



3 .ONDE ISSO SE ENCAIXA?



O Empreendedorismo de base tecnológica aborda a curva exponencial de uma startup, que geralmente passa pelas seguintes fases: (i) *zero-stage*/ideação, na qual há a descoberta de um problema relevante e de uma solução interessante para a necessidade identificada; (ii) validação/estabelecimento, quando as primeiras soluções começam a fazer sentido e iniciam-se as tentativas de vendas e adaptação do produto a uma demanda real, são as versões iniciais; (iii) crescimento, momento no qual o produto já está melhor elaborado e a startup começa a azeitar seu processo de vendas e a estruturar um time maior; (iv) maturidade, momento de escalar processos e tecnologias, bem como definir políticas para atração e retenção de talentos, além de traçar estratégias para cenários de competição mais intensa.

O foco do Empreendedorismo Científico, concebido inicialmente por Steve Blank e denominado *evidence-based entrepreneurship*, foram as *early stage startups*, estágios embrionários do empreendimento, que correspondem às fases (i) e (ii) acima. Nesse estágio o foco é entender a dor do mercado e formular uma solução alinhada. “Make something people want”, o *motto* da Y Combinator é central aqui. Entender a fundo a maior dor do usuário, desenvolver a melhor solução para essa necessidade – o famoso *problem-solution fit*.

Para alcançar o *problem-solution fit* normalmente é necessário um processo iterativo que pressupõe tanto o entendimento das dores do

3 .ONDE ISSO SE ENCAIXA?

usuário (*Customer Discovery*²) como o desenvolvimento de protótipos rápidos para validação de valor (*Agile Development*³). Entende-se que alcançou o fit a startup que consegue a adesão de usuários pagantes, concluindo, portanto, sua travessia pelo famoso “vale da morte das startups” (ou *chasm*⁴ como é conhecido). Quando a quantidade de usuários pagantes é suficientemente grande, caracteriza-se o *product-market fit*.

Para atender aos empreendedores nessas fases iniciais, surgiu o Shell for Scientific Entrepreneurship. Seu ponto central é uma atenção diferenciada aos processos de descoberta baseada em exploração.

Essa exploração é fundamental devido ao contexto de extrema incerteza do começo da jornada: o mercado vai realmente querer isso? A tecnologia é viável? Há uma estrutura interessante de parceiros para a boa distribuição da solução? Há dinheiro suficiente na mesa? Todas essas perguntas são atacadas no nosso método e são centrais para ultrapassar os gaps das fases iniciais.

2. <https://steveblank.com/tag/customer-discovery/>

3. https://pt.wikipedia.org/wiki/Desenvolvimento_%C3%A1gil_de_software

4. https://en.wikipedia.org/wiki/Crossing_the_Chasm

