



21212 Academy

6 Dicas Infalíveis Para Se Tornar Uma Máquina de Gerar Ideias de Startups!

Abaixo apresento 6 maneiras de como você pode se tornar uma máquina de gerar ideias de startups. Se você está interessado em lançar uma startup, mas não sabe a ideia com a qual pretende prosseguir, você pode usar a minha própria lista de [19 ideias de startups que gostaríamos de investir](#) ou criar a sua própria lista usando as 6 dicas infalíveis que eu vou apresentar abaixo.

Usando as seguintes estratégias e salvando suas ideias em uma planilha do Excel ou Google Docs por um ano, você vai se surpreender com as diferentes ideias que vão surgir... ideias que poderiam melhorar a vida dos outros.

1. Acessar o CrunchBase diariamente para ver as ideias que estão sendo financiadas

Eu acesso o CrunchBase diariamente. Nesta [página](#), você pode encontrar uma lista diária composta pelas mais recentes rondas de investimento em startups não só nos Estados Unidos, mas também em todo o Mundo. Eu gosto de prestar uma atenção especial nas startups que tem o maior financiamento e nas indústrias que estão obtendo mais atenção dos VCs e Investidores Anjos.

VCs tendem a ser imitadores e a ter um certo nível de conforto quando veem outros VCs investindo em um determinado setor. O fato de que um determinado setor está atraindo muito investimento externo geralmente é um bom sinal de que há um mercado para ele e também significa que a probabilidade de sucesso de um novo operador no mercado recebendo investimento externo é maior do que se essa mesma empresa estivesse perseguindo uma nova ideia que ainda não foi validada.

2. Faça pesquisas especiais no Twitter e no Google

[21212 Academy](#)

Entre para o melhor time de empreendedores do país



Tanto o Twitter como o Google podem ser uma mina de ouro para encontrar problemas para os quais as pessoas queiram soluções. Vá aos respectivos sites e pesquise pelas seguintes frases:

- "Eu pagaria por"
- "Eu desejava ter"
- "Acabei de pagar alguém por"
- "Alguém sabe como"
- "é o pior serviço"
- "é o pior produto"
- "é uma empresa horrível"
- "tem um website terrível"

Depois de fazer as pesquisas, vá para sua planilha Excel ou Google Docs e registre os problemas dos quais as pessoas estão reclamando. Depois, poderá revisitar esta lista e fazer um brainstorming de soluções para estes problemas.

Talvez o problema possa ser resolvido através da criação de um software que cobre dos usuários uma mensalidade. Talvez a solução seja algo simples como um e-book. Não importa qual é a solução, o fato importante é que alguém está expressando a sua insatisfação em um fórum público como o Google ou o Twitter, o que é um sinal de que alguém irá se importar caso você desenvolva a solução. No final do dia, as startups precisam criar coisas que as pessoas queiram.

3. Sempre que ficar frustrado com alguma coisa ou lamentar-se sobre algo, tome nota

Mencionei anteriormente que as melhores ideias para startups aparecem de forma orgânica como um resultado de problemas e frustrações que se presenciam no dia-a-dia. Se perceber que está frustrado com alguma coisa, tome nota. Se não tem um bloco de notas, escreva no seu smartphone para que não se esqueça disso. Mais tarde, quando tiver uma lista de problemas, pense em soluções. Uma vez que tenha soluções para uma grande lista de problemas, pode sentar-se novamente em frente à sua planilha de Excel e identificar quais oportunidades que você gostaria de seguir.

Por exemplo: No outro dia, estava sentado em um restaurante tentando chamar a atenção do garçom. Devo ter esperado uns 10 minutos para chamar a atenção dele. Depois, quando eu terminei a minha refeição, tive que esperar 10 minutos pela conta. No final das contas perdi provavelmente mais de 20 minutos do meu tempo. Todos estes processos



de fazer o seu pedido e pagar a conta são ineficientes e não mudaram muito no passar dos séculos.

Adoraria ter um aplicativo que me permitisse fazer o pedido da minha comida, pedir outra bebida, e pagar a minha conta enquanto estou na minha mesa, sem perder tempo procurando o garçom cada vez que eu precisar de alguma coisa.

4. Anote os problemas que os seus amigos ou familiares têm

Você já ouviu o seu pai, mãe ou melhor amigo reclamando de alguma coisa? Tome nota. O que eles desejam? Quais problemas eles estão tendo na vida social ou profissional?

5. Use uma ideia que já foi validada em outro país e modifique-a para o mercado brasileiro

As melhores ideias vêm regularmente de ideias modificadas que já foram validadas em um outro país. VCs e investidores anjo, especialmente no Brasil, adoram quando uma nova startup tem uma empresa referência (também conhecido como "benchmark") em um outro país (principalmente nos Estados Unidos) que já tenha tido uma saída ou tenha entrado em bolsa (IPO). Ao investir em uma empresa startup local que esteja copiando uma ideia que já se provou vencedora no exterior, podem justificar o seu investimento mais facilmente: "Estamos investindo na empresa startup XYZ sediada no Rio de Janeiro que tem o sonho de se tornar a próxima (inserir nome de sucesso de uma grande empresa startup bem sucedida no exterior) do Brasil".

Nestes casos, não só o fato de copiar uma ideia vencedora no exterior torna mais fácil o financiamento, como também significa que existe um mercado para esse produto ou serviço. O seu desafio é adaptar essa ideia para as nuances do mercado Brasileiro.

6. Pense em alguma coisa que você faz frequentemente e encontre uma maneira de remover 1 ou 2 passos desse processo

Pense em uma ou duas coisas que você faz semanalmente ou diariamente. Faça uma lista de todos os passos. Agora, pense em uma forma em que pode omitir alguns destes passos.

Aqui estão alguns exemplos:

- Antes de sites como Careerbuilder.com e Indeed.com existirem, era necessário ir para múltiplos sites para procurar empregos.



- Antes do 99 Taxis, se quisesse um táxi à noite no Rio de Janeiro, eu tinha que andar vários quarteirões até uma rua movimentada para poder encontrar um táxi. Com 99 Taxis, posso reservar o táxi a partir do meu quarto e esperar que este venha me buscar.
- Antes do WedoLogos.com, eu tinha que fazer uma pesquisa no Google e enviar 10-15 emails para encontrar algum designer para fazer algum trabalho no meu site. Depois eu precisaria de mais 2-3 dias para poder receber todos os orçamentos e propostas. Agora, posso postar um trabalho, e dentro de 1 hora receber 20-30 propostas de freelancers em todo o mundo.

Conclusão

Depois de ter sua lista de ideias, levará algum tempo para selecionar apenas uma. Não se apresse. Uma startup é um investimento enorme. Se você decidir perseguir uma ideia que vai exigir investimento, não se esqueça de verificar o meu [post sobre o que os investidores procuram](#) quando estão avaliando uma oportunidade.

Isso é tudo por agora.

Até a próxima!