

GUIA SUGESTIVO DE ELABORAÇÃO DAS PROPOSTAS

FASE III – ACELERAÇÃO

Objetivo: escalar a startup, aumentar a tração no mercado e preparar para captação de investimentos, por meio das etapas abaixo, que são sugestivas e podem ser complementadas/alteradas/adaptadas à conveniência do projeto:

Etapa	Descrição
3.1 Estratégia de Escala	Planejamento de Escala: desenvolver uma estratégia detalhada para escalonar operações e mercados. Recursos Necessários: identificar recursos (financeiros, humanos, tecnológicos) necessários para a expansão. Roadmap de Expansão: criar um roadmap detalhado para a expansão.
3.2 Marketing e Vendas	Plano de Marketing: desenvolver um plano de marketing abrangente que inclua SEO, marketing de conteúdo, mídia social, e campanhas pagas. Estratégias de Vendas: implementar estratégias de vendas B2B ou B2C conforme o modelo de negócio. Ferramentas de CRM: utilizar ferramentas de CRM (ex.: Salesforce, HubSpot) para gerenciar leads e clientes.
3.3 Captação de Investimentos	Preparação do Pitch Deck: criar um pitch deck convincente que destaque a proposta de valor, mercado, modelo de negócios e projeções financeiras. Identificação de Investidores: pesquisar e identificar investidores potenciais (anjos, VCs, fundos de investimento). Pitching: realizar apresentações para investidores e participar de eventos de captação de recursos.
3.4 Automação e Processos	Automatização de Processos: implementar automação em processos repetitivos para aumentar a eficiência (ex.: marketing automation, ERP). Otimização de Operações: utilizar metodologias de melhoria contínua (ex.: Lean, Six Sigma) para otimizar operações. Monitoramento de Performance: implementar ferramentas de monitoramento de performance (ex.: Google Analytics, Tableau).

3.5 Parcerias Estratégicas	Identificação de Parceiros: identificar potenciais parceiros estratégicos que possam complementar o negócio. Negociação de Parcerias: negociar termos de parceria e criar contratos de colaboração. Gerenciamento de Parcerias: implementar um sistema para gerenciar e avaliar continuamente as parcerias.
3.6 Monitoramento e Avaliação	Revisão de KPIs: revisar regularmente os KPIs definidos e avaliar o progresso. Análise de Dados: utilizar análises de dados avançadas para tomar decisões informadas. Ajustes Estratégicos: fazer ajustes na estratégia com base na análise de desempenho e feedback do mercado.