

O que podemos aprender com as startups e a nova concepção de sucesso

O mundo está mudando num ritmo acelerado, novas tecnologias impactam os hábitos e comportamentos das pessoas e também das organizações. Se antes eram as pequenas e nascentes empresas que queriam aprender com as grandes empresas as fórmulas e estratégias para o sucesso, parece que o jogo está se invertendo. Atualmente, observa-se que são as grandes empresas que querem aprender com as *startups* qual é o diferencial e a estratégia para o futuro e para o sucesso. Parece que as grandes empresas perceberam, conforme destaca o site da Endeavor, que: “O mundo não anda mais em linha reta, e isso é desafiador, especialmente para negócios consolidados”.

Recente matéria do jornal Valor Econômico, assinada pela jornalista Vívian Soares, aponta que grandes companhias “querem aprender o segredo do sucesso das *startups*”.

A jornalista diz que, nesse cenário de mudanças, grandes empresas têm atraído *startups* por meio da criação de espaços de inovação e troca, numa perspectiva de geração de valor compartilhado para ambas as partes.

O CIEDS, desde que nasceu, atua na formação de empreendedores que lançam startups e que estejam comprometidos para além do sucesso do próprio negócio, mas também com a construção de um país melhor para todos, mais justo e mais democrático.

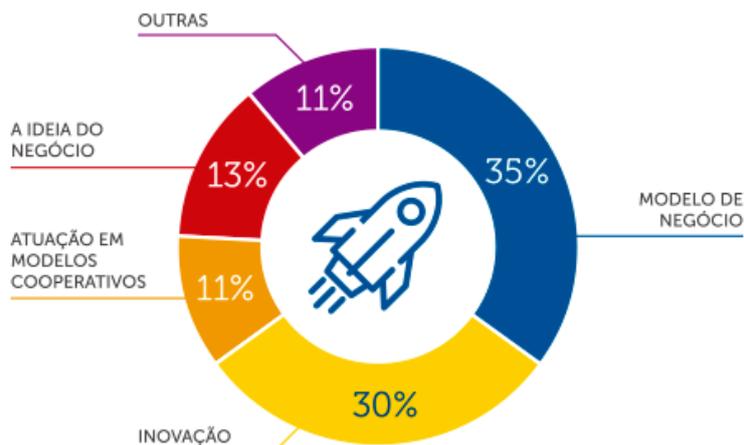
Por isso, nós do CIEDS fomos conversar com esses jovens empreendedores que participam de nossos programas de formação buscando compreender, a partir da percepção deles, qual é o diferencial de uma *startup* e o que essas nascentes e jovens empresas poderiam ensinar às grandes empresas que possuem seus negócios consolidados.

Participaram da pesquisa 141 empreendedores, oriundos de diversas classes sociais e que estão desenvolvendo novos negócios (serviços e/ou produtos) para serem ofertados à sociedade.

Quando perguntados sobre qual o principal componente da fórmula de sucesso de uma *startup*, tivemos um empate técnico entre o modelo do negócio (35%) e inovação (30%). Esse resultado demonstra que, na visão dos empreendedores, os dois grandes diferenciais estão na forma em que o negócio é gerido e implementado e de que forma esse negócio inova para ofertar um produto ou serviço que acompanhe as mudanças comportamentais e tecnológicas pelas quais a sociedade vem passando.

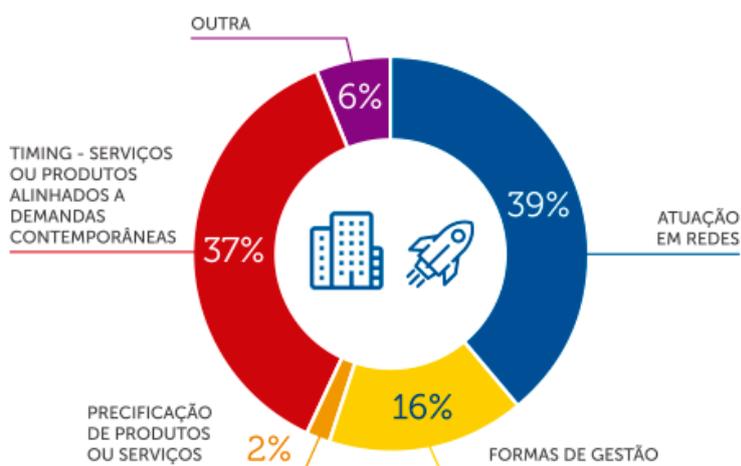
Ainda vale destacar que grande parte dos empreendedores que optaram pela opção “outras” acredita que aliar o modelo de negócios à inovação é justamente o grande diferencial das *startups*.

QUAL O PRINCIPAL COMPONENTE DA FÓRMULA DE SUCESSO DE UMA STARTUP?



Perguntamos ainda o que as grandes empresas podem aprender com as *startups*. Nesse sentido, também em empate técnico, encontramos atuação em redes (39%) e o alinhamento dos serviços e/ou produtos ofertados às demandas contemporâneas da sociedade (37%). Esses resultados nos permitem confirmar algumas percepções de que é premente mudarmos o modo de fazer negócios. Talvez a empresa que está ao seu lado não seja mais uma concorrente, mas uma possível e potencial colaboradora para o seu resultado, ao mesmo tempo em que é fundamental conhecer quem é o atual consumidor, o que ele espera do produto, quais são seus anseios e suas reais necessidades.

O QUE AS GRANDES EMPRESAS PODEM APRENDER COM AS STARTUPS?



Paulo Al-Assal, um dos principais especialistas brasileiros em tendências e *insights* aplicáveis ao negócio, sugere que “a lógica do novo consumidor é a mesma da internet; pede troca, abertura ao diálogo, participação na vida, *follow* constante; pede para manter a marca no centro, não no topo. Os investimentos devem se pautar pela conversação, colaboração, criatividade. As marcas devem conquistar o consumidor com conversas verdadeiras, relação próxima e transparente”.

Outra informação importante é que, de acordo com a pesquisa “Consumidor do Século XXI” realizada pelo IBOPE (Instituto Brasileiro de Opinião e Estatística), os consumidores contemporâneos, de um modo geral, estão preocupados com o consumo consciente relacionado ao meio ambiente; com a forma que gastam o seu tempo; com seu padrão de vida; etc.

Por fim, questionamos os participantes, em pergunta aberta, de que maneira os empreendedores podem estar mais bem preparados para o ritmo exponencial das mudanças na tecnologia e na sociedade. Entre as mais diversas respostas conseguimos encontrar alguns aspectos comuns, dentre os quais destacamos: (a) aprimoramento contínuo; (b) autoconhecimento e empatia com o cliente; (c) adaptabilidade à mudança; (d) utilização sustentável dos recursos; e (e) integração com e em redes de apoio e suporte.

Na caminhada do CIEDS, aprendemos muito com jovens empreendedores que passaram por aqui e temos certeza de que ainda há muito a aprender e empreender juntos.

A mudança no jeito de fazer negócios é urgente e necessária e, para que essa mudança se efetive, talvez o primeiro passo seja rever a concepção de sucesso.

Por: Fábio Müller – Diretor Executivo do CIEDS