é a validação se baseia sempre no passado, isto é, nos problemas que o potencial cliente já possui e nas soluções que ele já buscou.

574. Valor de Mercado

Valor de Mercado é o valor de uma empresa. Esse valor, geralmente, é atribuído em conjunto pelos investidores e empreendedores.





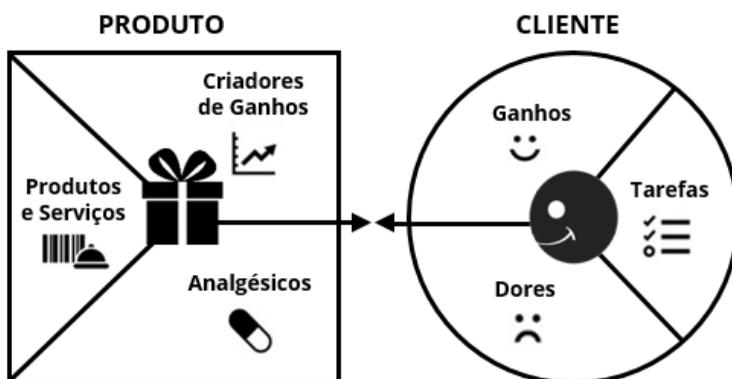
575. Valuation

Valuation é o termo em inglês para a “*avaliação*” sobre o valor de mercado de uma empresa. É o processo de estimar o valor de uma empresa, usado principalmente no momento em que a startup irá receber um investimento, para que seja definido o percentual do aporte de capital recebido.

576. Value Proposition Canvas

O Value Proposition Canvas é uma ferramenta desenvolvida por Dr. Alexander Osterwalder que funciona como uma espécie de zoom nos campos de proposta de valor e segmentos de clientes do Business Model Canvas. É uma forma de definir o binômio Problema-Solução (resposta buscada na primeira etapa do processo de Customer Development, chamada de Customer Discovery), ou seja, se o produto realmente soluciona um problema de um público específico. ²⁸⁹

VALUE PROPOSITION CANVAS

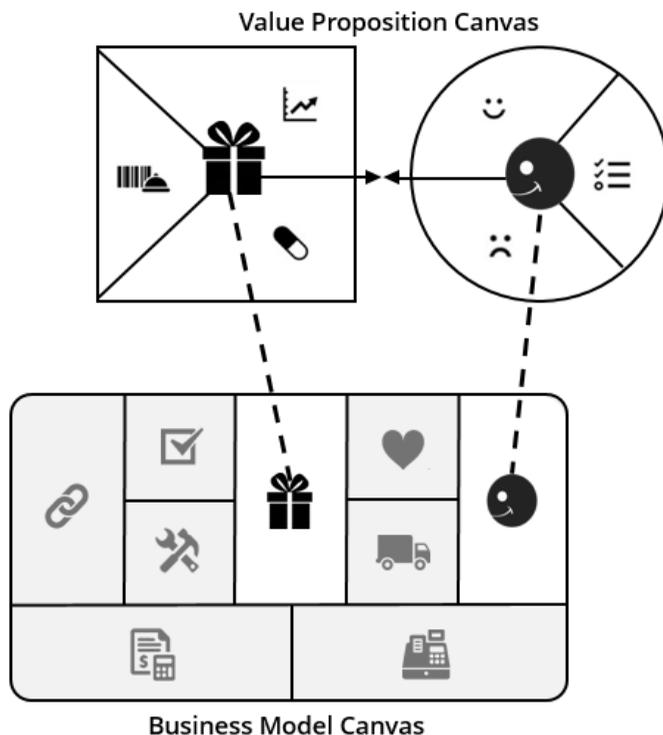


Fonte: Osterwalder, Pigneur, Bernard e Smith, 2018 ³²⁷





VALUE PROPOSITION CANVAS X BUSINESS MODEL CANVAS



577. Veículos Autônomos

Veículo Autônomo é o termo utilizado para se referir a um veículo que dirige sozinho, podendo ser moto, carro caminhão, aeronave ou qualquer outro meio de transporte. Sendo assim, é aquele veículo que possui um sistema de orientação capaz de rastrear o ambiente e navegar sozinho de forma independente, isto é, com pouca ou nenhuma assistência de um ser humano.





Veículos deste tipo geralmente são equipados com GPS, sistema de navegação inercial e mais uma infinidade de sensores, além de radares e câmeras. O termo se tornou popular após o Google colocar nas ruas protótipos de um simpático carrinho que dirige sozinho pelas cidades.³²⁸

578. Vendarketing

Vendarketing é o termo utilizado para se referir a integração completa dos setores de vendas e marketing de uma empresa para impulsionar seu funcionamento e crescimento. O vendarketing funciona pelo mapeamento da jornada pelo funil de vendas, de forma que o marketing atua na captura de leads qualificados e a equipe de vendas tem como objetivo converter os leads em clientes recorrentes.

579. Vendas Complexas

Venda complexa é a venda que requer mais de uma etapa para que a venda seja concretizada, normalmente precisando da aprovação de mais de uma pessoa. As vendas complexas utilizam vários processos e metodologias para que funcione, ou seja, não se resumem apenas ao fechamento em uma única etapa como acontece na venda simples. Geralmente é o tipo de venda que acontece em negócios B2B e têm um ticket médio alto.

580. Vendas Simples

Venda simples é a venda que requer uma única etapa para ser concretizada, é o tipo de venda feito por vendedores de varejo, como em lojas, shopping, etc. É a venda direta, que acontece na hora. Normalmente têm um ticket médio baixo.





581. Vending Machine

Vending Machine é o nome dado às máquinas automáticas popularmente conhecidas pela venda de bebidas, snacks e refrigerantes. Atualmente, é possível encontrar Vending Machine para comprar produtos de beleza, guarda-chuva e, em países como a China, até mesmo medicamentos.^{329 330}

As máquinas de venda automáticas possuem um computador que funciona como um robô e libera o produto após o dinheiro ser inserido, dispensando a presença de um profissional físico.^{329 330}

O conceito de Vending Machine entretanto, é bem antigo, surgiu em 215 a.C. quando Heron de Alexandria, um matemático grego, inventou um dispositivo que distribuía água benta dentro dos templos egípcios. Entretanto, a máquina de vendas automática como a conhecemos foi desenvolvida muitos séculos depois, em 1880 na Inglaterra, originalmente para distribuir selos, cartões postais e livros.^{329 330}

No universo das startups, há um case muito conhecido de que para validar o conceito de Vending Machine para refrigerantes, uma empresa de bebidas, teria feito um Mínimo Produto Viável (MVP) e colocado uma caixa de madeira com uma pessoa dentro dela, recebendo dinheiro e entregando as latinhas nos túneis dos metrô dos Estados Unidos.^{329 330}

582. Venture Builder

Venture Builder, estúdio ou fábrica de startups é um conceito utilizado para se referir a grandes empresas que criam ou investem em startups com as quais compartilham recursos, como





estrutura física, rede de contatos e conhecimento. Há algumas empresas que compartilham equipes desde áreas como jurídico, contábil, até tecnologia e marketing. Há ainda empresas que realizam investimento nas startups. As startups podem ser criadas com ideias e funcionários internos da empresa, com ideias e times externos em fase inicial ou com modelo de negócio já validado. Como o conceito é novo, ainda não existe um certo ou errado ou um modelo definido para se executar o venture builder.

583. Venture Capital – VC

Os fundos de Venture Capital são fundos de investimento que aportam valores nos negócios por meio da compra de participação acionária, geralmente minoritária, com objetivo de posteriormente vender as ações valorizadas. Segundo estudo da Distrito, o Brasil atingiu em 2019 um total de 92 fundos gestores de VC.³³¹



Segundo a ABVCAP – Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital, os setores de FinTechs e InsurTechs (40 empresas investidas) e Transporte e Mobilidade (29 empresas investidas) foram os que mais receberam aportes de fundos de VC nos últimos anos, sendo responsáveis por receberem juntas aproximadamente um terço (33%) dos investimentos.³³²

Os aportes de VC funcionam por séries A, B, C, etc. Antes de iniciar as séries, há ainda os investimentos de Pré-Seed e Seed, que são chamados também de investimentos de Micro Venture Capital (Micro VC). Os valores dos aportes de Micro VC variam de





R\$ 250 mil a R\$ 2 milhões, e os investimentos de VC por séries iniciam a partir de R\$ 2 milhões e o equity varia para cada série, de forma que o capital do empreendedor vai se diluindo a cada rodada de investimento que recebe. Os fundos de Venture Capital podem comprar a participação de investidores que realizaram aportes em rodadas anteriores, como anjos e aceleradoras. Para estes, é quando eles fazem o chamado “exit”.

ECOSSISTEMA DE ANJOS E VCS NO BRASIL – V3.0 – 09/2019

ANJOS	ACELERADORAS	PRÉ-SEED + SEED	
SÉRIE A	SÉRIE B		

Realização:



Fonte: MSW, JUPTER e anjos&VCS ³





Segundo report da Distrito, em 2019 foram realizadas 260 rodadas de investimento de Micro Venture Capital e Venture Capital no Brasil que corresponde a um montante de R\$ 2,7 bilhões aportados em startups. O maior número de aportes aconteceu nos investimentos de Seed (87 rodadas) seguido por investimentos de Série A (40 rodadas) e de Pré-Seed (38 rodadas).³³³

Os unicórnios surgem normalmente a partir da quarta rodada de investimento de Venture Capital (série D) e tem, em média, 7,6 anos quando recebem o aporte.³³³

TICKET MÉDIO DO INVESTIDOR E DILUIÇÃO MÉDIA DA RODADA POR RODADA DE INVESTIMENTO

RODADA DE INVESTIMENTO	TICKET MÉDIO DO INVESTIDOR	DILUIÇÃO MÉDIA DA RODADA
Anjo	R\$ 150 mil	5-15%
Aceleradora	R\$ 180 mil	5-10%
Pré-Seed + Seed	R\$ 250 mil a R\$ 5 M	10-25%
Série A	R\$ 15 M	15-25%
Série B	R\$ 40 M	20-50%
Série C	Centenas de milhões até R\$ 300 milhões	*
Série D	Acima de R\$ 300 milhões e demais séries E, F, etc	*

* diluição depende do valuation e é negociado caso a caso.

Fonte: adaptado de MSW, JUPTER e anjos&VCs ³





584. Venture Debt

Venture Debt ou Venture Lending é um tipo de crédito para startups oferecido normalmente por fundos de investimento. No Venture Capital, o investidor se torna sócio da startup, já no Venture Debt, ele apenas empresta o dinheiro.^{334 335}

O investidor que aporta dinheiro nessa modalidade será remunerado tanto pelos juros como pelo kicker, que diz respeito a uma remuneração associada ao crescimento da empresa, em outras palavras, ao seu sucesso no mercado.^{334 335}

No Venture Debt a dívida não é convertida em ações da empresa, sendo uma opção para as startups que querem evitar uma diluição excessiva da empresa e desejam obter um financiamento mais flexível para tracionar a empresa.^{334 335}

585. Vesting

Vesting vem do verbo “*vestir*” e é um conceito utilizado para todos os acionistas que não compraram sua participação na startup, como fundadores, funcionários, conselheiros, etc. O termo significa que essas pessoas irão vestir as ações que tem direito ao longo de um determinado tempo. Ou seja, o vesting serve para proteger as pessoas que realmente trabalham e se dedicam a um negócio, de forma a evitar que uma startup decole e que, por exemplo, um sócio que saiu no meio do caminho, tenha direito a sociedade integral.^{336 337}

Para startups de tecnologia, é comum vesting de 4 a 5 anos para fundadores e funcionários mais importantes e de 2 a 3 anos para conselheiros.^{336 337}





É utilizada a técnica de “cliff” para iniciar o contrato de vesting, é como se a pessoa passasse por um “estágio probatório” antes de ter direito a participação na empresa. Isso significa que a pessoa estará trabalhando para a startup sem participação societária por um certo período e, só após este tempo de cliff, ela irá receber a primeira parte das ações acordadas no contrato de vesting.^{336 337}

Por exemplo: vamos supor que uma startup negocie 25% de participação para um CFO. Imagine que este CFO, após 1 ano na empresa sem receber nenhuma participação societária (período de cliff), terá direito a 5% das ações desta startup a cada ano que permanecer na empresa por um período de 5 anos. No final destes 5 anos, ele terá recebido os 25% das ações de direito.³³⁶

586. Viralizar

Viralizar é quando algum assunto ganha repercussão (na maioria das vezes inesperada) na web. O termo é relacionado a doença “virose”, já que as pessoas compartilham o conteúdo quase inconscientemente, criando uma verdadeira “epidemia” de internautas comentando sobre a mesma coisa.

587. VPL

O valor presente líquido (VPL), valor atual líquido (VAL) ou método do valor atual é a fórmula matemático-financeira que determina a diferença entre os fluxos de caixa futuros de um projeto trazidos a valor presente (de acordo com uma taxa de desconto) e o valor investido para a realização deste projeto.





588. Wearables

Wearables são dispositivos tecnológicos vestíveis, ou seja, dispositivos que podem ser utilizados como peças de vestuário, assim como um relógio ou uma pulseira que monitora os batimentos cardíacos durante as atividades físicas.

589. Webinar

Webinar é o termo realizado para se referir a conferências, reuniões ou seminários realizados online em vídeo, gravado ou ao vivo, na qual uma ou mais pessoas realizam a apresentação e as outras assistem e interagem via um chat que é disponibilizado.

590. White Label

O White Label é um modelo de negócio em que o produto ou serviço desenvolvido pela startup é revendido pelas empresas que o “alugam” sem divulgação dos direitos autorais, ou seja, como se a inteligência por trás do produto fosse da marca que o revende.

591. White Paper

White Paper é um documento que aprofunda os conceitos de um determinado assunto. É muito utilizado no marketing digital para gerar leads para as startups. Isto é, em troca das informações de contato a startup dá o white paper com as informações que o usuário quer obter.³³⁸

White Paper também pode ser um informe oficial publicado pelo governo ou por uma organização internacional contendo um guia de como lidar com um determinado problema.



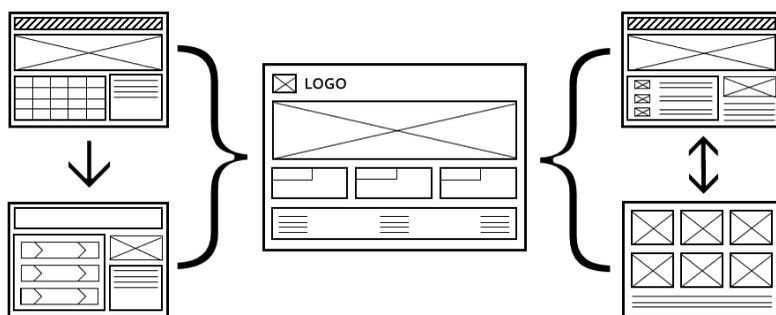


Nesse contexto, a UP Global (atual aceleradora Techstars) lançou um White Paper sobre ecossistemas de startups e inovação no qual aborda os resultados de uma pesquisa que considera cinco pilares que sustentam o desenvolvimento destes ecossistemas nascentes: talento, densidade, cultura, capital e ambiente regulatório.³³⁹

592. Wireframe

Wireframe é um desenho básico, um esqueleto, um protótipo ou uma versão bastante primitiva do visual de um projeto. É utilizado para representar a organização dos elementos de um projeto, normalmente de um site ou aplicativo, por meio de formas geométricas e linhas. Deve ser o mais simples possível, como se fosse um rascunho, sem cores ou imagens.^{340 341}

EXEMPLO DE UM WIREFRAME DE UM PROJETO DE UM SITE



Fonte: adaptado de Oursky³⁴²

593. Workholic

Workholic é o termo utilizado para se referir a quem é viciado em trabalho, trabalhador compulsivo.





594. Workshop

Workshop é um evento educativo que se assemelha a uma oficina no qual pessoas interessadas em aprender um determinado conhecimento obtém o conhecimento por meio de um instrutor, moderador ou facilitador que conduz o aprendizado por meio de atividades práticas com interação entre os participantes.³⁴³

As duas principais diferenças dos workshops em relação aos cursos são o tempo de duração -o tempo de um workshop normalmente é de no máximo um dia, enquanto um curso pode durar dias, semanas e até mesmo meses -, e dinâmica de aprendizado - enquanto os cursos possuem palestras expositivas e teóricas, os workshops oferecem experiências práticas e interativas.³⁴³

595. Write-off

Write-off, do inglês, significa literalmente “*eliminar*” e é o termo utilizado no contexto de investimento de startups para se referir a descontinuação das operações de uma empresa investida com liquidação total dos ativos. Portanto, quando um investidor faz um write-off, significa que ele está reconhecendo que o investimento aportado naquela startup foi perdido.^{344 345}

596. Xennials

Xennials é o termo para se referir a um microgrupo de pessoas nascidas entre 1977 e 1983 que se enquadram em um período de transição entre a geração X e os Millennials e foram os últimos adolescentes que viveram antes da era da tecnologia e da internet.





Os Xennials desenvolveram toda a vida adulta já em contato com a internet, são os adolescentes que foram ter os primeiros celulares no final da faculdade e vivenciaram suas primeiras experiências de trabalho antes da grande crise econômica mundial.

Possuem um perfil híbrido entre as duas gerações, não são tão descontentes e rebeldes como os representantes da Geração X, porém também não são tão otimistas e seguros como os Millennials.

597. Zebra

Zebra é um conceito definido por Jennifer Brandel, Mara Zepeda, Astrid Scholz e Aniyia Williams, quatro empreendedoras norte-americanas. Elas adotam uma premissa de que a atual estrutura de tecnologia e capital de risco está quebrada.³⁴⁶

As recompensas são dadas sobre quantidade e não sobre qualidade, é prezado o consumo em vez da criação, prefere-se ter exits rápidos em vez do crescimento sustentável das empresas e, por fim, é mais importante o lucro dos acionistas do que a prosperidade compartilhada.³⁴⁶

O conceito de Zebra se contrapõe ao conceito do Unicórnio. Elas propõem que ao contrário do Unicórnio que é um animal mítico, a Zebra é um animal real. Sendo assim, as Zebras são as empresas em preto e branco, ou seja, são empresas de sucesso que são lucrativas, mas também melhoram a sociedade, sem sacrificar um em prol do outro.³⁴⁶





598. Zmot – Zero Moment of Truth

O termo Zmot, acrônimo de Zero Moment of Truth, é um termo cunhado pelo Google em 2012 que significa Momento Zero da Verdade e se refere a uma etapa que foi incorporada na decisão de compra do consumidor – a etapa online, ou seja, o momento em que o consumidor pesquisa na internet sobre o produto. Com o advento da internet e motores de busca cada vez mais robustos, o consumidor passou a pesquisar na internet ao saber de um produto ou serviço, antes mesmo de se dirigir a um ponto de venda físico.

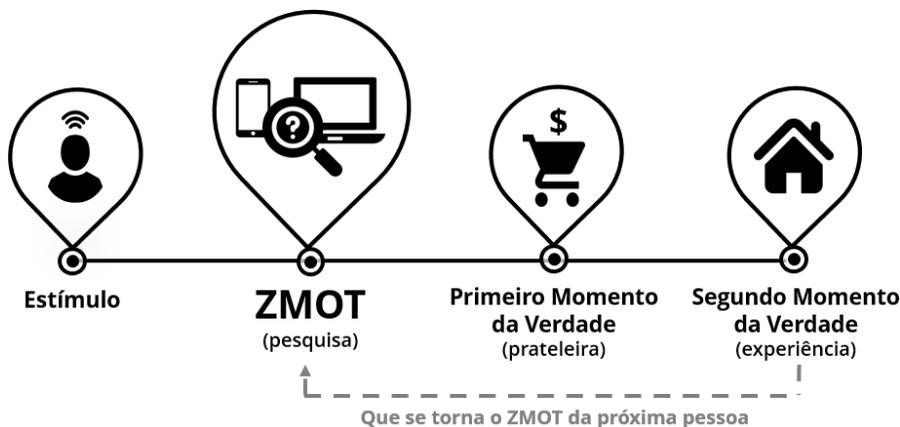
Anteriormente a primeira tomada de decisão do consumidor se dava no Primeiro Momento da Verdade (FMOT), ocasião em que o consumidor se encontrava diante de uma prateleira e precisava decidir que produto levar. Entretanto, a etapa de pesquisa online passou a impactar diretamente na decisão de compra, pois ao se dirigir para o ponto de venda físico, o consumidor já está com a decisão praticamente tomada, já sabe o que comprar, onde comprar e, inclusive, o que esperar do produto com base na recomendação de outros usuários.

O termo Primeiro Momento da Verdade (FMOT) foi proposto pela Procter & Gamble em 2015 juntamente com o termo Segundo Momento da Verdade (SMOT) que é quando o consumidor experimenta o produto que levou e com base no resultado desse momento decide se comprará ou não o produto novamente.





FLUXO DE COMPRA DE UM CONSUMIDOR



Fonte: Ideia de Marketing ³⁴⁷

599. ZTP

ZTP é uma sigla do inglês Zero Touch Provisioning e se refere a um recurso que permite que dispositivos de hardware sejam provisionados e configurados automaticamente, eliminando a maior parte do trabalho manual envolvido em adicioná-los a uma rede.

Por exemplo, imagine que um aparelho de wi-fi apresentou defeito e precisou ser substituído. Na substituição de forma tradicional, o novo dispositivo necessita ser configurado novamente para restabelecer a conexão com a internet, o que pode necessitar pessoas com conhecimento técnico e/ou uma determinada quantidade de tempo para que essa substituição seja realizada. Utilizando o conceito de ZTP, o novo aparelho já recebe as configurações do antigo antes de chegar nas mãos do usuário final, ou seja, basta substituir um aparelho pelo outro e conectá-lo no cabo para que a internet volte a funcionar.





SOBRE A AUTORA



ANA LETÍCIA RICO

Graduada e mestre em Engenharia Química pela USP. Possui mais de 10 anos de experiência com projetos de inovação em diversos setores - universidade, indústria, startups, hub de inovação e consultoria. Atualmente é Consultora de Projetos de Inovação na Innoscience. Atuou na equipe do Nexus - Hub de Inovação do Parque Tecnológico São José dos Campos, com foco no desenvolvimento de startups. Cofundadora do Núcleo de Empreendedorismo da USP Lorena (EmprEEL), organizadora de eventos como Startup Weekend e Nexus Summit, palestrante em instituições de ensino, mentora e jurada de competições de empreendedorismo e startups como ITA Challenge.





REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

I- Referências à Palavras Específicas

- ¹ <https://futuroexponencial.com/6-ds-tecnologias-exponenciais/>
- ² <https://abstartups.com.br/sobre-a-abstartups/>
- ³ Ecossistema de Anjos e VCs no Brasil – v3.0 – 09/2019 – MSW Capital, Jupiter e Anjos&VCs.
- ⁴ <https://mindminers.com/blog/pesquisa-ad-hoc/>
- ⁵ <https://www.tecmundo.com.br/internet/2792-o-que-sao-redes-ad-hoc-.htm>
- ⁶ <https://blog.vindi.com.br/adquirentes-subadquirentes-e-gateways/>
- ⁷ <https://projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-aiot/>
- ⁸ https://www.mctic.gov.br/mctic/opencms/tecnologia/SETEC/paginas/ambientes_inovadores/_inovadores/ Ambientes_Inovadores.html
- ⁹ <https://linkedin.com/in/isabelarossi>
- ¹⁰ <http://anprotec.org.br/site/sobre/>
- ¹¹ <https://www.compliasstet.com/complianceops-o-que-e-porque-e-importante-e-como-fazer-direito/>
- ¹² <https://blog.pressworks.com.br/assessoria-de-imprensa-o-que-e>
- ¹³ <http://piarcomunicacao.com.br/>
- ¹⁴ <https://www.redeubuntu.com.br/blog/baby-steps>
- ¹⁵ <https://www.profissionaisiti.com.br/2011/05/metodologias-ageis-crescimento-em-baby-steps/>
- ¹⁶ <https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/beacon/>
- ¹⁷ <https://inovacaosebraeminas.com.br/bootcamp-de-emprededoris-mo-porque-voce-deveria-participar-de-um/>
- ¹⁸ <http://www.sebastiany.com.br/>
- ¹⁹ <https://www.facebook.com/socialmlabs/photos/apesar-de-igualment-e-importantes-em-uma-estrat%C3%A9gia-de-marketing-digital-brand-pe/2270784936373282/>
- ²⁰ Workshop de Branding da Tropikalia Brands - <https://www.tropikaliabrands.com.br/>





- ²¹ <https://medium.muz.li/why-business-design-is-the-most-important-skill-of-the-future-b0ed451003c7>
- ²² <https://inteligencia.rockcontent.com/business-intelligence/>
- ²³ OSTERWALDER, A. e PIGNEUR, Y. Business Model Generation: Inovação Em Modelos De Negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Tradução: Rafael Bonelli. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011. 300p.
- ²⁴ <https://rockcontent.com/blog/personas/>
- ²⁵ <https://br.hubspot.com/blog/marketing/como-construir-a-buyer-persona-para-sua-empresa>
- ²⁶ <https://www.tracto.com.br/buyer-persona/>
- ²⁷ <https://epocanegocios.globo.com/Inspiracao/Carreira/noticia/2012/07/qu-al-o-jargao-do-mundo-corporativo-mais-irritante.html>
- ²⁸ <https://www.caroli.org/o-canvas-mvp/>
- ²⁹ CAROLI, PAULO. Lean Inception: Como alinhar pessoas e construir o produto certo. 1a Edição Atualizada. São Paulo: Editora Caroli, 2018. 160p.
- ³⁰ <https://www.triscele.com.br/triscele/seo/por-que-palavras-chave-cauda-longa>
- ³¹ <https://www.citizenlab.co/blog/civic-tech/whats-difference-civic-tech-gov-tech/>
- ³² <https://www.bbva.com/en/fintech-propotech-femtech-edtech-and-other-related-neologisms/>
- ³³ <https://community-canvas.org/>
- ³⁴ <https://abstartups.com.br/quais-sao-as-comunidades-de-startups-no-brasil/>
- ³⁵ <https://abstartups.com.br/porque-uma-comunidade-de-startups-e-importante/>
- ³⁶ <https://startupbase.com.br/communities>
- ³⁷ <https://cotidiano.com.br/dicionario-de-startups/>
- ³⁸ <https://neilpatel.com/br/blog/copywriter-o-que-e/>
- ³⁹ <https://saiadolugar.com.br/copywriter/>
- ⁴⁰ <https://blog.escoladomarketingdigital.com.br/up-sell-down-sell-e-cross-sell-venda-mais-com-essas-tecnicas/>
- ⁴¹ <https://www.umb.digital/blog/o-que-e-cross-sell-up-sell-e-down-sell-entenda-as-diferencas/>





- 42 [https://www.supernova.ventures/empreendedorismo-inovador-credi to/](https://www.supernova.ventures/empreendedorismo-inovador-credi-to/)
- 43 [https://hack.consulting/porque-a-curva-s-e-provavelmente-o-conceito - mais-importante-em-empreendedorismo/](https://hack.consulting/porque-a-curva-s-e-provavelmente-o-conceito-mais-importante-em-empreendedorismo/)
- 44 <http://criandoeinovando.blogspot.com/2009/04/conceitos-curva-s.html>
- 45 <https://cotidiano.com.br/>
- 46 <https://www.solucx.com.br/blog/customer-journey-map-customer-experience/>
- 47 <https://www.solucx.com.br/blog/customer-touchpoint-ou-ponto-de-contato/>
- 48 <https://www.kaspersky.com.br/resource-center/definitions/what-is-cyber-security>
- 49 <https://www.cisco.com/c/en/us/products/security/what-is-cybersecurity.html>
- 50 <https://www.itgovernance.co.uk/what-is-cybersecurity>
- 51 <https://politica.estadao.com.br/blogs/fausto-macedo/a-lei-geral-de-protecao-de-dados-e-a-area-do-departamento-pessoal/>
- 52 <https://neilpatel.com/br/blog/data-driven/>
- 53 <https://rockcontent.com/blog/data-mining/>
- 54 <https://www.cetax.com.br/blog/data-science/>
- 55 <https://www.datageeks.com.br/o-que-e-data-science/>
- 56 <https://www.ufrgs.br/datathon/about.html>
- 57 <https://www.teclasap.com.br/ingles-para-empreendedores/>
- 58 <https://towardsdatascience.com/cousins-of-artificial-intelligence-dda4edc27b55>
- 59 <https://gaea.com.br/afinal-o-que-e-deep-learning/>
- 60 https://www.sas.com/pt_br/insights/analytics/deep-learning.html
- 61 <http://deeplearningbook.com.br/o-que-sao-redes-neurais-artificiais-profundas/>
- 62 KNAPP, J. Sprint. com ZERATSKY, J. e KOWITZ, B. O Método Usado no Google Para Testar e Aplicar Novas Ideias em Apenas Cinco Dias. 1a Edição. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2017. 320p.
- 63 <https://www.4linux.com.br/o-que-e-devops>
- 64 <https://www.redhat.com/pt-br/topics/devops>
- 65 <https://blog.mandic.com.br/artigos/como-o-devops-afeta-o-trabalho-do-cio/>





- ⁶⁶ <https://abdoriani.com/91-startup-terms-every-entrepreneur-should-know>
- ⁶⁷ <https://techcrunch.com/2014/12/14/unicorns-vs-dragons/>
- ⁶⁸ <https://www.smartcompany.com.au/startupsmart/analysis/unicorn-minotaur-dragon-trillion-dollar-startups/>
- ⁶⁹ <https://www.projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-dragon-dreaming/>
- ⁷⁰ <https://dragondreaming.org/>
- ⁷¹ Dragon Dreaming v - Desenho de Projectos. VERSION 2.09. português. Dragon Dreaming Project Design. Catriona Blanke, John Croft, Monica Prado (Mandakini Dasi), Ilona Koglin. 2013.
- ⁷² <https://canaltech.com.br/produtos/o-que-e-drone/>
- ⁷³ <https://www.techtudo.com.br/noticias/noticia/2013/10/o-que-sao-e-para-que-servem-os-drones-tecnologia-invade-o-espaco-aereo.html>
- ⁷⁴ <https://www.taskplangerenciamento.com/os-10-mandamentos-da-eap/gerenciamento-de-escopo/>
- ⁷⁵ ROGERS, E. M. Diffusion of Innovations. 3a Edição. New York: The Free Press, 1962. 453p.
- ⁷⁶ <https://www.dicionariofinanceiro.com/ebitda/>
- ⁷⁷ <https://www.bertholdo.com.br/blog/o-que-e-e-commerce/>
- ⁷⁸ <https://www.positivoteceduc.com.br/educacao-4-0/a-educacao-40-ja-e-realidade/>
- ⁷⁹ <https://novaescola.org.br/conteudo/9717/educacao-40-o-que-devem-os-esperar>
- ⁸⁰ <https://escolaweb.com.br/artigos/o-que-e-educacao-4-0-e-como-ela-vai-mudar-o-modo-como-se-aprende/>
- ⁸¹ <https://www.gupy.io/blog/employer-branding>
- ⁸² <https://resultadosdigitais.com.br/agencias/o-que-e-employer-branding/>
- ⁸³ <https://administradores.com.br/artigos/o-que-e-empendedorismo-de-palco>
- ⁸⁴ <https://medium.com/o-novo-mercado/porque-a-ind%C3%BAstria-do-empendedorismo-de-palco-ir%C3%A1-destruir-voc%C3%AA-3e18309ab47f>
- ⁸⁵ <https://rockcontent.com/blog/endomarketing/>
- ⁸⁶ <https://www.agendor.com.br/blog/objetivo-do-endomarketing/>
- ⁸⁷ <https://hbr.org/2019/12/what-happens-when-your-career-becomes-your-whole->





identity?utm_source=linkedin&utm_medium=social&utm_campaign=groupi
nsider

⁸⁸ LONGO, W. Marketing e Comunicação na Era Pós-digital: As regras mudaram. 1a Edição. São Paulo: HSM do Brasil, 2014. 312p.

⁸⁹ <https://www.solucx.com.br/blog/escala-likert-o-que-e-como-funciona/>

⁹⁰ <https://www.projetodraft.com/verbete-draft-o-que-sao-esports/>

⁹¹ <https://mayooshin.com/buffett-5-25-rule/>

⁹² Curso Hardwork Growth da Dnc Group - <https://dnc.group/>

⁹³ <https://www.projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-solopreneur/>

⁹⁴ <https://projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-femtech/>

⁹⁵ <https://hype-hub.com/author/epocanegocios/2470758/>

⁹⁶ <https://www.gov.uk/government/publications/phoenix-companies-and-the-role-of-the-insolvency-service/phoenix-companies-and-the-role-of-the-insolvency-service>

⁹⁷ <https://open.spotify.com/episode/0sPHT3wRdiNe3W4qEC1JVN?si=pU6tBOW3Sle7OhWtdU3ZBg>

⁹⁸ <https://ferramentasdigitais2.blogspot.com/2016/07/o-que-sao-ferramentas-digitais.html>

⁹⁹ <https://www.qinetwork.com.br/o-papel-das-ferramentas-digitais-para-inovacao-das-empresas/>

¹⁰⁰ <https://www.agendor.com.br/blog/inside-sales-ou-field-sales/>

¹⁰¹ <https://outboundmarketing.com.br/inside-sales-e-field-sales/>

¹⁰² <https://rockcontent.com/blog/field-sales-e-inside-sales/>

¹⁰³ <http://www.finep.gov.br/apoio-e-financiamento-externa/programas-e-linhas/finep-startup>

¹⁰⁴ KEPLER, J. Smart Money: A arte de atrair investidores e dinheiro inteligente para seu Negócio. 2a Edição. São Paulo: Editora Gente, 2018. 192p.

¹⁰⁵ <https://vejameumundo.com/o-que-e-fomo-problemas-de-millennial/>

¹⁰⁶ <https://www.techtudo.com.br/noticias/2017/05/o-que-e-fomo-fear-of-missing-out-revela-o-medo-de-ficar-por-fora-nas-redes-sociais.ghtml>

¹⁰⁷ <http://materiais.mitsloanreview.com.br/ebookinnoscience>

¹⁰⁸ CARLOMAGNO, M. Projetos-piloto ajudam a inovação aberta. MIT Sloan Management Review Brasil. Ano 1, nº 1, p. 85-88. 2019.

¹⁰⁹ <https://comunidade.rockcontent.com/o-que-e-freelancer/>





- ¹¹⁰ https://www.investidor.gov.br/menu/Menu_Investidor/fundos_investimentos/introducao
- ¹¹¹ https://www.investidor.gov.br/menu/Menu_Investidor/fundos_investimentos/abertosxfechados.html
- ¹¹² <https://darwinstartups.com/blog/captacao-de-investimentos-para-startups/>
- ¹¹³ <http://blog.disruptbox.io/o-que-e-funil-de-inovacao/>
- ¹¹⁴ WAENBERTNER, P. A Estratégia da Inovação Radical: Como qualquer empresa pode crescer e lucrar aplicando os princípios das organizações de ponta do Vale do Silício. 1a Edição. São Paulo: Editora Gente, 2018. 256p.
- ¹¹⁵ <https://outboundmarketing.com.br/funil-de-vendas-em-y/>
- ¹¹⁶ <https://contabilrio.com.br/fusao-e-incorporacao-de-empresas/>
- ¹¹⁷ <https://moneto.app/>
- ¹¹⁸ <https://comunidade.rockcontent.com/ghost-writer/>
- ¹¹⁹ <https://super.abril.com.br/cultura/ghost-writer/>
- ¹²⁰ <https://acestartups.com.br/>
- ¹²¹ <https://kenoby.com/blog/o-que-e-o-headhunter/>
- ¹²² <http://www.businessdictionary.com/definition/heavy-users.html>
- ¹²³ ETZKOWITZ, H. e ZHOU, C. Hélice Tríplice: inovação e empreendedorismo universidade-indústria-governo. Estudos Avançados, v.31, n.90, p.23-48, 2017. doi:10.1590/s0103-40142017.3190003
- ¹²⁴ CARAYANNIS, E.G., CAMPBELL, D.F. Developed democracies versus emerging autocracies: arts, democracy, and innovation in Quadruple Helix innovation systems. J Innov Entrep 3, 12, 2014. doi:10.1186/s13731-014-0012-2
- ¹²⁵ LINDBERG, M., LINDGREN, M. e PACKENDORFF, J. Quadruple Helix as a Way to Bridge the Gender Gap in Entrepreneurship: The Case of an Innovation System Project in the Baltic Sea Region. J Knowl Econ 5, p. 94-113, 2014. doi:10.1007/s13132-012-0098-3
- ¹²⁶ RODRIGUES, R.C.; CARVALHO, Z.V. O papel da formação e da difusão da cultura da inovação e do empreendedorismo como instrumento para o desenvolvimento da quintupla hélice. IASP. 30 th World Conference of Science Parks. Anprotec. XXIII Seminário Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas. Anais. Belém - PA, 2014.





- ¹²⁷ PEREIRA, R. M; RODRIGUES, M. S.; OLIVEIRA, E. A. A. Q. O Papel das Agências de Inovação Acadêmicas para o Desenvolvimento Tecnológico. Revista de Administração da FATEA - RAF. v. 10, n. 10, p. 6-14, 2015. Disponível em: <http://unifatea.com.br/seer3/index.php/RAF/article/view/709/652>
- ¹²⁸ <https://guiadobitcoin.com.br/bitcoin-mineracao-entenda-como-funciona-ao-final-do-post-responda-nossa-pesquisa-e-concorra-a-0-02-bitcoins/>
- ¹²⁹ <https://exame.abril.com.br/carreira/a-distancia-adequada/>
- ¹³⁰ <https://www.dicionariofinanceiro.com/incorporacao-empresas/>
- ¹³¹ <https://blog.hotmart.com/pt-br/como-se-tornar-um-digital-influencer/>
- ¹³² <https://www.ideiademarketing.com.br/2017/09/15/o-seu-produto-e-instagramavel/>
- ¹³³ https://www.ovale.com.br/_conteudo/viver/2019/06/80692-shop-ping-inaugura-primeiro-espaco-instagramavel--do-vale.html
- ¹³⁴ <http://www.anjosdobrasil.net/o-que-e-um-investidor-anjo.html>
- ¹³⁵ <http://conteudo.district.me/unicornios>
- ¹³⁶ <https://comunidade.rockcontent.com/jornada-do-heroi/>
- ¹³⁷ <https://imulherempreendedora.com.br/posts/gestao/como-a-jornada-do-heroi-pode-melhorar-o-seu-pitch>
- ¹³⁸ <https://blog.bi9.com.br/metrica-e-kpi/>
- ¹³⁹ <https://experience.hsm.com.br/posts/lean-canvas>
- ¹⁴⁰ <https://analistamodelosdenegocios.com.br/lean-canvas/>
- ¹⁴¹ <https://www.caroli.org/lean-inception/>
- ¹⁴² <https://www.heflo.com/pt-br/agil/lean-kanban-board/>
- ¹⁴³ <http://blog.scrumstudy.com/the-lean-kanban-agile-methodology/>
- ¹⁴⁴ <https://meusuccesso.com/artigos/inovacao-e-tecnologia/o-que-e-lean-startup-10/>
- ¹⁴⁵ RIES, E. A Startup Enxuta: The Lean Startup. Rio de Janeiro: Leya, 2012. 274p.
- ¹⁴⁶ <https://administradores.com.br/noticias/as-quatro-etapas-que-conduzem-o-metodo-lego-serious-play>
- ¹⁴⁷ <http://www.seriousplay.community/brazil/metodologia/>
- ¹⁴⁸ <http://leidainformatica.com/a-lei-de-informatica/>
- ¹⁴⁹ <https://link.estadao.com.br/noticias/inovacao,apos-cinco-anos-eua-volta-m-a-ter-computador-mais-rapido-do-mundo,70002343468>





- 150 http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/L13709.htm
- 151 A Nova Lei Geral de Proteção de Dados: Cuidados que você precisa tomar para não ser penalizado pela LGPD. Social Miner, 2018. Disponível em: <http://conteudo.socialminer.com/ebook -gdpr-a-nova-lei-geral-de-protecao-de-dados>. Acesso em: 16 Nov 2019.
- 152 <https://politica.estadao.com.br/blogs/fausto-macedo/lgpd-entenda-o-que-e-e-a-lei-geral-de-protecao-de-dados-pessoais/>
- 153 <http://via.ufsc.br/living-labs-alinhamento-conceitual/>
- 154 <https://projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-living-lab/>
- 155 <https://startupi.com.br/2018/10/living-labs-e-inovacoes-urbanas/>
- 156 <https://www.mindmeister.com/blog/why-mind-mapping/>
- 157 <https://www.projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-marco-legal-das-startups/>
- 158 <http://www.mdic.gov.br/index.php/inovacao/marco-legal-de-startups>
- 159 <https://rockcontent.com/blog/o-que-e-marketing/>
- 160 <https://neilpatel.com/br/blog/4-ps-do-marketing/>
- 161 <https://blog.hotmart.com/pt-br/marketing-de-afiliados/>
- 162 <https://www.mktdeafiliados.com.br/o-que-e-marketing-de-afilia-dos.html>
- 163 <https://rockcontent.com/blog/marketing-de-experiencia/>
- 164 <https://www.marketdesign.com.br/blog/marketing-de-experiencia>
- 165 <https://medium.com/@alcazar.comunicacao/marketing-de-experi%C3%Aancia-5-cases-que-levaram-a-intera%C3%A7%C3%A3o-entre-marcas-e-pessoas-a-um-novo-patamar-b1c2792cf4fe>
- 166 <https://descola.org/drops/marketing-de-experiencia-6-cases-para-se-inspirar/>
- 167 <https://rockcontent.com/blog/marketing-de-guerrilha/>
- 168 https://pt.wikipedia.org/wiki/Marketing_de_guerrilha
- 169 <http://comunicart.blog.br/2015/08/mcwhopper-feliz/>
- 170 <https://www.conversion.com.br/marketing-de-performance/>
- 171 <https://blog.admatic.com.br/o-que-e-marketing-de-performance-e-porque-ele-e-importante/>
- 172 <https://sucessonetwork.com.br/mary-kay-e-venda-direta-ou-marketing-multinivel/>
- 173 <https://www.abevd.org.br/vendas-diretas/marketing-multinivel/>





- ¹⁷⁴ <https://resultadosdigitais.com.br/blog/o-que-e-marketing-viral/>
- ¹⁷⁵ <https://www.agendor.com.br/blog/o-que-e-marketing-viral/>
- ¹⁷⁶ BERGER, J. Contágio - Por que as coisas pegam. Tradução de Lúcia Brito. Leya: Rio de Janeiro, 2014. 224p.
- ¹⁷⁷ <https://medium.com/@joaokepler/o-que-%C3%A9-um-micro-vc-ffc7ab69743f>
- ¹⁷⁸ <https://www.quora.com/What-is-a-micro-VC-fund>
- ¹⁷⁹ <https://www.projtodraft.com/verbete-draft-o-que-e-micromobilidade/>
- ¹⁸⁰ <https://www.smartcompany.com.au/startupsmart/analysis/unicorn-minotaur-dragon-trillion-dollar-startups/>
- ¹⁸¹ SULLIVAN, F. K.; DRESCHER, M. e BENNETT, F. Market & Technology Readness Workshop – A Practical Guide, CloudWatchHub, MTRL Methods, 2016. Disponível em: <https://pt.slideshare.net/CloudWATCHConsortium/market-and-technology-readiness-workshop-at-cloud-security-expo2017>. Acesso em: 16 Nov 2019.
- ¹⁸² <https://www.fm2s.com.br/o-que-e-vuca/>
- ¹⁸³ <https://projtodraft.com/verbete-draft-o-que-e-mundo-vuca/>
- ¹⁸⁴ <https://tomgoodw.in/>
- ¹⁸⁵ SCHRAGE, M. The Right Way for an Established Firm to Do an Innovation Pilot with a Startup, Harvard Business Review - Growth Strategy, 2018. Disponível em: <https://hbr.org/2018/05/the-right-way-for-an-established-firm-to-do-an-innovation-pilot-with-a-startup>. Acesso em: 20 Dez 2019.
- ¹⁸⁶ <https://www.linkedin.com/pulse/mvp-bike-car-fred-voorhorst/>
- ¹⁸⁷ www.expressiveproductdesign.com
- ¹⁸⁸ <https://canaltech.com.br/ciencia/o-que-e-nanotecnologia/>
- ¹⁸⁹ <https://www.cetene.gov.br/index.php/area-de-atuacao/nanotecnologia/>
- ¹⁹⁰ <https://www.yunusnegociossociais.com/o-que-so-negcios-sociais>
- ¹⁹¹ Capítulo VIII – Lucro Operacional. DIPJ: Declaração de Informações Econômico-Fiscais da PJ. Receita Federal, 2012. – Disponível em: <http://receita.economia.gov.br/orientacao/tributaria/declaracoes-e-demonstrativos/dipj-declaracao-de-informacoes-economico-fiscais-da-pj/respostas-2012/capitulo-viii-lucro-operacional-2012.pdf/view>. Acesso em: 16 Nov 2019.





- ¹⁹² https://blog.e-goi.com/pt/o-que-e-uma-newsletter/#O_que_e_uma_newsletter
- ¹⁹³ <https://comunidade.rockcontent.com/nomade-digital/>
- ¹⁹⁴ <https://neilpatel.com/br/blog/objetivos-smart/>
- ¹⁹⁵ <https://rockcontent.com/blog/objetivos-smart/>
- ¹⁹⁶ SCHERER, F. O.; CARLOMAGNO, M. S. Gestão da Inovação na Prática: como aplicar conceitos e ferramentas para alavancar a inovação. 2 ed. São Paulo, Atlas, 2016.
- ¹⁹⁷ <https://resultadosdigitais.com.br/blog/o-que-okr/>
- ¹⁹⁸ <https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/gerencie-as-metas-da-sua-equipe-com-o-metodo-okr/>
- ¹⁹⁹ <https://justto.com.br/blog/planejamento-e-gestao-para-escritorios-de-advocacia/>
- ²⁰⁰ <https://www.pm2consulting.com>
- ²⁰¹ https://www.youtube.com/watch?v=LkBmR_eTDvQ
- ²⁰² <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/integre-seus-canais-de-vendas-a-partir-do-conceito-de-omni-channel,87426f65a8f3a410VgnVCM2000003c74010aRCRD>
- ²⁰³ <https://rockcontent.com/blog/omnichannel/>
- ²⁰⁴ CHESBROUGH, H. W. Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. 1a Edição. Boston: Harvard Business School Press, 2006. 227p.
- ²⁰⁵ <https://mindminers.com/blog/o-que-sao-organizacoes-exponenciais/>
- ²⁰⁶ <https://exame.abril.com.br/blog/inovacao-na-pratica/a-era-das-organizacoes-exponenciais/>
- ²⁰⁷ <https://www.techopedia.com/definition/29591/online-reputation-management-orm>
- ²⁰⁸ <https://adove.com.br/seo-e-orm/>
- ²⁰⁹ <https://vindi.com.br/recursos/pagamento-recorrente/>
- ²¹⁰ <https://faq.pagseguro.uol.com.br/duvida/o-que-e-pagamento-recorrente/102>
- ²¹¹ <http://anprotec.org.br/site/lideres-tematicos/parques-tecnologicos-em-operacao/>
- ²¹² <http://www.pqtec.org.br/institucional/caracteristicas--objetivos>
- ²¹³ <https://certi.org.br/blog/parque-tecnologico/>





- ²¹⁴ <http://www.inpi.gov.br/servicos/perguntas-frequentes-paginas-internas/perguntas-frequentes-patente>
- ²¹⁵ <https://descola.org/drops/a-importancia-de-ser-um-profissional-multidisciplinar/>
- ²¹⁶ <https://www.projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-profissional-t-shaped/>
- ²¹⁷ http://mds.cultura.gov.br/core.base_rup/guidances/concepts/pilot_project_AE852816.html
- ²¹⁸ <https://www.gupy.io/blog/construir-um-pipeline-de-talentos>
- ²¹⁹ <https://www.gupy.io/blog/construir-um-pipeline-de-talentos>
- ²²⁰ <https://resultadosdigitais.com.br/blog/pipeline-de-vendas/>
- ²²¹ <https://www.agendor.com.br/blog/o-que-e-pipeline-de-vendas/>
- ²²² <https://outboundmarketing.com.br/pipeline-de-vendas/>
- ²²³ <https://www.next4.com.br/o-que-e-piramide-de-chet-holmes-e-como-aplica-la/>
- ²²⁴ <https://www.idealmarketing.com.br/blog/chet-holmes/>
- ²²⁵ <https://www.eventbrite.com.br/blog/marketing/o-que-e-pixel-de-rastreamento-ds0c/>
- ²²⁶ <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-as-diferencas-entre-microempresa-pequena-empresa-e-mei,03f5438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>
- ²²⁷ <https://www.pnl.com.br/pnl/>
- ²²⁸ <https://mundopodcast.com.br/artigos/o-que-e-podcast/>
- ²²⁹ <https://medium.com/@tegrainc/qual-a-diferen%C3%A7a-entre-pr%C3%A9-acelera%C3%A7%C3%A3o-e-acelera%C3%A7%C3%A3o-de-neg%C3%B3cios-df56fddb6aa5>
- ²³⁰ <https://blog.sage.com.br/o-que-e-principio-de-pareto-regra-80-20/>
- ²³¹ Venture Capital in Brazil – InsideVC – InBrazil, Ago 2019. Disponível em: <https://www.abvcap.com.br/> Acesso em: 16 Nov 2019.
- ²³² <https://www.pmi.org/about/learn-about-pmi/what-is-project-management>
- ²³³ FINOCCHIO JUNIOR, J. Project model Canvas – Gerenciamento de Projetos sem Burocracia. 1a Edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013. 232p.
- ²³⁴ <https://www.projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-proptech/>





- 235 <https://www.bbva.com/en/fintech-propotech-femtech-edtech-and-other-related-neologisms/>
- 236 <https://rockcontent.com/blog/publicidade/>
- 237 <https://www.significados.com.br/publicidade/>
- 238 <https://klickpages.com.br/blog/push-notification/>
- 239 <http://ajuda.dito.com.br/pt-BR/articles/1460936-o-que-e-push-notificacao-e-como-funciona>
- 240 https://en.wikipedia.org/wiki/Curiosity_quotient
- 241 <https://hbr.org/2014/08/curiosity-is-as-important-as-intelligence>
- 242 <https://www.dicionariopopular.com/raiz-x-nutella/>
- 243 <https://www.significados.com.br/rapport/>
- 244 <https://www.exactsales.com.br/academia-exact-blog/rapport>
- 245 <http://www.realidadeaumentadabrasil.com.br/>
- 246 <https://www.tecmundo.com.br/realidade-aumentada/2124-como-funciona-a-realidade-aumentada.htm>
- 247 <https://www.techtodo.com.br/noticias/noticia/2015/09/o-que-e-realidade-virtual-entenda-melhor-como-funciona-a-tecnologia.html>
- 248 <http://conteudo.icmc.usp.br/pessoas/andre/research/neural/>
- 249 <https://canaltech.com.br/startup/mas-afinal-o-que-sao-as-regtechs-114748/>
- 250 <https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/roadmap/>
- 251 <https://robotframework.org/>
- 252 <https://imasters.com.br/back-end/testes-web-com-robot-framework-para-python-introducao>
- 253 http://mds.cultura.gov.br/core.base_rup/guidances/concepts/acceptance_testing_12A0F152.html
- 254 <https://outboundmarketing.com.br/sales-operations/>
- 255 <https://abstartups.com.br/regulacao-setorial-de-startups-o-que-muda-para-voce/>
- 256 <http://www.economia.gov.br/area-de-imprensa/notas-a-imprensa/2019/06/comunicado-conjunto-de-13-de-junho-de-2019>
- 257 <http://www.cvm.gov.br/noticias/arquivos/2019/20190828-1.html>
- 258 <https://blog.nortesysclinic.com.br/posts/2019/01/07/saude-4-0-qual-os-principais-desafios-desse-novo-momento>
- 259 <https://telemedicinamorsch.com.br/blog/saude-4-0>





- ²⁶⁰ <https://blog.iclinic.com.br/saude-4-0-tecnologia-traz-mais-eficiencia/>
- ²⁶¹ <https://projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-scale-up/>
- ²⁶² Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. OECD e eurostat European Commission, 2007. Disponível em: <http://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusiness-demographystatistics.htm>. Acesso em: 16 Nov 2019.
- ²⁶³ <https://endeavor.org.br/desenvolvimento-pessoal/estudo-scale-ups/>
- ²⁶⁴ <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>
- ²⁶⁵ <https://exame.abril.com.br/pme/qual-a-diferenca-entre-investidor-an-joseed-e-venture-capital/>
- ²⁶⁶ <https://medium.com/@joaokepler/voc%C3%AA-sabe-a-diferen%C3%A7a-entre-seed-e-pr%C3%A9-seed-994090bc5a23>
- ²⁶⁷ <https://distrito.me/rodada-de-investimento-como-fechar-uma-para-sua-startup/>
- ²⁶⁸ <https://www.academiadomarketing.com.br/o-que-e-sem/>
- ²⁶⁹ <https://www.internetinnovation.com.br/blog/qual-a-diferenca-entre-seo-e-sem/>
- ²⁷⁰ <https://www.nngroup.com/articles/service-blueprints-definition/>
- ²⁷¹ <https://brasil.uxdesign.cc/o-que-%C3%A9-service-design-70543ff20e19>
- ²⁷² <https://escoladesignthinking.echos.cc/blog/2017/04/3-tendencias-de-design-de-servicos/>
- ²⁷³ <https://blog.practicalservicedesign.com/the-difference-between-a-journey-map-and-a-service-blueprint-31a6e24c4a6c>
- ²⁷⁴ <https://ciclosdavida.com.br/trabalhos-biograficos/metodologia-biografica/>
- ²⁷⁵ <https://www.jrmcoaching.com.br/blog/a-teoria-dos-setenios-os-ciclos-da-vida/>
- ²⁷⁶ <https://medium.com/@lellasa/antroposofia-como-avaliar-a-sua-pr%C3%B3pria-vida-a-partir-dos-set%C3%AAnios-958c527137f3>
- ²⁷⁷ <http://www.saude.gov.br/saude-de-a-z/saude-mental/sindrome-de-burnout>
- ²⁷⁸ <https://drauziovarella.uol.com.br/doencas-e-sintomas/sindrome-de-burnout-esgotamento-profissional/>
- ²⁷⁹ <https://www.einstein.br/estrutura/check-up/saude-bem-estar/saude-mental/sindrome-burnout>





- 280 <https://www.michaelpage.com.br/advice/carreira-profissional/dicas-de-carreira/dicas-para-superar-temida-s%C3%ADndrome-do-impostor>
- 281 <https://slack.com/intl/pt-br/about>
- 282 <https://www.techtudo.com.br/tudo-sobre/slack.html>
- 283 <https://pluga.co/blog/api/o-que-e-slack/>
- 284 <http://blog.eqseed.com/smart-money-para-startup/>
- 285 <https://projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-sociedade-5-0/>
- 286 <https://www.dn.pt/opiniao/opiniao-dn/convidados/interior/sociedade-50-desafios-e-oportunidades-9270016.html>
- 287 <https://administradores.com.br/artigos/sociedade-5-0-ou-smart-city-com-o-sera-o-profissional-dentro-deste-contexto-e-a-forma-de-se-relacionar-e-aprender>
- 288 <http://www.voicers.com.br/tag/soft-economy/>
- 289 RACKHAM, N. Alcançando Excelência em Vendas Spin Selling®: Construindo relacionamentos de alto valor para seus clientes. Tradução: Maria Lucia Rosa. 1a Edição. São Paulo: M.Books, 2010. 216p.
- 290 <https://www.desenvolvimentoagil.com.br/scrum/>
- 291 <https://qulture.rocks/blog/como-a-spotify-organiza-seus-times-de-produto/>
- 292 <https://darwinstartups.com/blog/o-que-e-superapp/>
- 293 <https://olhardigital.com.br/noticia/conceito-de-superapp-ganha-for-camas-consumidor-ainda-nao-o-conhece/89763>
- 294 <https://inteligencia.rockcontent.com/super-apps/>
- 295 <https://veja.abril.com.br/mundo/wechat-o-app-faz-tudo-que-mudou-a-vida-dos-chineses/>
- 296 <https://www.agileplannerapp.com/blog/building-agile-planner/how-long-is-your-startup-runway>
- 297 https://www.nasa.gov/directorates/heo/scan/engineering/technology/txt_accordion1.html
- 298 Technology Readiness Levels Handbook for Space Applications. ESA document. Issue 1, rev. 6, Set 2008. Disponível em: https://artes.esa.int/sites/default/files/TRL_Handbook.pdf. Acesso em: 16 Nov 2019.
- 299 SULLIVAN, F. K.; DRESCHER, M.; WALLOM, D. e BENNETT, F. From Project To Product - A New & Improved Approach to Technology & Market





Readiness. CloudWATCH2 Project – The Cloud Services for Government, Business & Research. MTRL Methods. Abr, 2017. Disponível em: <http://www.cloudwatchhub.eu/exploitation/project-product-new-improved-approach-technology-market-readiness>. Acesso em: 16 Nov 2019.

³⁰⁰ <http://www.innoscience.com.br/>

³⁰¹ <https://www.voicers.com.br/7-tecnologias-exponenciais-que-deram-um-up-no-brasil/>

³⁰² <https://projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-tecnologia-5g/>

³⁰³ <https://projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-teoria-u/>

³⁰⁴ <https://www.linkedin.com/pulse/teoria-u-e-n%C3%ADveis-de-escuta-com-o-isso-pode-mudar-os-seus-tauana-costa/>

³⁰⁵ SCHARMER: Otto, C. Teoria U – Como liderar pela percepção e realização do futuro emergente. Tradução: Edson Furmankiewicz. 2a Edição. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019. 432p.

³⁰⁶ <http://blog.impacthub.com.br/teoria-u/>

³⁰⁷ PRESSMAN, R. S. Engenharia de Software - Uma Abordagem Profissional. 7a Edição. Tradução de Arioaldo Griesi e Mario Moro Fecchio. Porto Alegre: AMGH, 2011. 780p.

³⁰⁸ SOMMERVILLE, I. Engenharia de Software. 9a Edição. Tradução de Ivan Bosnic e Kalinka G. de O. Gonçalves. São Paulo: Pearson, 2011. 544p.

³⁰⁹ <https://www.forbes.com/sites/markmurphy/2017/01/24/the-dunning-kruger-effect-shows-why-some-people-think-theyre-great-even-when-their-work-is-terrible/#55dc591d5d7c>

³¹⁰ KRUGER J.; DUNNING D. Unskilled and unaware of it: how difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. J. Pers Soc Psychol 1999; 77(6):1121-34.

³¹¹ www.igf.com.br/aprende/glossario/glo_Resp.aspx?id=2984

³¹² <http://www.businessdictionary.com/definition/track-record.html>

³¹³ <https://www.hpe.com/br/pt/what-is/digital-transformation.html>

³¹⁴ <https://rockcontent.com/blog/transformacao-digital/>

³¹⁵ <http://transformacao.digital/>

³¹⁶ <http://atl.clicrbs.com.br/infosfera/2012/10/23/trollar-ja-e-praticamente-um-verbo-da-lingua-portuguesa-saiba-o-que-significa-e-evite-ser-trollado/>

³¹⁷ <https://parasuaempresa.reclameaqui.com.br/>





- ³¹⁸ <https://blog.reclameaqui.com.br/entenda-tbm-reclame-aqui-nova-forma-consumo/>
- ³¹⁹ <https://www.mlabs.com.br/blog/unbound-marketing/>
- ³²⁰ <https://administradores.com.br/noticias/startups-brasileiras-disputa-investimento-de-r-1-milhao-para-superar-o-vale-da-morte>
- ³²¹ <http://www.finep.gov.br/apoio-e-financiamento-externa/programas-e-linhas/finep-startup>
- ³²² <https://medium.com/heartchain/how-to-avoid-the-death-valley-curve-612b44d8feb>
- ³²³ https://www.huffpost.com/entry/design-consultancies---th_b_5956178
- ³²⁴ <https://www.elementai.com/news/2019/guiding-your-startup-through-the-valley-of-death>
- ³²⁵ <https://rockcontent.com/blog/vale-do-silicio/>
- ³²⁶ https://pt.wikipedia.org/wiki/Vale_do_Sil%C3%ADcio
- ³²⁷ OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y.; BERNARD, GREGORY e SMITH, Alan. Value Proposition Design: Como Construir Propostas de Valor Inovadoras. Tradução: Bruno Alexander. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018. 320p.
- ³²⁸ <https://meusuccesso.com/noticias/carros-autonomos-saiba-tudo-sobre-essa-tendencia-1713/>
- ³²⁹ <http://www.vendingmachinesocialclube.com/2012/12/vending-machine-o-que-e.html>
- ³³⁰ <https://www.thoughtco.com/the-history-of-vending-machines-1992599>
- ³³¹ <https://distrito.me/venture-capital-o-que-e-e-como-funciona/>
- ³³² Private Equity in Brazil – InsidePE – InBrazil, Jun 2019. Disponível em: <https://www.abvcap.com.br/> Acesso em: 16 Nov 2019.
- ³³³ INSIDE VENTURE CAPITAL BRASIL – Dez 2019 – Distrito Dataminer
- ³³⁴ <https://www.supernova.ventures/2018/03/06/venture-debt-o-que-e-e-como-surgiu-2/>
- ³³⁵ <https://blogs.iadb.org/brasil/pt-br/venture-debt-nova-forma-de-capital-para-startups/>
- ³³⁶ <https://startupi.com.br/2014/04/como-funciona-vesting-e-cliff/>
- ³³⁷ <http://marcelotoledo.com/vesting-o-guia-definitivo/>
- ³³⁸ <https://neilpatel.com/br/blog/como-escrever-um-white-paper/>
- ³³⁹ <https://www.techstars.com/content/community/white-paper-announcing-5-ingredients-fostering-thriving-startup-ecosystem/>





³⁴⁰ <https://www.organicadigital.com/seeds/wireframes-o-que-sao-e-por-que-os-utilizamos/>

³⁴¹ <https://www.tecmundo.com.br/programacao/976-o-que-e-wireframe-me-.htm>

³⁴² Orsky <https://blog.oursky.com/2016/07/11/wireframe-design-mockups-beginners/>

³⁴³ <https://www.moblee.com.br/blog/o-que-e-um-workshop/>

³⁴⁴ <https://www.mendesprev.com.br/informacoes/glossario-tecnico/1280>

³⁴⁵ <http://www.innobench.com.br/glossario-empendedor.php>

³⁴⁶ <https://medium.com/@sexandstartups/zebrasfix-c467e55f9d96>

³⁴⁷ <https://www.ideiademarketing.com.br/2015/05/26/zmot-o-momento-zero-da-verdade-na-decisao-de-compra/>





II- Referências Gerais

Abdoriani <<https://abdoriani.com/91-startup-terms-every-entrepreneur-should-know/>>

Ace Startups <<https://acestartups.com.br/>>

Canaltech <<https://canaltech.com.br/>>

Desenvolvimento Ágil <<http://www.desenvolvimentoagil.com.br/scrum>>

Elos Personalidade Corporativa <<http://www.elospc.com.br/noticias/detalhes/6593707-jarg%C3%B5es-corporativos>>

Endeavour <<http://www.endeavor.org.br/>>

Na Prática <<http://www.napratica.org.br/>>

Parque Tecnológico São José dos Campos <<http://www.pqtec.org.br>>

Parceiro Legal <<https://parceirolegal.fcmlaw.com.br/>>

Portal de Contabilidade <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/>>

Projeto Draft <<https://projetodraft.com/verbete-draft/>>

Quora <<https://www.quora.com/>>

Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios <<http://revistapegn.globo.com/Startups/noticia/2013/05/glossario.html>>

Resultados Digitais <<https://resultadosdigitais.com.br/blog/>>

Saia do Lugar <<https://saiadolugar.com.br/glossario-do-empreendedorismo/>>

Significados <<https://www.significados.com.br/>>

SoluCX <<https://www.solucx.com.br/blog/>>

StartSe <<https://conteudo.startse.com.br/educacao/redacao/glossario-startse-os-termos-que-voce-precisa-saber-neste-mundo/>>

Startup Torres Novas <<http://startuptorresnovas.pt/index.php/pt-pt/startup-torres-novas/glossario>>

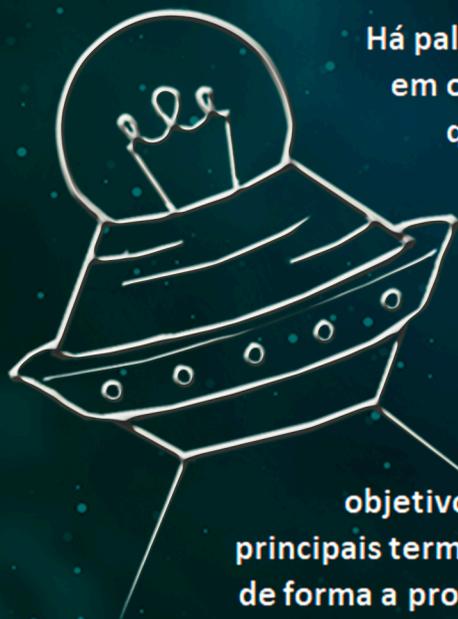
Techtudo <<https://www.techtudo.com.br/>>

Valley Connection <<http://www.valleyconnection.com.br/single-post/2016/11/17/glossario-das-startups>>

Wikipedia <<https://pt.wikipedia.org/wiki/Wikipédia>>



Se você já faz parte ou está começando a navegar por ambientes de inovação já deve ter percebido que esse universo tem palavras bastante específicas. Algumas vezes pode até ter se perguntado se as pessoas estavam falando uma outra língua.



Há palavras com significados já definidos em outras áreas do conhecimento, mas que ganham uma nova definição no ambiente das startups. Há também inúmeros termos que foram apropriados de outras línguas, principalmente do inglês.

O Dicionário Startupês tem o objetivo de desmistificar o significado dos principais termos do ecossistema empreendedor, de forma a propiciar segurança para que cada um possa explorar o universo de startups, tecnologia, inovação e empreendedorismo, sabendo diferenciar o que realmente faz sentido em reuniões, treinamentos e palestras, de quando há pessoas utilizando palavras e jargões bonitos para dizer nada com nada ou mais do mesmo, o chamado *“empreendedorismo de palco”* ou *“espuma”*.

