

AS 10 COMPETÊNCIAS PARA UM CEO DE STARTUP EMPREENDER NEGÓCIOS EXPONENCIAIS

A cada dia sabe-se mais sobre a importância das startups no ecossistema brasileiro. O número de startups no país aumentou em cerca de 50% entre 2014 e 2016 (de 2.922 para 4.273) e continua em crescimento acelerado. Por outro lado, há uma estatística preocupante: 74% delas não sobrevivem a um período superior a 5 anos. Alguns fatores explicam o mau desempenho: o fim do dinheiro em caixa, a falta de conhecimento sobre o mercado e, tão ou mais importante, o despreparo de alguns dos líderes na gestão diária dos negócios.

Nós, da Pieracciani, acompanhamos as tendências das startups e realizamos estudos sobre elas desde abril de

2016. Diante desse cenário de alta mortalidade, fomos a campo com o objetivo de, a partir do ponto de vista dos principais atores (*) desse ecossistema, identificar as competências técnicas e comportamentais mais importantes para que um CEO de startup ultrapasse as barreiras que se apresentam e faça seu negócio crescer exponencialmente.

(*) investidores, mentores, corporações e empreendedores de startups

Conheça, a partir de agora, os 10 principais destaques da pesquisa:



COMPETÊNCIAS COMPORTAMENTAIS (SOFT SKILLS)

1. *Sensibilidade para perceber do que a equipe precisa.*
2. *Capacidade de atrair e reter talentos.*
3. *Capacidade de construir confiança.*
4. *Capacidade de identificar estilos de liderança e de se relacionar com pessoas.*
5. *Habilidade para compreender o que estimula os colaboradores e os deixa felizes, favorecendo um clima organizacional engajador/inspirador.*



COMPETÊNCIAS TÉCNICAS (HARD SKILLS)

1. *Visão estratégica global do seu negócio e do mercado.*
2. *Capacidade para ouvir e interagir com clientes.*
3. *Conhecimento sobre tendências gerais e tecnologias que afetam seu negócio.*
4. *Capacidade de definir planos, metas e um conjunto de atividades que precisam acontecer para o projeto inovador atingir o objetivo esperado.*
5. *Capacidade de criar um diferencial nos seus produtos e serviços para obter uma vantagem competitiva sustentável.*



ENTENDA OS DESTAQUES

Competências são conhecimentos aplicados por um indivíduo para atender a determinadas necessidades, habilidades que agreguem valor econômico a uma

organização e valor social ao indivíduo. Conheça mais sobre as competências que identificamos como fundamentais para os CEOs de startups:



Sensibilidade para perceber do que a equipe precisa.

Esclarecer o que se espera de cada pessoa, analisar o perfil, valorizar os pontos fortes e oferecer apoio nos pontos de melhorias necessárias.



Capacidade de atrair e reter talentos.

Oferecer clareza de propósito e valores praticados pela startup, gerando pontos de interesse relevantes para o parceiro de trabalho e estimulando a construção de vínculos que tragam motivação e engajamento, com base na valorização do seu talento.



Capacidade de construir confiança.

Criar um ambiente onde a diversidade de pensamentos, atitudes e sentimentos possa ser expressa e complementar, visando desenvolver relacionamentos sustentáveis com aprendizagem contínua.



Capacidade de identificar estilos de liderança e se relacionar com pessoas.

Por meio de uma autoanálise, identificar as próprias dificuldades para, então, entender os diferentes perfis da equipe e atuar nas necessidades específicas dos demais indivíduos, com capacitação, desenvolvimento, direcionamento e delegação de responsabilidade.



Habilidade para compreender o que estimula os colaboradores e os deixa felizes, favorecendo um clima organizacional engajador/inspirador.

Considerar nos perfis as diferentes faixas etárias, grau de maturidade, conhecimento, experiências e objetivos pessoais e profissionais para garantir que as pessoas tenham a percepção do quanto sua contribuição foi importante para o resultado.



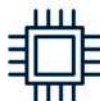
Visão estratégica global do seu negócio e do mercado.

Com uma visão sistêmica, torna-se viável entender tendências e oportunidades e criar caminhos alternativos para atuar com base nos pontos fortes do negócio, estabelecendo um diferencial competitivo para atender ao cliente.



Capacidade para ouvir e interagir com clientes.

Perceber com profundidade “dores” e necessidades expressas por eles, oferecendo soluções viáveis e personalizadas construídas em conjunto.



Conhecimento sobre tendências gerais e tecnologias que afetam seu negócio.

Investigar, analisar e buscar a ampliação de recursos, ferramentas e métodos ágeis que viabilizem a criação de produtos e serviços inovadores, alinhados a uma visão disruptiva entre o passado e o futuro.



Capacidade de definir planos, metas e um conjunto de atividades que precisam acontecer para o projeto inovador atingir o objetivo esperado.

Pensar na organização de forma estruturada para que o projeto e os seus resultados futuros estejam conectados por um plano de ação, incluindo fases de execução e as estratégias de viabilização.



Capacidade de criar um diferencial nos seus produtos e serviços para obter uma vantagem competitiva sustentável.

Estudar alternativas e estabelecer conexões para oferecer soluções difíceis de serem copiadas, porém de fácil multiplicação e aplicação em mercados locais e globais.



ENTREVISTA COM **VALTER PIERACCIANI**



Valter Pieracciani, sócio-fundador da Pieracciani, acredita que, uma vez desenvolvidas as competências essenciais, elas permitirão aos CEOs das startups enfrentar seus desafios com respostas efetivas, desenvolvendo soluções em gestão de produtos ou serviços que agreguem valor para o cliente e potencializem seus negócios. Isso inclui dominar métodos ágeis para atuar com o menor custo possível e no menor tempo. Inclui também quebrar paradigmas referentes à visão tradicional da empresa, lidar com novas tecnologias e com outros formatos de relacionamento, sem descuidar da gestão financeira e das relações com investidores.

Acompanhe a entrevista realizada com Valter Pieracciani, MSc., sobre os desafios de empreender novos negócios num cenário com muitas incertezas, mas de grandes oportunidades, e entenda como o CEO Startup, imersão prática desenvolvida pela Pieracciani, pode apoiar a sua trajetória de sucesso como empreendedor.

No mundo em constante transformação, como os empreendedores precisam se posicionar no mercado?

O mundo mudou e a gestão mudou. Porém, infelizmente, as escolas de administração não acompanharam essa transformação. Ensinam princípios de gestão do século passado, totalmente superados e que pouco ajudam uma empresa iniciante e para um dirigente cercado de desafios de múltiplos tipos, como ocorre com os CEOs de startups. Assim, pode-se dizer que os CEOs de startup estão abandonados à própria sorte. Sabemos que aprender fazendo é uma das premissas quando se trata de startups, mas não precisamos exagerar. No que se refere a estabelecer modelos de gestão, isto pode ser a diferença entre a vida e a morte. Temos que, rapidamente, dar a esses empreendedores as ferramentas e o conteúdo de gestão de que necessitam para prosperar. Nosso curso nasceu para cobrir esse vazio e suprir uma necessidade importantíssima de fundos e de investidores, na medida em que certificaremos os CEOs que conseguirem completar com sucesso a jornada. Essa distinção proverá mais confiança e clareza ao ecossistema.

O que deveria mudar no relacionamento entre startups e clientes para potencializar o negócio?

Esse relacionamento só será potencializado quando houver CEOs competentes. Note: não tiramos a importância da capacidade de inovar e de construir soluções com a tecnologia – isso é muito importante e eles esbanjam expertise. Contudo, não é suficiente para prosperar. Os CEOs precisam desenvolver habilidades específicas de gestão de empresas exponenciais para lidar com investidores, cuidar das finanças e do caixa, planejar, gerenciar bem as equipes e os parceiros, conquistar e reter clientes. Muitos não têm. Não lhes ensinaram esses conteúdos em lugar nenhum. Um CEO de startup precisa atender a um novo consumidor que é um ser mutante,

imprevisível, infiel, estressado, muito diferente do que conhecemos tradicionalmente. Esse gestor, portanto, terá de fato que criar novas experiências de consumo para clientes que são múltiplos, com múltiplas cabeças. Será necessário mudar o foco no cliente para o foco do cliente, e lembrar de exercitar a humildade, a paciência e a escuta. Escutar é diferente de ouvir: é sentir, compreender; resumindo: é praticar a empatia contínua com os seus clientes.

De onde vem o dinheiro para financiar o ciclo de vida de uma startup?

Startups não precisam de dinheiro. Precisam de clientes. Clientes grandes e importantes que possam lhes prover negócios para alavancar e acelerar o crescimento e desenvolvimento. Isso não se faz sem gestão. E, note, não estamos falando de mentoria, de conselhos, de blábláblá. Estamos falando de competências técnicas e comportamentais. A entrada de recursos é tão importante quanto a gestão competente. Sem ela não há recursos que bastem.

Como construir pontes entre as startups e as corporações, o famoso CSE (Corporate Startup Engagement)?

Há um abismo entre as startups e as corporações, e esse abismo se chama gestão. Do lado das corporações, temos modelos exageradamente estruturados e que vêm sendo sofisticados ao longo de décadas. Do lado das startups, um total vazio de gestão. O resultado é estresse, incompreensão recíproca, fracasso. É como se fossem idiomas completamente diferentes e incompreensíveis. Nosso curso reduzirá essa distância. É uma ponte entre as duas realidades. Precisamos correr e ensinar aos gestores de corporações o espírito e as qualidades das startups, e aos "startapeiros" como gerenciar seu dinheiro, sua gente e seu negócio para prosperar. E engajar-se com corporações é o caminho mais viável e rápido para isso.

Qual é o propósito do CEO Startup? Como ele pode gerar valor no ecossistema de inovação?

Nosso propósito é encurtar distâncias. Reduzir disparidades de todo o tipo que criam desavenças, bloqueiam a prosperidade e geram más vibrações. Eliminar vazios que identificamos e que estão na origem da maior parte dos insucessos. Diferenças entre o que os empreendedores deveriam saber e o que sabem de verdade. Entre a realidade das corporações e das startups. Entre líderes e suas equipes. Entre CEOs e investidores e, de forma mais ampla, entre sonhos, planejamento e realidades. Somos portadores da paz e da prosperidade por meio de duas ferramentas poderosas e universais, de comprovada eficiência: O Conhecimento aplicado e a Educação.

Acesse e conheça o programa CEO Startup
(<https://goo.gl/1CLDRS>)
(11) 2893-8273
comercial@pieracciani.com.br