

TRANSFORMAR VISIBILIDADE EM VENDAS

DEZ DICAS PARA PEQUENOS NEGÓCIOS CRESCEREM NOS MARKETPLACES

Leia na página 8

Foto: Jirsak_CANVA

Bootstrap Growth: como crescer sem investidor na prática

Em abril de 2019, três sócios fizeram a primeira transação de uma empresa que ninguém conhecia.

Sem investidor. Sem pitch deck. Sem rodada seed. Sem mentor com cheque. Sem aceleradora. Sem nada além de uma ideia, um mercado enorme e a decisão de construir com o próprio dinheiro.

Bootstrap growth é o nome bonito para acordar todo dia sabendo que o combustível da sua empresa vem do seu cliente, não de um fundo. Significa crescer uma companhia com o dinheiro que a própria operação gera.

Não tem investidor definindo sua rota. Não tem board pedindo relatório mensal. Não tem rodada de captação que te obriga a crescer 10x em 18 meses para justificar o valuation que você mesmo inflou. Tem você, seu time e seu cliente. Trabalhar no modelo bootstrap é uma escolha estratégica. E como toda escolha, tem consequências.

A minha decisão de ser foi consciente desde o primeiro dia. Não foi por falta de opção. Foi porque olhamos pro caminho com investidor e para o caminho sem investidor, e escolhemos o que fazia sentido pra empresa que queríamos construir em 50 anos.

Por que escolhemos não captar (e o que isso custou)?

A pergunta que mais ouço é: “Mas por quê?”. Como se fosse uma anomalia. Como se o caminho natural de qualquer empresa de tecnologia fosse passar por seed, Series A, B, C e, com sorte,

Divulgação

“ Quando você é bootstrap, você não tem o luxo de errar caro. E isso, paradoxalmente, é uma vantagem. Porque te obriga a ser bom no que faz. ”

Kassio Seefeld

Foto: Jirsak_CANVA

um IPO. Eu entendo. O ecossistema inteiro de startups foi construído em cima dessa narrativa. A resposta curta é que escolhemos não captar porque queríamos liberdade de decisão.

A resposta longa é mais complexa. Quando eu e meus sócios começamos a empresa, sabíamos que estávamos entrando num mercado enorme. O transporte rodoviário move o Brasil. Segundo a Mordor Intelligence, o transporte rodoviário de cargas responde por mais de 66% do mercado brasileiro de logística, sendo o principal modo de movimentação de mercadorias no país. E a maioria dos transportadores ainda operava no caderninho, na confiança, no telefone. A oportunidade era clara e captar teria acelerado muita coisa. Mas também teria mudado o jogo.

Quando você aceita capital externo, você aceita um relógio. E esse relógio

não é o seu. É do investidor. Ele precisa de retorno em cinco ou sete anos, precisa que você cresça rápido o suficiente para justificar a aposta, e se o seu ritmo natural não é o ritmo dele, alguém vai ter que ceder. Nós decidimos que não queríamos ceder.

Crescer devagar no começo foi o que nos permitiu ter solidez. Cada decisão de contratação pesava. Cada produto novo precisava se pagar. E cada cliente importava de verdade. Quando você é bootstrap, você não tem o luxo de errar caro. E isso, paradoxalmente, é uma vantagem. Porque te obriga a ser bom no que faz. Quando o combustível da empresa é o cliente, e não um fundo, você para de crescer pra impressionar e começa a crescer pra durar.

(Fonte: Kassio Seefeld é CEO e cofundador da TruckPag, startup de meios de pagamentos criada em 2019 e que oferece soluções completas para frotas pesadas).

O consumidor mudou ou as empresas pararam de escutar?

Poucas frases aparecem tanto nas reuniões estratégicas quanto essa. Ela costuma surgir quando vendas desaceleram, campanhas performam abaixo do esperado ou o posicionamento perde força.

O WhatsApp virou o novo escritório e acende alerta sobre produtividade e saúde mental

Ferramenta criada para aproximar pessoas passou a ocupar espaço permanente na rotina de trabalho e desafia os limites entre vida pessoal e profissional.

Reforma tributária exige gestão financeira mais estratégica nas franquias

A reforma tributária brasileira é a maior transformação no ambiente de negócios das últimas décadas. E o mercado já sente o peso dessa transição: 55% dos varejistas acreditam que as mudanças terão um impacto significativo no dia a dia das empresas, conforme aponta uma pesquisa da Zucchetti Brasil em parceria com a Central do Varejo.

Fraudes no e-commerce: como identificar sinais de risco e proteger suas vendas

A fraude no e-commerce não é um evento isolado, mas um fenômeno dinâmico que acompanha a evolução dos meios de pagamento e do comportamento do consumidor.

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

Política

Venci. Quebrei o banco, mas...

Heródoto Barbeiro

Leia na página 2

Economia da Criatividade

Marketing Educacional como Sistema, Não Como Campanha

Carol Olival

Leia na página 4

Negócios & Carreira!

Pessoas fazem a diferença

Fabiana Monteiro

Leia na página 7

Negócios em Pauta

lucadp_CANVA

business smart computer 4.0 production

Parceria nacional para acelerar Educação 4.0 e impulsionar pequenos negócios

A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), o Sesc, o Senac e a empresa de tecnologia Totvs firmaram um Acordo de Cooperação Técnica de abrangência nacional. A iniciativa integrará soluções tecnológicas de gestão empresarial ao ecossistema educacional e social das entidades, com o objetivo de acelerar a inclusão digital de trabalhadores, elevar a empregabilidade e qualificar o ambiente de negócios no país, com atenção especial às demandas de micro e pequenos empreendimentos. O projeto responde diretamente aos desafios da crescente digitalização dos processos produtivos. Ao levar ferramentas reais do ambiente corporativo para dentro das salas de aula, a cooperação implementará conceitos da Educação 4.0 por meio de metodologias ativas e ambientes simulados de aprendizagem (www.portaldocomercio.org.br).

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Magnific

Alunos do Mackenzie criam softwares para painéis elétricos da ABB

@Ao lado de outros provedores de tecnologia industrial, a fabricante de soluções de eletrificação e automação ABB participou de competição de inovação (hackathon) da Escola de Engenharia Mackenzie, realizada em março, na capital paulista. Na competição, a ABB propôs aos alunos da instituição criar um software para definir especificações do painel de baixa tensão System pro E Power, do portfólio da Área de Negócios de Eletrificação, com base nas necessidades do ambiente industrial em que o equipamento pode ser utilizado. O desafio resultou na criação de cinco soluções digitais, entre as quais ganhou destaque um software capaz de gerar automaticamente e com alto índice de acerto layouts frontais de painéis, dimensionais e listas de materiais, a partir do preenchimento de formulários avaliados pela ABB e por professores do Mackenzie como bastante intuitivos.

Leia a coluna completa na página 2