



O GUIA DO EMPREENDEDOR

Trabalhando pela inovação
e empreendedorismo em todo
o estado de Minas Gerais

Volume **1**



Sobre o Guia

A Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (Sedectes), por meio do projeto de Difusão do Minas Digital, tem o objetivo de popularizar o acesso à ciência, tecnologia, inovação e empreendedorismo.

Este material te ajudará a entender o trabalho dos Agentes de Inovação que atuam em Minas Gerais, explicando também alguns conceitos sobre o universo das startups.

VAMOS JUNTOS?

Índice

	O que é inovação?	2
	Como crio um negócio?	3
	Como funciona uma comunidade de startups?	12
	O Projeto de Difusão do Minas Digital	13
	Onde me atualizo com conteúdos sobre inovação?	16
	Onde conecto minha startup com empresas?	17
	FINIT - Feira Internacional de Negócios, Inovação e Tecnologia	18
	Sua ideia é realmente viável?	19
	Minas Gerais, o melhor lugar para inovar e empreender	20



O que é inovação?

Inovação é romper com padrões para propor algo novo. Todos são capazes de inovar no dia a dia, mudando pequenos detalhes no próprio trabalho, na vida ou na forma de se relacionar com as pessoas. A inovação é um processo que pode ser entendido e replicado para fazer o novo, empreender, identificar problemas no mundo e resolvê-los. Uma das ferramentas para que possamos inovar é a tecnologia. Ela tem permitido que as soluções geradas por meio da inovação atinjam cada vez mais pessoas.

Todo mundo pode inovar, inclusive você!

É possível inovar em qualquer lugar: na sua casa, família, no trabalho, na prefeitura, no governo estadual, federal, ou na sua empresa. A inovação é dependente apenas da vontade e da criatividade dos envolvidos. No entanto, se deseja inovar, você precisa conhecer os conceitos da área.



Como crio um negócio?



Modelo de Negócios



É o que uma empresa faz, como ela adquire e mantém clientes, como ela gera receitas e quais recursos são necessários para seu funcionamento. Quando se fala em um modelo de negócios inovador, quer dizer que essa empresa está propondo algo novo, que poucas outras empresas ou nenhuma outra empresa já tentou fazer. Em outras palavras, esse modelo de negócios ainda não foi testado, ou seja, ainda não é amplamente utilizado no mercado e, por isso, pode funcionar ou não.

Empresa Escalável



É aquela que com os mesmos recursos (mão de obra, matéria-prima) consegue atingir um número crescente de clientes, sem ter que aumentar sua empresa. Pense em uma padaria: ela não é escalável, pois, para levar pão para cada vez mais pessoas, deverá aumentar constantemente o número de padeiros, fornos, farinha de trigo, etc. Agora, pense em uma rede social: ela é escalável, pois um aumento muito expressivo no número de usuários não provoca um aumento proporcional no número de funcionários.

Empresa Replicável



É aquela que consegue ser replicada em qualquer lugar do Brasil ou do mundo. Ou seja, seu modelo de negócios funciona bem em qualquer lugar.

O que é uma startup?

A relação das startups com tecnologia

Muitas vezes, startups são soluções digitais, já que, utilizando a internet, torna-se mais fácil ser escalável e replicável. Porém, isso não é uma regra. Uma startup reúne a inovação tecnológica e o empreendedorismo. Quando a empresa valida o seu modelo de negócio, ou seja, quando começa a vender de forma expressiva e surgir concorrentes, ela deixa de ser uma startup para se tornar uma empresa.

Veja abaixo alguns bons exemplos de empresas que surgiram como startups:

Em Minas Gerais:



Méliuz



Rock Content



Hotmart



Symplicia

No mundo:



Uber



Airbnb



Facebook



YouTube

Como crio uma startup?

Uma startup deve partir essencialmente da vontade de resolver um problema - uma dor de mercado. Ela surge da observação de um empreendedor a respeito de um problema, seja em empresas, no cotidiano das pessoas ou na própria vida. Através da percepção desse problema (ou dessa dor de mercado), consegue-se encontrar uma solução baseada na tecnologia. Assim, nasce a ideia de uma startup.

Se você quer criar sua própria startup, comece a pensar nos problemas do seu cotidiano, das empresas ou das pessoas que te cercam (o que tira o sono dessas pessoas? O que elas sonham em ver resolvido?). Depois, comece a pensar em formas de usar tecnologia para resolvê-los. Pode ser mais simples que você imagina!

Uma vez que você tenha identificado uma dor de mercado e proposto uma solução para ela, ainda existe um longo caminho até transformar essa ideia em uma empresa de sucesso.



Por quais processos devo passar?



Toda startup começa da identificação de um problema, seguido de uma proposta de solução. Depois disso, é preciso fazer uma validação da dor.

Validação da dor - vá para a rua:

Muitos empreendedores identificam uma possível dor de mercado e focam nela, imaginando ser uma verdade absoluta. No entanto, quando falamos de startups, devemos considerar tudo como hipóteses, ou seja, possibilidades não confirmadas, até serem validadas com o mercado.

Mas o que é validação? Basicamente, é conversar com seu possível cliente, entender o contexto de vida das pessoas para as quais você se propõe a vender e descobrir se o que você considera uma dor é, realmente, um problema.

MVP - continue na rua:

O MVP é uma sigla para Mínimo Produto Viável. É uma versão simplificada do produto final que a startup se propõe a entregar, contendo apenas o essencial da proposta de valor para descobrir se o cliente se interessa em pagar por uma solução.

Imagine o seguinte: estamos falando de um modelo de negócios que ainda não foi validado. Se a empresa gastar muito tempo e dinheiro desenvolvendo algo que, ao final desse período, pode ser invalidado, o risco é muito grande, não é mesmo? Afinal, lembre-se, quando falamos de startups, tudo é hipótese. Dessa forma, o MVP é um processo necessário para descobrir o que os clientes querem e para receber uma resposta antes mesmo de montar um produto final.

Construa um Business Model Canvas:

A metodologia que as startups utilizam é um canvas, que é basicamente uma folha de papel, com nove informações em tópicos: proposta de valor, relacionamento com clientes, canais, fonte de receita, parceiros principais, atividades chave, recursos principais e estrutura de custos. Esses tópicos são a base do que em um primeiro momento a startup vai precisar para começar a operar. Dessa forma, quando uma dessas hipóteses for invalidada (e ela vai), basta arrancar e substituir.

<p>Principais parceiros</p> <p>Quem são nossos principais parceiros?</p> <p>Quem são nossos principais fornecedores?</p> <p>Que recursos cruciais estamos adquirindo de nossos parceiros?</p> <p>Que atividades cruciais nossos parceiros executam?</p>	<p>Principais atividades</p> <p>Quais as principais atividades exigidas por nossas propostas de valor?</p> <p>Nossos canais de distribuição?</p> <p>Relacionamento com clientes?</p> <p>Fontes de receita?</p>	<p>Propostas de valor</p> <p>Que valor garantimos ao cliente?</p> <p>Que problemas de nossos clientes estamos ajudando a resolver?</p> <p>Que pacotes de produtos e serviços estamos oferecendo a cada segmento?</p> <p>Que necessidades de clientes estamos satisfazendo?</p> <p>Qual o produto mínimo viável?</p>	<p>Relações com clientes</p> <p>Como conquistamos, mantemos e expandimos clientes?</p> <p>Que relações já estabelecemos com clientes?</p> <p>Como são integradas ao resto de nosso modelo de negócios?</p> <p>Qual o seu custo?</p>	<p>Segmentos de clientes</p> <p>Para quem estamos criando valor?</p> <p>Quem são nossos clientes mais importantes?</p> <p>Quais são os arquétipos de clientes?</p>
<p>Estrutura de Custos</p> <p>Quais os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios?</p> <p>Dentre os principais recursos, quais são os mais caros?</p> <p>Dentre as principais atividades, quais são as mais caras?</p>		<p>Fontes de receita</p> <p>Por qual benefício nossos clientes estão realmente dispostos a pagar?</p> <p>Por qual pagam atualmente?</p> <p>Qual o modelo de receita?</p> <p>Quas as táticas de preços?</p>		

Como desenvolver minha startup?



Para ir além de sua ideia, existe uma série de eventos e ações capazes de auxiliar no processo de desenvolvimento de sua startup. Algumas delas são:

Startup Weekends e eventos de ideação:

Startup Weekends são eventos dedicados a ideações. Você se lembra da conversa sobre identificar uma dor de mercado e propor uma solução? Pois é, Startup Weekends são uma forma de te ajudar a fazer isso. Ao longo de um final de semana (54 horas), equipes são formadas e os empreendedores, com auxílio de mentores, são convidados a identificar e validar um problema, propor e validar uma solução. Ao fim do evento, é apresentado um pitch, que consiste em uma apresentação rápida da startup construída no final de semana para demonstrar o problema, as validações, solução e o mercado em que pretende atuar. A metodologia do Startup Weekend foi criada e é conduzida pela TechStars.

Hackathons:

Hackathons possuem um formato parecido com o dos Startup Weekends, mas com uma metodologia voltada para o desenvolvimento (programação) real de protótipos ao longo do evento. Dessa forma, ao fim de um Hackathon, as equipes programaram os primeiros protótipos de suas soluções.

Uma das formas para desenvolver sua startup pode ser por meio de um programa de pré-aceleração. A pré-aceleração tem como objetivo auxiliar os empreendedores a desenvolver a ideia e validá-la. Esse acompanhamento se dá desde a validação do serviço e/ou produto, até o auxílio no estudo da escalabilidade para que a sua startup possa começar a vender e se preparar para participar de um processo de aceleração. Abaixo, exemplos de pré-aceleradoras em Minas Gerais:



Organizado pela Fundep e Fundepar, é um programa de aceleração em estágio inicial multidisciplinar e multi-institucional, no formato de imersão empreendedora. Seu principal objetivo é apoiar a transformação de ideias em negócios e pessoas em empreendedores.



O BioStartup Lab é uma iniciativa da Biominas Brasil e do Sebrae Minas para acelerar o surgimento de startups nas áreas de saúde humana, digital health, agronegócios, saúde animal e meio ambiente. Um programa de 10 semanas com metodologia específica para validar oportunidades, criar estratégias e desenvolver novas habilidades de forma ágil, direcionada e experimental.

Além disso, existem outros programas de pré-aceleração com diversos modelos espalhados pelo estado. Sua região tem algum deles?

Se a startup já está em fase de vendas, estruturada e com um produto pronto, já pode ingressar em uma aceleradora, ou seja, uma organização que fornecerá a metodologia para que ela possa crescer, se desenvolver e começar a se inserir no mercado com maior força.



O Governo do Estado de Minas Gerais possui um dos programas estatais de aceleração de maior sucesso no mundo: o **SEED (Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development)**. Dentro de um espaço como esse, as startups recebem um aporte de investimento a fundo perdido (sem nenhum tipo de reembolso), além de uma metodologia feita por profissionais prontos para apoiá-las em seu desenvolvimento. Como o SEED, existem outras aceleradoras, no caso da mineira TechMall.

Além disso, quando lidamos com tecnologias advindas de pesquisa científica, que possuem um ciclo de crescimento mais lento, existem, dentro das universidades, as incubadoras, que executam papel semelhante ao das aceleradoras dentro do ambiente acadêmico. Minas Gerais possui o maior número de incubadoras do Brasil – são mais de 20 delas espalhadas por todo o estado.



Como funciona uma comunidade de startups?

Para startups se desenvolverem, elas precisam estar inseridas em um ambiente ou ecossistema que seja favorável ao surgimento e desenvolvimento de empresas de inovação. As comunidades ajudam os empreendedores e são importantes para dar apoio ao surgimento de novos negócios em tecnologia. Toda essa dinâmica funciona através de *giveback* e *givefirst*. Mas o que significam essas expressões?

O *giveback* é quando um empreendedor mais experiente devolve para a comunidade um pouco do seu conhecimento através de palestras, mentorias, patrocínios e apoio técnico. Dessa forma, ele pode ajudar a desenvolver o ecossistema.

O *givefirst* é a entrega que empreendedores que participam da comunidade e estão iniciando sua trajetória dão, antes mesmo de atingirem o sucesso. Todo indivíduo tem conhecimento e informações úteis para compartilhar com uma comunidade, de forma a ajudar no desenvolvimento de outras startups.

Através do *givefirst* e *giveback*, é possível criar comunidades capazes de interagir e gerar desenvolvimento para as startups em rede, compartilhando conhecimento e networking.



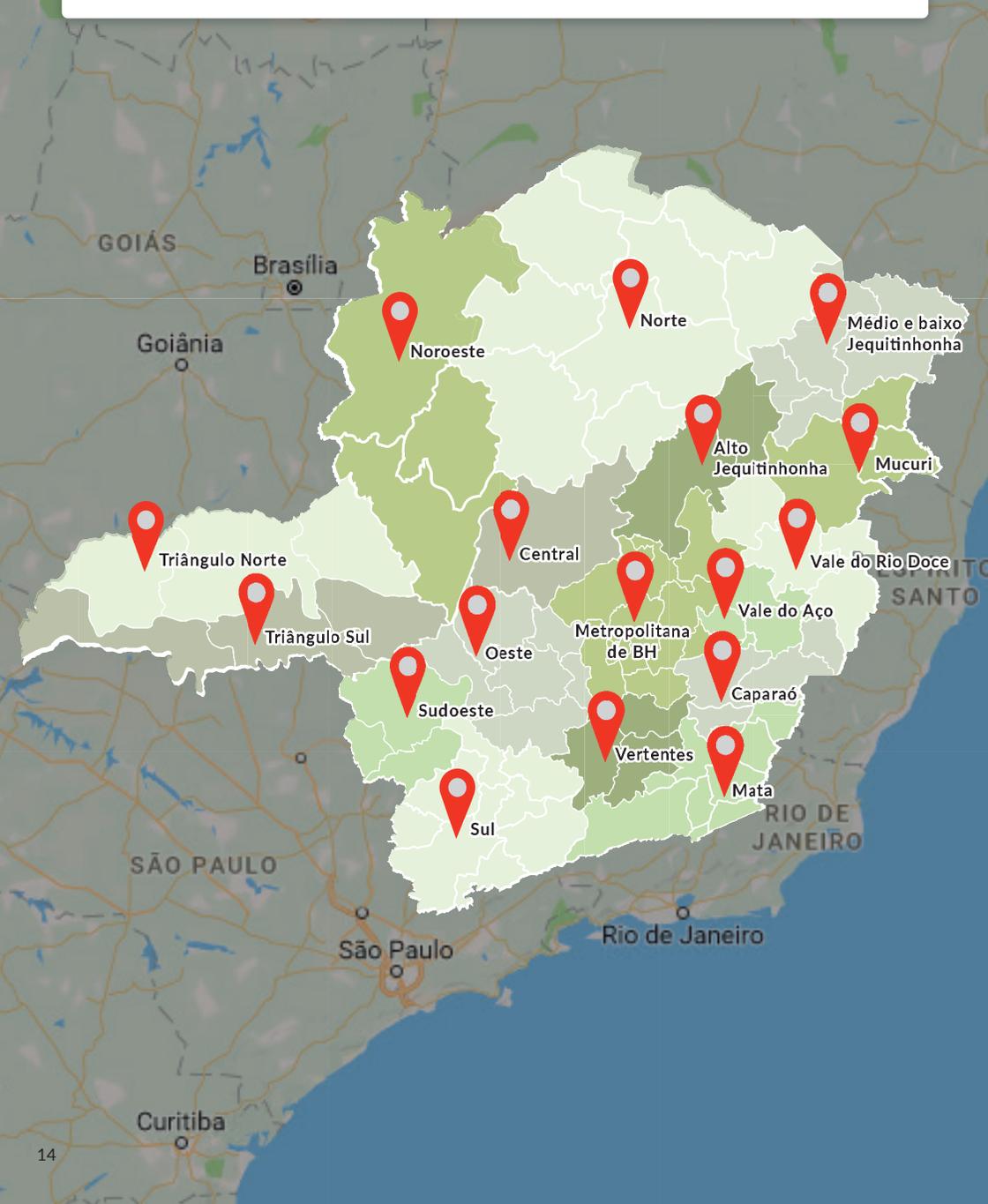
O Projeto Difusão Minas Digital

A Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (Sedectes) desenvolveu o Projeto de Difusão do Minas Digital. O objetivo é disseminar grandes ações e os projetos do Minas Digital por toda Minas Gerais, levando cada vez mais ciência, tecnologia, inovação e empreendedorismo. Para isso, a Sedectes conta com mais de 30 Agentes de Inovação, selecionados e distribuídos nos 17 Territórios de Desenvolvimento.

Com ampla experiência na realização de ações e projetos de alto impacto, os Agentes de Inovação são responsáveis por conectar a Sedectes com o interior de Minas Gerais, fortalecendo as políticas públicas por meio da divulgação e replicação das ações da secretaria, consolidando o ecossistema de inovação e comunidades empreendedoras.

Diversos Agentes de Inovação fazem parte das comunidades de startups das cidades. Além de expandirem a atuação da Sedectes, eles também empoderam as ações empreendedoras locais através de suas comunidades.

Conheça os territórios onde as comunidades de startups estão presentes



Comunidades mineiras

mapeadas pelo projeto Difusão Minas Digital até 2018



O San Pedro Valley é uma comunidade de startups criada em Belo Horizonte, durante encontros informais de empreendedores, no ano de 2011. A comunidade serve como referência para empresas de base tecnológica da capital mineira e é composta por mais de 200 empresas de diversos setores. O grande objetivo do San Pedro Valley é ajudar as startups locais a encontrarem oportunidades e incentivos para seus mercados. Hoje, a comunidade se tornou referência inclusive fora do estado de Minas Gerais. O San Pedro Valley está aberto aos empreendedores que buscam apoio, networking, crescimento local e que estejam em sinergia com o ecossistema, divulgando vagas, notícias e criando elos.

Comunidades mineiras:

Abóboras Valley, Contagem (Metropolitana)
Bus / Patos de Minas (Noroeste)
Canastra Valley / Passos (Sudoeste)
Cardume/ Itabira (Metropolitana)
Coffee Valley / Varginha (Sul)
Colméia / Uberlândia (Triângulo Norte)
Compartilhar / Ipatinga (Vale do Aço)
Diamond Valley / Diamantina (Alto do Jequitinhonha)
Empreenda Contagem / Contagem (Metropolitana)
Empreende Alfenas / Alfenas (Sul)
Fênix Valley/ Betim (Metropolitana)
Iron Valley / Itabira (Metropolitana)
Kiau Valley / Araçuaí (Médio e Baixo Jequitinhonha)
Libertas Valley / Itaúna (Oeste)
Minas Up / Montes Claros e Janaúba-MG (Norte)
Mucuri Valley / Teófilo Otoni (Mucuri)

Ouro Preto Valley / Ouro Preto (Metropolitana)
Pirapora DEVs/ Pirapora (Norte)
Rio Doce Valley / Governador Valadares (Rio Doce)
Santa Helena Valley / Sete Lagoas (Metropolitana)
She's Tech / Belo Horizonte (Metropolitana)
Startup Hub Vale da Eletrônica / Santa Rita do Sapucaí-MG (Sul)
Sun Valley / Araxá-MG (Triângulo Sul)
Uberhub/ Uberlândia-MG (Triângulo Norte)
Vale dos Ipês / Lavras-MG (Sul)
ViçosaTec/ Viçosa (Capará)
Vulcão Valley/ Poços de Caldas (Sul)
Zebu Valley / Uberaba (Triângulo Sul)
Zero40/ Juiz de Fora (Zona da Mata)"

Onde me atualizo com conteúdos sobre inovação?

O Sistema Mineiro de Inovação – SIMI é um projeto da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior – Sedectes. Criado em 2006, tem por finalidade promover e fortalecer a cultura da inovação no estado de Minas Gerais. Foi o primeiro sistema regional de inovação implementado no Brasil.

Portal Simi

O Simi possui um Portal (www.simi.org.br), aberto à sociedade, que reúne em um só local as principais informações sobre empreendedorismo, ciência, tecnologia e inovação de Minas Gerais e do Brasil. Na plataforma, você tem acesso gratuito aos principais conteúdos e novidades do ecossistema de inovação. O Portal Simi também é um importante aliado dos agentes de inovação do programa de Difusão do Minas Digital, que disseminam por todo o estado os conteúdos informativos e educativos publicados na plataforma. Você também pode colaborar com o Portal Simi sugerindo conteúdos relacionados à inovação da sua cidade e região! Envie as sugestões para o e-mail imprensa@simi.org.br.



Agora você já sabe! Para se atualizar com conteúdos sobre inovação acesse:
www.simi.org.br

Onde conecto minha startup com empresas?



HUB Minas Digital

O programa tem como objetivo apoiar a inovação aberta nas empresas de médio e grande porte, promovendo a conexão dessas instituições com o ecossistema de inovação mineiro.

A motivação surgiu do grande desafio que as empresas enfrentam de se manterem competitivas dentro de um cenário desafiador, além da pressão imposta por novos modelos de negócios e novas tecnologias, que geram ameaças ou oportunidades no mercado em níveis altíssimos. Assim, tem como meta ser o principal agente motivador de Minas Gerais dando suporte às empresas que necessitam fazer parte deste movimento de inovação aberta.

Público Alvo: Médias e grandes empresas (receita bruta ideal, R\$ 4,8 milhões / ano) sediadas no Brasil, preferencialmente dos setores de Mineração, Siderurgia, Agronegócios, Energia e Automotivo.

O Ciclo de Inovação

Uma metodologia, com 3 meses de duração, desenvolvida em parceria com a The Bakery, primeira aceleradora corporativa de inovação aberta do mundo. Nele, a empresa participante apresenta um desafio e o Hub Minas Digital prospecta soluções inovadoras e disruptivas no ecossistema nacional e internacional.



FINIT - Feira Internacional de Negócios, Inovação e Tecnologia

Este evento acontece anualmente em Belo Horizonte e reúne, em um só lugar, grandes e consolidados eventos e um público bem diverso, composto por startups, grandes empresas, estudantes, pesquisadores, profissionais da área de tecnologia e interessados pelos temas.

A FINIT é uma iniciativa pioneira do Governo de Minas Gerais, por meio da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (Sedectes). Um acontecimento único no estado que visa potencializar o já dinâmico ecossistema de tecnologia e inovação: Minas possui o maior número de universidades federais e de incubadoras do Brasil. É o segundo maior estado em número de startups, conta com cinco parques tecnológicos e é sede de grandes empresas mundiais, como o Google.

Retrospectiva FINIT 2016

50 mil visitantes

500 horas de conteúdo

200 instituições envolvidas

5 toneladas de estrutura

40 mil metros de fibra ótica

18 mil m² de área de evento

4 mil empregos indiretos

Retrospectiva FINIT 2017

75 mil visitantes

700 horas de conteúdo

200 instituições envolvidas

8 toneladas de estrutura

40 mil metros de fibra ótica

20 mil m² de área de evento

5 mil empregos indiretos





Conheça os principais espaços da FINIT:

Campus Party Minas Gerais

Os participantes acampam dentro do evento e vivenciam a maior experiência tecnológica do mundo nas áreas de ciência, games, empreendedorismo e entretenimento digital. São quase 24h por dia de conteúdo durante os dias de evento, entre palestras, workshops, hackatons e muito mais.

Arena de Negócios

Palco dos maiores encontros de negócios de Minas Gerais, a Arena é o ambiente desenvolvido para a conexão entre grandes empresas, startups e investidores. A geração de negócios é potencializada pelo contato entre demanda do mercado e novas soluções apresentadas por empresas de base tecnológica.

Arena Experience

A Arena promove atividades de divulgação científica através de centenas de instituições nacionais de ensino.

Arena Criativa

Arena para todas as idades que, através da economia criativa, propicia o ambiente ideal para a troca de conhecimentos e compartilhamento de experiências.



FINIT

NEGÓCIOS • INOVAÇÃO • TECNOLOGIA

@ finitmg.com.br

f [finitmg](https://finitmg.com.br)

@ [@finitmg](https://finitmg.com.br)



Sua ideia é realmente viável?

SIM **NÃO**

Em diversos momentos do dia - principalmente quando deixamos a mente fluir - aparecem as ideias instantâneas. Elas, geralmente, surgem a partir das dificuldades do cotidiano, seja no trabalho, em casa ou em qualquer lugar. Por exemplo: um belo dia, alguém entendeu que teria dificuldades para pedir um táxi pelo telefone e desenvolveu um aplicativo para fazer o pedido.

Antes, tudo é apenas uma ideia, porém, após tê-la, é importante analisar se é realmente viável, escalável e repetível, como dito anteriormente. Se sim, ótimo! Agora, você precisará validar e checar a aceitação de mercado.

Caso seja necessário, readapte a estrutura e o conceito de sua startup. Sua ideia pode ser, sim, muito valiosa. Porém, se não atender aos requisitos acima, repense-a, pois pode não ser tão interessante assim.

Tudo requer muita pesquisa, validação, estruturação e trabalho. Por isso, não tenha medo de errar e recomeçar! Não se apegue à sua ideia de maneira egoísta - as pessoas devem compartilhar conhecimento e ajudar umas às outras. Por essas e outras, componha um bom time!



Minas Gerais, o melhor lugar para inovar e empreender

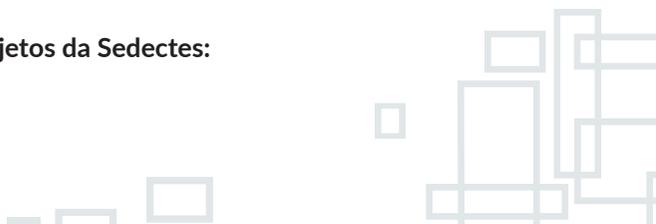
A inovação é o caminho ideal para transformar a realidade de Minas Gerais e gerar desenvolvimento econômico para o estado. Com cada vez mais indivíduos capazes e comprometidos em identificar problemas e propor soluções em tecnologia, Minas Gerais se transforma no lugar certo para inovar! Sendo assim, a Sedectes trabalha para tornar esse cenário possível e te convida a participar desse processo. Venha conosco!

Acesse o site e conheça o Programa Minas Digital:

www.minasdigital.mg.gov.br

Conheça e acompanhe os projetos da Sedectes:

www.tecnologia.mg.gov.br





SIMI
Sistema Mineiro de Inovação