



DOMINGO 13.5.2018
oglobo.com.br

Empreender

INVESTIMENTO EM STARTUPS

A Bayer está com dois programas de investimentos. Um deles é o Bayer G4A Accelerator para ajudar a desenvolver startups nas áreas da saúde da mulher. Os selecionados terão subsídio de € 50 mil, coaching e imersão na sede em Berlim. As inscrições estarão abertas até o dia 31, pelo site <https://g4a.health/>.

O outro, Dealmaker, é focado em startups ou empresas já estabelecidas. Para estas, a Bayer busca soluções já prontas para o mercado, focadas na resolução de desafios de negócios específicos da companhia. Nesta categoria, as inscrições são até 30 de junho, por meio do site <https://bit.ly/2jlvOKg>. Os selecionados também viajarão a Berlim para apresentar os detalhes das suas propostas e trabalhar na assinatura de uma carta de intenções para um possível acordo de colaboração, em meados do ano.

E na área de energia também

Hoje é o último dia para se inscrever no programa global de aceleradoras de startups na área de energia, o Techstarts Energy Accelerator. Apoiado pela petrolífera norueguesa Statoil, o programa selecionará mundo agora dez projetos inovadores sendo que cada um receberá um investimento inicial de US\$ 120 mil para o desenvolvimento da startup durante 13 semanas em Oslo, na Noruega. As atividades começarão em setembro.

Qualidade de vida em meio à crise

Na próxima terça-feira, dia 15, acontecerá a segunda edição de SuperAção, uma roda de conversa sobre saúde, bem-estar e qualidade de vida. Promovida pelo portal VIDA & Ação, o encontro será de 17h30 às 21h, no Centro, e vai discutir como a crise pode impactar a saúde física, mental e até moral do indivíduo. É aberto ao público em geral, custa R\$ 20 e as inscrições podem ser realizadas através do site <https://goo.gl/rYAATU>. As vagas são limitadas.

Bolsas integrais para graduação

A Unisium está com inscrições abertas, até o dia 16 de maio, para o processo seletivo para bolsa integral de graduação, o Vest Solidário. A inscrição é gratuita e deve ser feita pelo portal da instituição (<https://bit.ly/2r8bXKQ>) ou em uma das unidades. Para concorrer à bolsa, o interessado não pode ter diploma de curso superior e sua renda mensal deve ser de até um salário mínimo e meio. A prova será no dia 20 de maio, às 10h, na Unidade Bonsucesso.

Franquia de orgânicos em Icarai

A rede de franquias Origen, que começou em São Paulo, abre oficialmente sua primeira loja no bairro de Icarai com produtos 100% orgânicos, como cosméticos, cervejas, vinhos e produtos de limpeza. O investimento em uma franquia da rede pode variar entre R\$ 300 mil, para pequenas lojas de bairro, e R\$ 600 mil, em caso de mercados com mais de 250m². A expectativa de retorno do investimento fica entre 24 e 36 meses.

Encontro de empreendedorismo

Na próxima quarta-feira, dia 16, acontece, das 19h às 22h, o Encontro Empreendedor Universitário, no campus Botafogo da Facha. A proposta é criar uma rede colaborativa de empreendedorismo e falar sobre o processo do surgimento de ideias até elas se tornarem negócios viáveis. O evento é gratuito e terá os palestrantes Gustavo Motta, CEO e fundador da We Do Logos, e Guilherme Mynssen, CEO e fundador do Chefs Clubs. Para mais informações ou para realizar a inscrição, é pelo site www.eventozz.com/eca_facha#showInfo.

Mídias sociais para empresários

Para quem quiser melhorar o desempenho nas mídias sociais, a IAG - Escola de Negócios da PUC-Rio está com inscrições abertas para dois cursos: Networking para Empreendedores nas Mídias Sociais, voltado para profissionais autônomos; e Networking para Carreira nas Mídias Sociais, para melhorar o marketing pessoal e posicionamento profissional. O primeiro será em junho e o segundo em maio, a R\$ 950 e R\$ 550, respectivamente. Informações pelo telefone (21) 2138-9240 ou pelo e-mail iag@iag.puc-rio.br.

Boa Chance
Editor: Jose Vago | Editor assistente: Roberto Dutra | Textos: Ana Carolina, Deniz Samadizadeh, Carolina Ribeiro, Flávia Longhini | Ilustrações: Mariana Rossi | Redação: 2534-3703 | Publicidade: 2534-4300 | publicidade@oglobo.com.br
Endereço: Rua Marquês de Pombal 25 - 9º andar - CEP: 20201-900 - boa.chance.com.br

Amigas criam empresa on-line de decoração

Vanessa Lopes e Fernanda Leão desenvolveram a Archie, uma plataforma que promete preços mais competitivos



Empreendedorismo. Fernanda (esq.) e Vanessa, envjaram demanda e fundaram uma plataforma digital de consultoria de decoração e arquitetura

VITÓRIA BATISTINI
Da revista Pequenas Empresas Grande Negócios

Arquitecta paulista Vanessa Prado Lopes, 39, percebeu que seus clientes costumavam ter a visão de que contratar profissionais para realizar projetos de decoração em suas casas era algo muito custoso, demorado e trabalhoso.

Por causa dessa constatação, Vanessa teve um estalo criativo e recorreu a uma amiga, a empreendedora Fernanda Leão, 41, para propor que ambas criassem uma solução com preços mais competitivos nesse ramo.

Vanessa e Fernanda são as fundadoras da Archie, uma plataforma digital de consultoria em decoração que reúne profissionais do ramo de arquitetura e decoração aos clientes interessados em repaginar cômodos de suas casas e apartamentos.

— Nossa ideia é democratizar o bem e trazer a consultoria de quem tem um olhar treinado para decoração àqueles que não têm. Todo mundo quer ter uma casa bonita, mas muitos acham que é caro ou não sabem direito como funciona o contato com esses profissionais — diz a empreendedora Fernanda, que também é formada em Direito.

A Archie também está disponível em versão mobile e tablet. Ao acessar a plataforma, o usuário interessado é convidado a fazer um teste de estilo, informado as cores, o tipo de móvel e outras características e preferências.

Depois, o interessado cria um perfil e informa em que cômodo deseja receber uma consultoria especializada. Posteriormente, o cliente informa mais sobre si mesmo (se tem crianças ou animais, por exemplo) e envia fotos de cômodos que lhe inspiram, além de uma planta do imóvel, podendo ser a da construtora, ou até um esboço feito de próprio punho, com as medidas.

Coletadas todas as informações necessárias do cliente, a plataforma seleciona o arqui-

teto que tem o perfil para cumprir o requisito. — Os profissionais da Archie também fazem os testes de estilo para podermos “combiná-los” com os clientes, como acontece em aplicativos de relacionamento — diz Vanessa.

CONTATO DIRETO COM O CLIENTE
Sem intermediação, o usuário e o arquiteto têm os perfis associados e estabelecem contato.

— O cliente pode aceitar ou não as sugestões do profissional, de forma que ambos chegarão a uma proposta final juntos. Assim, é bem provável que esta agrade o consumidor — afirma Vanessa.

Após 10 dias de conversa, o arquiteto entrega a proposta final completa em 3D ao usuário, até com mobilias de marcas parceiras no cômodo. Cada cômodo custa um preço fixo de R\$ 299 reais, valor que vai 30% para a Archie e 70% para o profissional.

O investimento inicial da Archie não saiu do bolso de Fernanda e nem de Vanessa. Dois meses após terem formulado a ideia do projeto, as empreendedoras ganharam apoio financeiro ao garantir o primeiro lugar na categoria Executiva do Empreenda, programa de empreendedorismo do Insper. No final do ano passado, também receberam recursos de investimento-anjo.

— Queremos solucionar essa dor que é encontrar alguém que faça uma repaginada no ambiente de um jeito barato, prático e acessível. Desejamos ser um canal facilitador entre o cliente e o fornecedor, fazendo girar o mercado — afirma Fernanda.

Empresas Negócios

NAS BANCAS
revista@oglobo.com
Veja mais ideias de negócios inovadores

A lista da semana

Lima Santos, CEO da 5Xmais Holding Business

Quatro estratégias de guerra nos negócios



1 Planejar e criar uma estratégia

O empreendedor vive diariamente uma guerra não declarada, em que precisa se destacar. Isto exige competência e persistência. Assim, é fundamental que o profissional esteja bem preparado. O primeiro passo é planejar e decidir uma estratégia para o seu negócio. Nesta etapa, um Canvas, que é uma ferramenta que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes, pode ajudar muito.



2 Conheça o mercado e motive

Estude o terreno e não entre na batalha sem saber onde está e onde quer chegar. Procure também conhecer a concorrência e o mercado em que irá atuar e mantenha seus colaboradores disciplinados, engajados e motivados. A motivação é a alma dos negócios. Para isso, avalie o desempenho de cada um e retome os treinamentos sempre que necessário. É fundamental que o empreendedor esteja bem preparado.



3 Analise os riscos e os contras

Considere o cenário econômico, a legislação, a carga tributária e outros temas que podem afetar negativamente o negócio. Além disso, escolha quais tecnologias pretendem empregar, como direcionar os investimentos, que diferenças desenvolver e quais paradigmas quebrar. Com estas informações, faça o mapeamento de mercado e o desenho da estratégia, passo a passo, para conquistar o sucesso empresarial.



4 Decida a hora certa de avançar

Faça simulações antes de entrar de fato no mercado e calcule o tempo que será necessário. Monte trincheiras para estudar a melhor estratégia, defender-se e preparar-se para o ataque (crie barreiras de entrada aos concorrentes). A partir dos insights da equipe, faça análise de cenários e seja firme na tomada de decisões para surpreender o concorrente. E seja sempre inteligente e proativo em sua gestão.