



**Como
startups
morrem?**





Como organizações morrem

(tentando inovar
como startups)



**Victor Hugo
Soares**



DATA BIZZ



DATABIZZ

Simplificar

Medir

Trazer resultados



DATA BIZZ

Simplificar

Medir

Trazer resultados

Método Databizz

INICIAR

ESTRUTURAR

AMADURECER

Método Databizz

Sensibilização
+
Check-up

Desenvolvimento de negócios
Intraempreendedorismo
Hackathons

Co-desenvolvimento

Método Databizz

Sensibilização
+
Check-up

Desenvolvimento de negócios
Intraempreendedorismo
Hackathons

Co-desenvolvimento

Dados gerados por Databizz

Com quem já trabalhamos

Check-up



Sensibilização



Hackathons



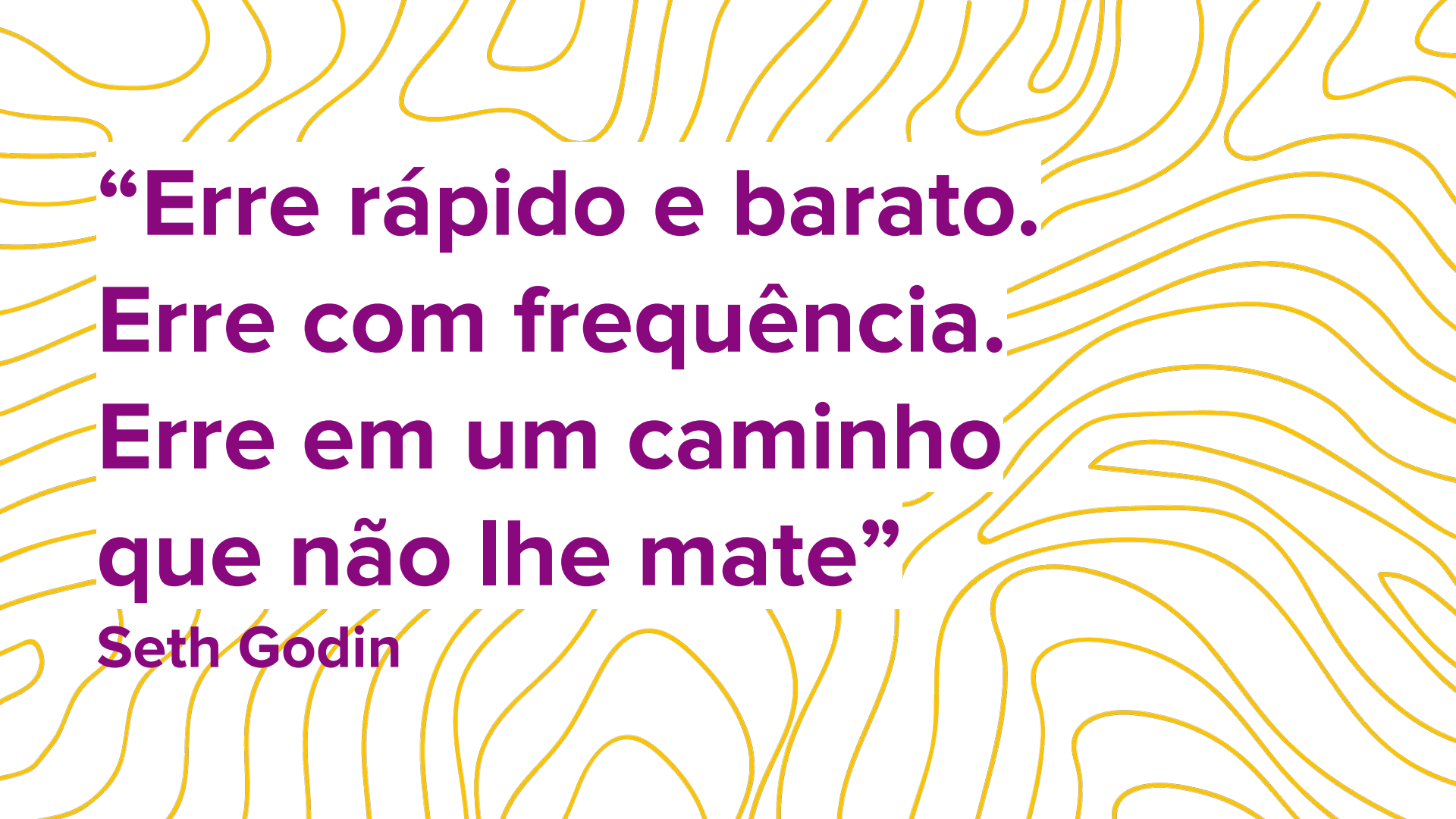
Co-desenvolvimento
*Programas de inovação



Inovação surge
do **risco** e do **erro**

**A descoberta do novo
acontece por *tentativa e
erro (bricolagem)***





**“Erre rápido e barato.
Erre com frequência.
Erre em um caminho
que não lhe mate”**

Seth Godin

**Negócios que andam
mais rápido, aprendem
mais rapidamente**



**MOVE
FAST AND
BREAK
THINGS**



Falhas
comuns que
aconteceram
com outros,
não
precisam se
repetir.

18 Mistakes That Kill Startups



1. Single Founder



2. Bad Location



3. Marginal Niche



4. Derivative Idea



5. Obstinacy



6. Hiring Bad Programmers



7. Choosing the Wrong Platform



8. Slowness in Launching



9. Launching Too Early



10. Having No Specific User in Mind



11. Raising Too Little Money



12. Spending Too Much



13. Raising Too Much Money



14. Poor Investor Management



15. Sacrificing Users to (Supposed) Profit



16. Not Wanting to Get Your Hands Dirty



17. Fights Between Founders



18. A Half-Hearted Effort



from
eponymous essay
by Paul Graham
<http://inf.vc/PG-01>

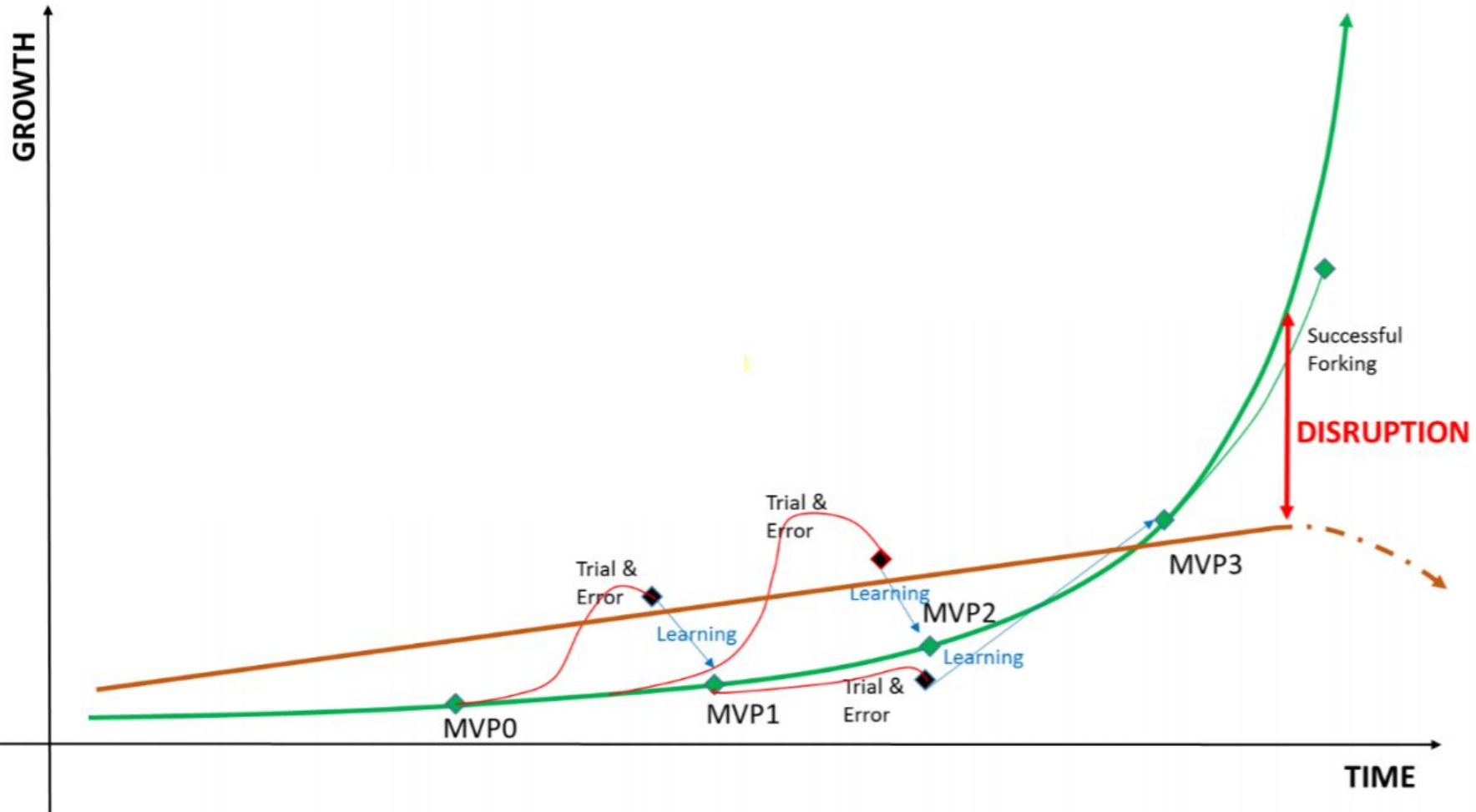
visualized by
Mark Vital




Build with Annalogy, icons made by Freepik

A inovação de ruptura
acontece após um acúmulo
de falhas que resultaram em
aprendizado para o negócio.







**what got me
here, will NOT
get me there**

**what got me
here, will get
me there**

Falhar é positivo.

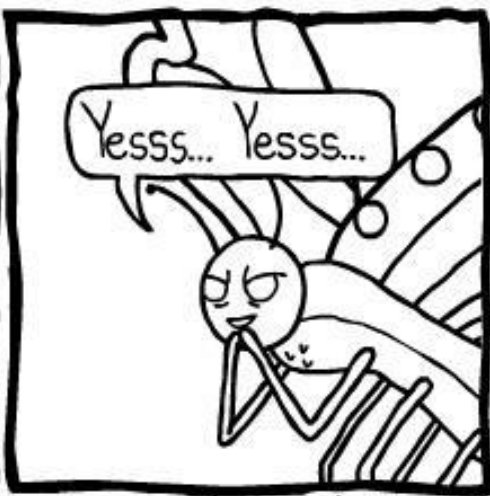
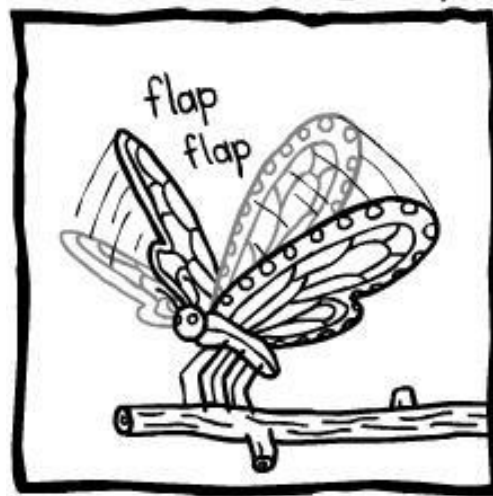
**Falhar a mesma falha,
é um *erro*.**



Falhas acontecem em cascata.
É o **acúmulo de falhas** que
destrói um negócio.



The Butterfly Effect.



by
J.L. Westover

www.mrlovenstein.com

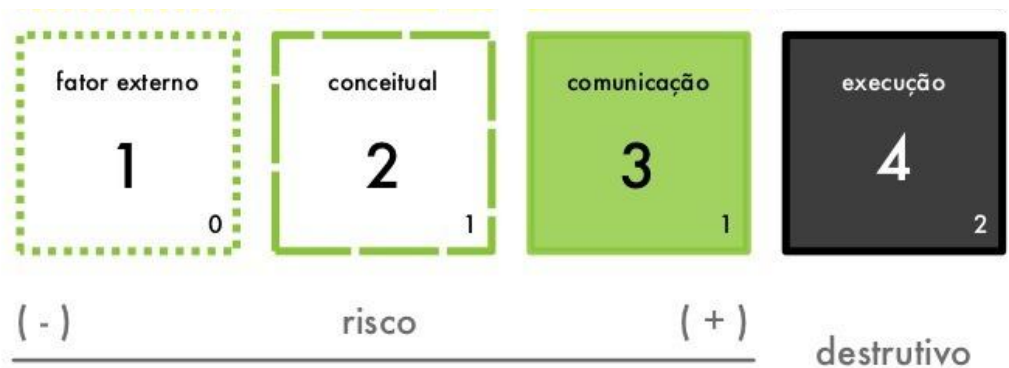


**Como conter falhas
nos negócios?**



Teoria das janelas *quebradas*

natural

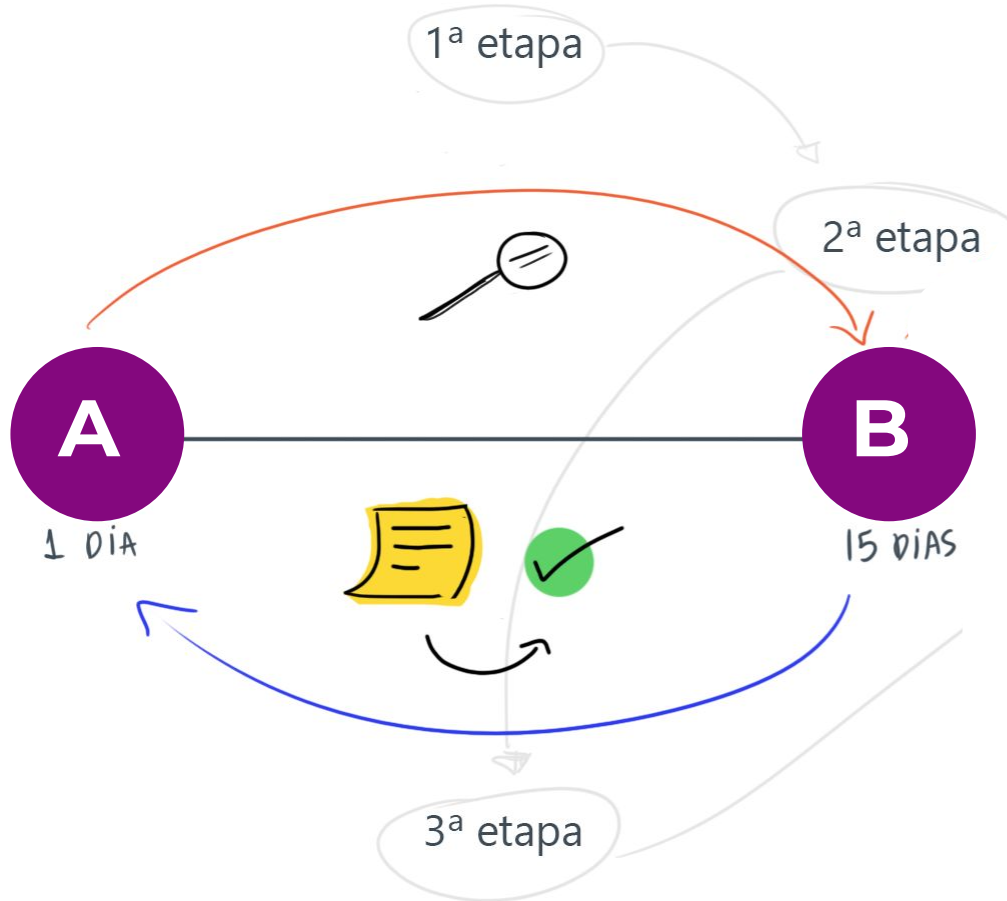


	ausência 5 3	desvio de plano 6 5	comportamental 7 8	subliminar 8 13
tratável	fator externo 1 0	conceitual 2 1	comunicação 3 1	execução 4 2
natural	(-)	risco	(+)	destrutivo

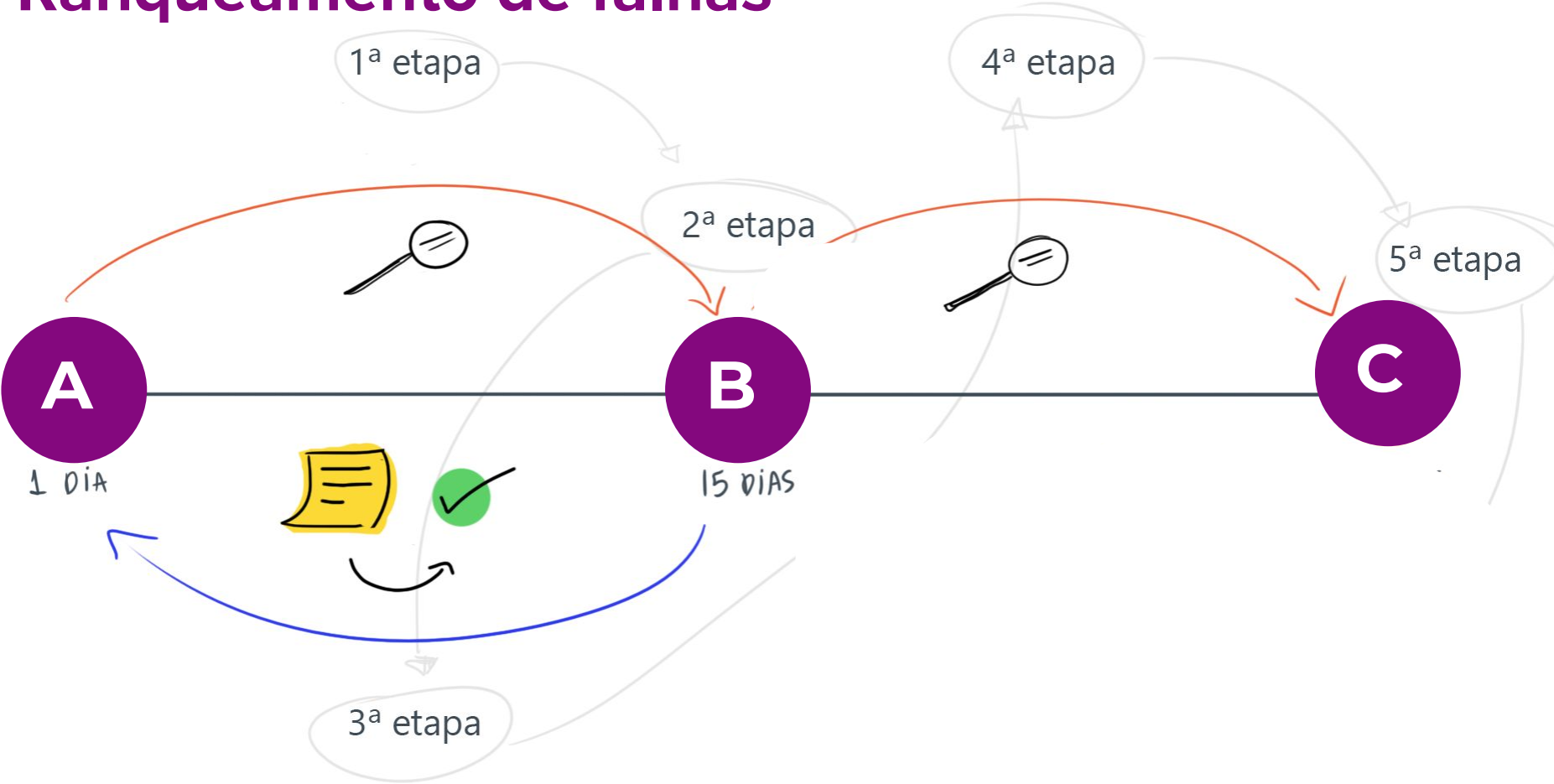
#fail Matrix

inaceitável	<p>irresponsável</p> <p>9</p> <p>21</p>	<p>reincidência</p> <p>10</p> <p>34</p>	<p>intencional</p> <p>11</p> <p>55</p>	<p>imprevisível</p> <p>12</p> <p>89</p>
tratável	<p>ausência</p> <p>5</p> <p>3</p>	<p>desvio de plano</p> <p>6</p> <p>5</p>	<p>comportamental</p> <p>7</p> <p>8</p>	<p>subliminar</p> <p>8</p> <p>13</p>
natural	<p>fator externo</p> <p>1</p> <p>0</p>	<p>conceitual</p> <p>2</p> <p>1</p>	<p>comunicação</p> <p>3</p> <p>1</p>	<p>execução</p> <p>4</p> <p>2</p>
	(-)	risco	(+)	destrutivo

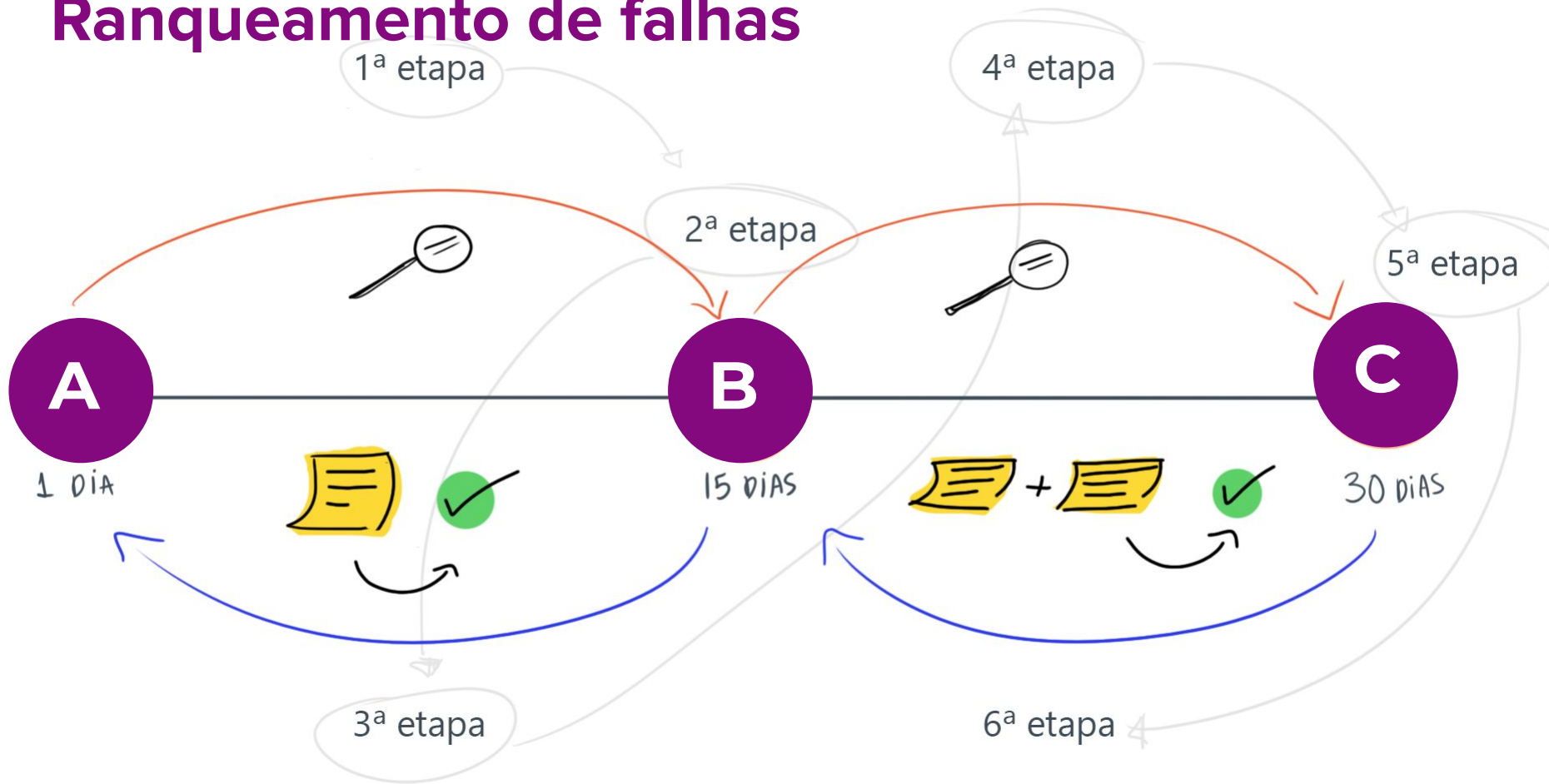
Ranqueamento de falhas



Ranqueamento de falhas



Ranqueamento de falhas



Ranqueamento de falhas

- Conceito de solução finalizada superestimado
- Equipe incompleta e distribuição societária desequilibrada
- Dinâmica de comunicação interna da equipe falho
- Entendimento do mercado de dentro (laboratório para fora)
- Construção de protótipos tecnicamente falhos
- Processo de vendas com pouca experiência do time
- Ausência de trabalho de sócios com a equipe no dia a dia
- Não execução da metodologia de ciclos enxutos
- Dominância de decisão entre sócios desproporcional
- Receio de ter a pesquisa roubada por concorrentes
- Não aceitação, recorrente, das orientações de aceleração
- Busca de um problema para tecnologia/solução e não de uma tecnologia/solução para o problema investigado


Produção de falhas em escala

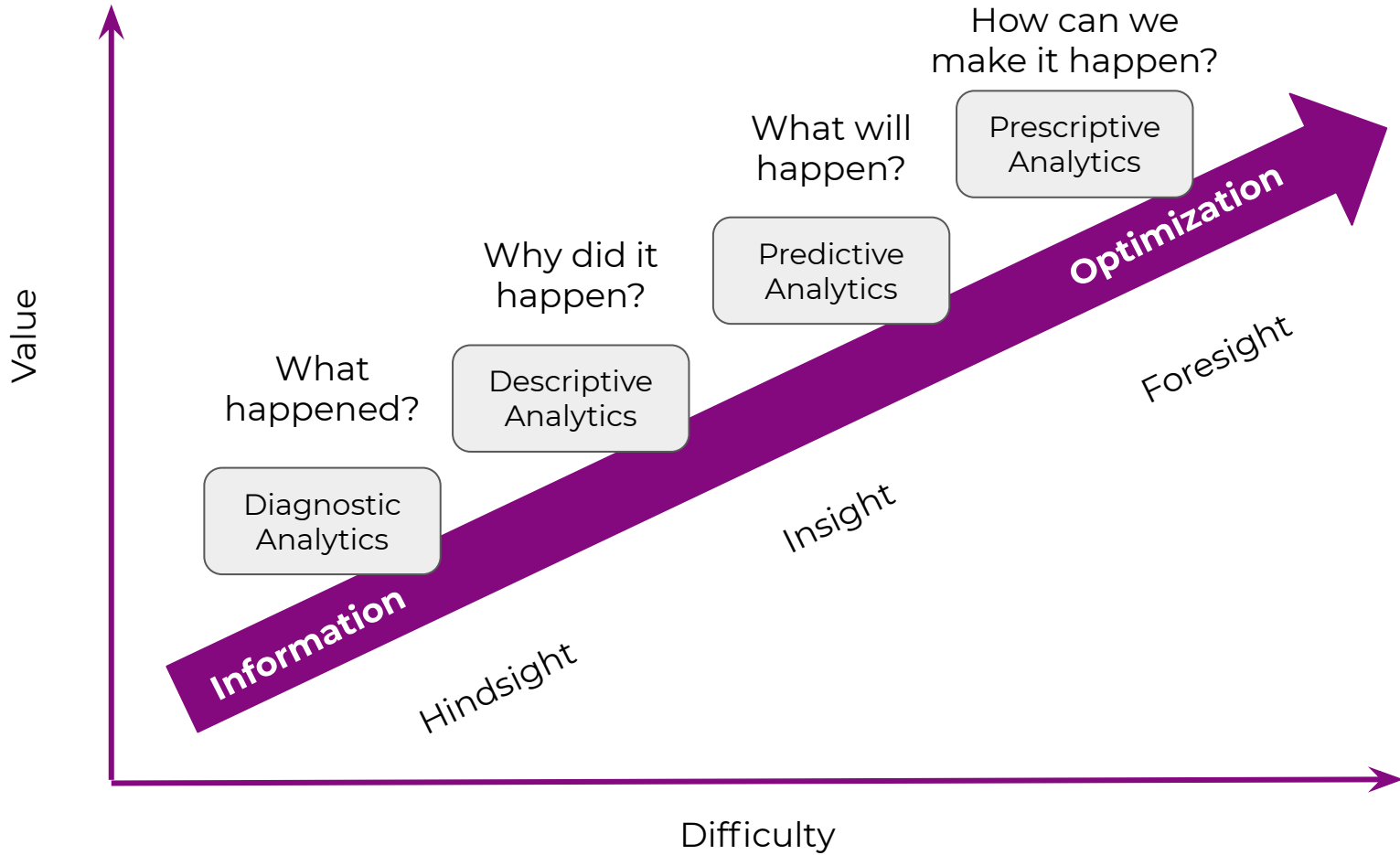
1 + 1 + 1 + 2 + 2 + 2 + 3 + 5 + 8 + 8 + 34 + 34 = 101 pontos



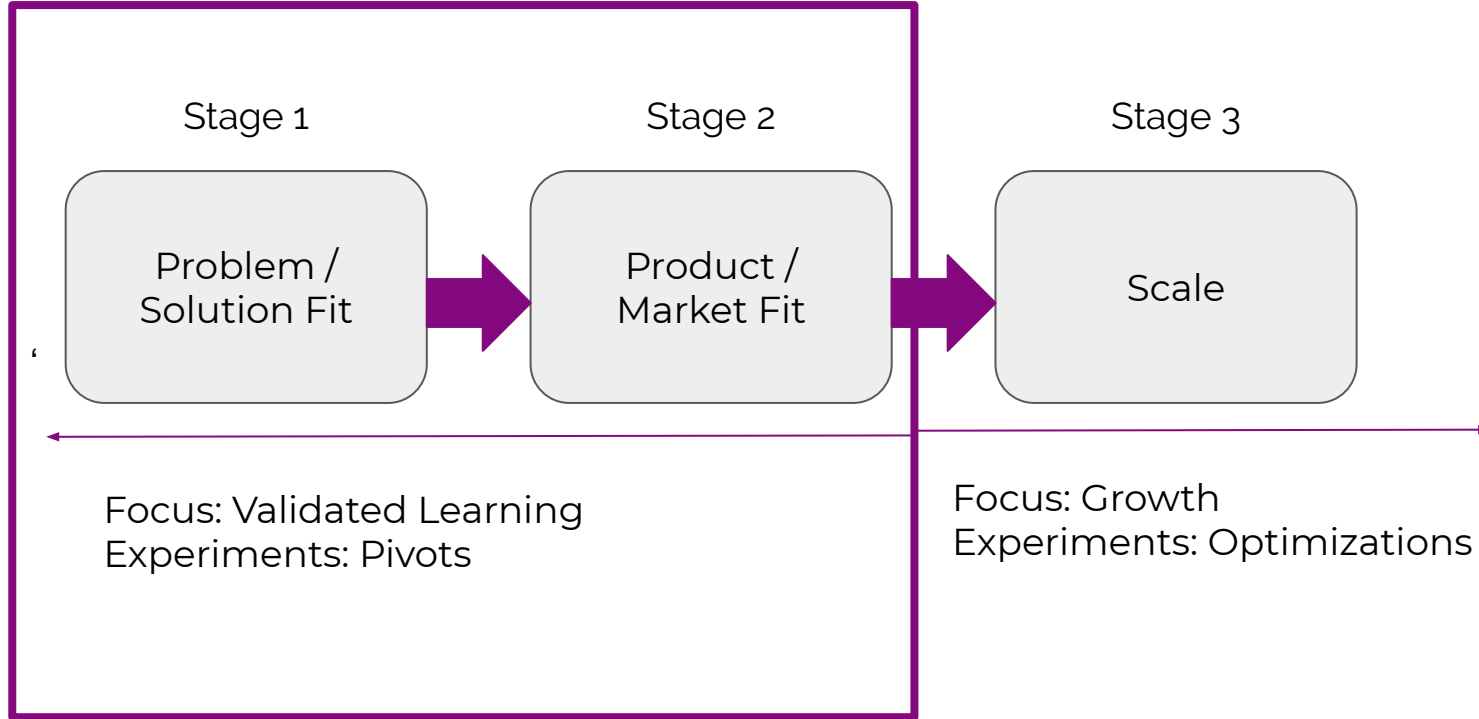
O aprendizado constante a partir de falhas nos permite evolução contínua. É assim que evitamos repetir erros passados, uma vez que falhas percebidas passam a ser conscientes para todos.



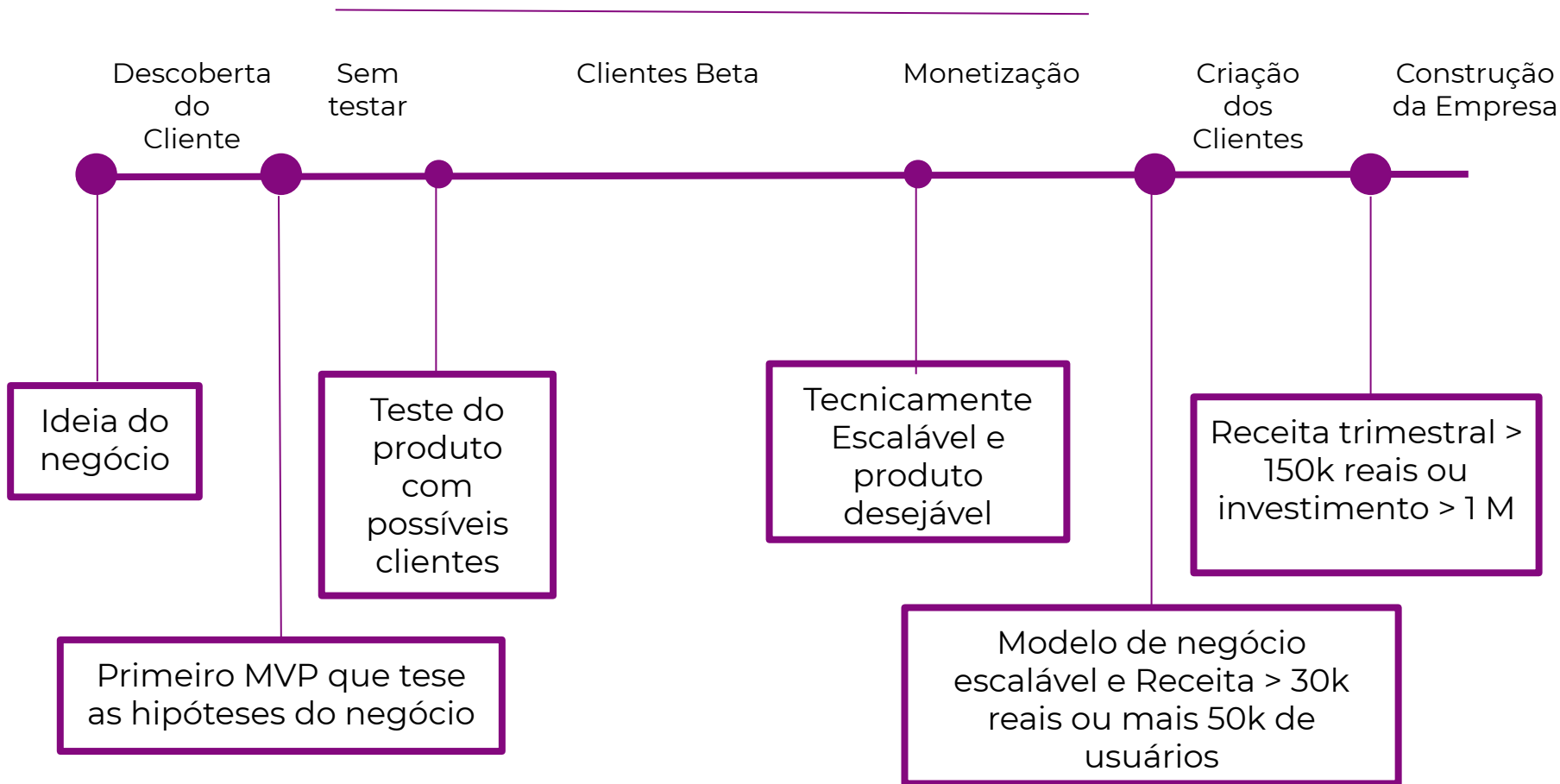
- 
- **régua para a percepção de falhas**
 - **consenso sobre contexto de problemas**



Estágios de Evolução



Validação do Cliente



Victor Hugo Soares

www.databizz.com.br

victor@databizz.com.br

+55 81 9 9489-7182



DATABIZZ