



6 .E DEPOIS?

O **S4S** tem como visão as fases iniciais do ciclo de vida de uma startup, particularmente (i)ideação e (ii) validação/ estabelecimento. Idealmente, o primeiro cliente (preferencialmente, pagante) foi envolvido e há uma validação inicial da solução. E depois?

A curva exponencial de crescimento aponta as fases de (iii) crescimento (*growth*) e (iv) maturidade.

Tipicamente, para o crescimento, há um grande fortalecimento da atração de clientes, via propaganda, estruturação do time e processos de vendas, etc. Se a solução envolve produtos físicos, há normalmente também a reestruturação das atividades de *sourcing*, fabricação e distribuição. Este crescimento, via de regra, exige a estruturação adequada de equipes, com o correspondente aumento no quadro de funcionários. E, para suportar todo este crescimento, normalmente é necessário injeção de capital, levando a rodadas de investimento.

A fase de maturidade aproxima-se, por um lado, da gestão corporativa tradicional, com o estabelecimento de departamentos e processos de negócios bem estruturados. Entretanto, é desejável que a startup mantenha a sua característica primordial, de sempre buscar a inovação, evitando assim tornar-se um dinossauro, fadado ao desaparecimento.

Playbook

A maioria dos frameworks e ferramentas nesse documento podem ser buscadas acessadas com facilidade na internet.

Aprofunde-se nas ferramentas na seção **DEEP INTO**.

