

ESTUDO DE CASO SOBRE A STARTUP MOBILEUX : ENTREVISTA COM OS FUNDADORES BASEADA EM ANÁLISE DE VIDEO

Livia Kellei Torres Santiago - Departamento de Empreendedorismo e Gestão - Universidade Federal Fluminense (UFF) - livia_santiago@id.uff.br

Resumo: Uma startup geralmente nasce de uma ideia, um plano de negócio e, em muitas vezes, de um sonho. No entanto, diversos fatores fundamentais para o negócio, em muitos casos, não são levados em consideração pelos empreendedores. Por exemplo, muitos negócios saem do papel sem papel sem que o empreendedor realize uma análise minuciosa do que o seu público alvo espera do seu produto, ou mesmo dos concorrentes mais próximos. Assim, para a possibilitar uma contribuição de um melhor entendimento sobre os desafios associados à criação de uma startup, este artigo foi desenvolvido para apresentar um estudo de caso sobre a startup MobileUx e o processo de criação de seu app chamado Approw. O estudo foi desenvolvido a partir da análise sistemática de entrevistas com seus fundadores, disponíveis através da plataforma de vídeos YouTube.

Palavras-Chave: startup, artigo, entrevista, fundadores.

1. INTRODUÇÃO

No Brasil, assim como em todo o mundo, muitos empreendedores planejam criar uma startup. No entanto, a maioria não busca as informações necessárias para apoiar adequadamente a criação do projeto e acabam criando negócios com bom potencial de rendimento a curto prazo, porém por falta de conhecimento não permite a sobrevivência do negócios no médio e longo prazo, levando muitos empreendedores a desistir do ramo escolhido.

No presente artigo, será apresentado o fundador e o co-fundador de um startup existente, ambos são brasileiros e residem nos Estados Unidos (EUA). Através de duas entrevistas publicadas na plataforma de vídeos online, YouTube, nas quais detalham os processo de desenvolvimento de um produto digital, as metodologias, as experiências até a criação de uma startup. Para filtrar estas informações, aplicamos um modelo teórico para identificar os principais pontos abordados nessas entrevistas.

Segundo Ries (2011, p.13), “uma startup é uma instituição, e não um produto. Requer um novo tipo de gestão, especificamente constituída para o contexto de extrema incerteza” [p.13]. Essa afirmação descreve como muitas vezes é equivocada a ideia de leigos sobre uma startup, pois muitos consideram a consideram apenas como um produto, ignorando o fato de que antes da criação do produto, deve ser estruturada uma instituição. Portanto, a pergunta de pesquisa deste estudo é: como é criada uma startup startup com foco no desenvolvimento de aplicativos? A resposta vem de fundadores de uma startup que foi criada por brasileiros que moram nos EUA.

O artigo é composto de seis partes apresentadas: introdução, revisão de literatura, metodologia de pesquisa, resultados, discussão e conclusão.

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1 O Início de Um Startup

Segundo Catmull (2014), “se você der uma boa ideia para uma equipe medíocre, ela irá estragá-la. Se der uma ideia medíocre para uma equipe brilhante, ela irá consertá-la ou jogá-la fora e propor algo melhor” [p.88]. Portanto, não adianta buscar um “formula do sucesso” se a equipe não está alinhada e disposta a contribuir para o sucesso do negócio. Ou seja, a qualidade da equipe é sempre fundamental para o sucesso do negócio.

Um vez montada um equipe bem qualificada e motivada, também é importante observar o ambiente para buscar referências para o negócio. No entanto, essa busca por referência também não fornecerá uma formula consagrada de sucesso. Nesse sentido, de acordo com Magaldi e Salibi Neto (2018), replicar os modelos já existentes é sentença de morte certa. Portanto, o foco deve ser direcionado para inovação, pois é muito importante criar uma uma solução que ainda não foi pensada.

Sobre o início de um startup e como se configura o seu desenvolvimento podemos afirmar que:

Startups deveriam dar as melhores boas-vindas a uma rara linhagem: os empreendedores. Eles são suscetíveis ao aprendizado e à descoberta – extremamente curiosos, inquisitivos e criativos. Anseiam por buscar negócios capazes de crescer de maneira sustentável e são ágeis o bastante para lidar com alterações constantes e frequentes e atuar “sem uma bússola”. Assumem múltiplas funções, inclusive no dia a dia, e com elegância transitam por eventuais fracassos, que levam ao aprendizado e à renovação. (BLANK, DORF, 2014, p. 40,41).

Na próxima seção, vamos ilustrar alguns pontos das entrevistas com os fundadores de uma startup existente.

2.2 As Entrevistas da Primeira Parte

Analisando o contexto das entrevistas, é possível perceber que o entrevistador é amigo do entrevistado, trabalharam juntos. Na publicação do vídeo, em 2018, ambos moravam nos EUA. O entrevistado foi para esse país pela empresa que trabalhou e ficou por cinco anos. Naquele momento morava no Texas, onde abriu o startup MobileUX.

O fundador relata que a ideia de montar o startup surgiu, há quatro anos atrás. Ele estava arrumando os aplicativos dentro do celular e indagou sobre como ninguém ainda havia criado algo para organizar de forma mais eficiente o aparelho de forma geral. Porém, ao planejar a criação pensou em como ganhar dinheiro com a própria solução.

No entanto, após três anos, ele encontrou um investidor com mais dois co-fundadores e criaram a empresa. Para proteger sua propriedade intelectual, conseguiu obter a patente do aplicativo. O empreendedor relata que, por estar no mercado mais tradicional em Dallas – Texas preferiu proteger a ideia com a patente antes mesmo de lançar. Mostrou que o mercado no Texas e o perfil dos investidores são mais tradicionais. No entanto, a disponibilidade de fundos de Venture Capital (VC) é inferior em relação ao Vale Silício, na Califórnia.

Foi assim que criaram a plataforma com o aplicativo que se chama Aprrow. Em resumo, a plataforma ajuda o usuário a combinar tudo que estão utilizando em forma de troca. Ele diz que o Aprrow é um canal para acessar a plataforma.

O fundador foi interrogado sobre quais tipos de tecnologias acredita que as pessoas deveriam estudar para estar preparado para o futuro. De acordo com suas experiências, relata cinco formas fundamentais: Machine Learning, que grandes empresas estão usando que é a inteligência artificial, Blockchain e o Cryptocurrency, que são as moedas digitais. Adicionalmente, também utiliza o dispositivo Alexa, que é um sistema de reconhecimento de voz, desenvolvido pelo Google. O entrevistador se orgulha pelo amigo que conseguiu ter a patente, pois é algo difícil que pode demorar anos.

Em suma, ele pede três dicas de ouro para quem quer criar um startup. O fundador diz que existe uma responsabilidade de deixar de ser empregado, para ser empregador. Mas fala também para acreditar e não desistir dos objetivos, e executar o que for preciso. Relata a importância de ter pessoas ao seu redor com ideias alinhadas, pois apenas uma pessoa não sabe de tudo, deu ênfase por ser uma empresa criada nos EUA, por brasileiros.

2.3 As Entrevistas da Segunda Parte

A segunda parte da entrevista foi com o desenvolvedor, e co-fundador, que já estavam trabalhando há mais tempo nos EUA. No início da fala, ele descreve a sua trajetória. O mais relevante foi o momento em que falam que sempre achou muito proveitoso ficar perto de pessoas que tomam as decisões na empresa com bom relacionamento de trabalho. Quando eles são promovidos você também é. Em geral, as pessoas nas empresas sabem quem são as que estão ali para fazer e acontecer e ele sempre esteve com essas. O inusitado foi que ele conheceu o fundador na frente da escola dos seus filhos. Não tinha experiência com empreendedorismo, mas tinham vontade de aprender.

Desenvolveram-se em seis meses e já tinham o produto para lançar. A grande diferença é que tinham muita experiência do mundo corporativo e sabiam como executar os processos. Os fundadores frisam a execução como algo primordial, ao mesmo tempo lembram que seu professor de mestrado disse que “As empresas falham no momento da execução”. Com suas experiências conseguiram impactar os investidores nas entrevistas por estarem seguros do que estavam falando e fazendo.

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

O presente artigo utilizou a metodologia da pesquisa qualitativa, sobre duas entrevistas existentes postadas em 2018, na plataforma do YouTube. Os vídeos foram postados quando o startup completava 1 ano e estava com o produto a ser lançado depois de 6 meses.

A metodologia da pesquisa utilizada teve o propósito de otimizar o estudo. Foi aplicada uma entrevista já realizada, de forma prática e objetiva para uma análise sistemática de conteúdo em formato de vídeo. Tendo em vista o fator de estarmos em meio à pandemia, é difícil o contato para ser realizada presencialmente. Além disso, também foi possível coletar muitas informações que já estão disponíveis para pesquisa em sites da internet como a plataforma de vídeos, YouTube. Destacada como fonte principal de dados do estudo, e com a escolha de utilizar as entrevistas já realizadas, foi o fator determinante para gerenciar melhor o tempo e usar da disponibilidade de uma plataforma de vídeos. Assim, optamos por esse caminho mais sólido para fonte primária de uma pesquisa que necessitava de entrevistas.

A intenção é de desmistificar o que os fundadores de uma startup fizeram quando deram início ao seu projeto, ao lançamento do produto e como estão hoje no mercado, o gráfico abaixo mostrará a estrutura da entrevista, e após as informações obtidas da play store sobre os números alcançados até o momento, neste ano de 2021.

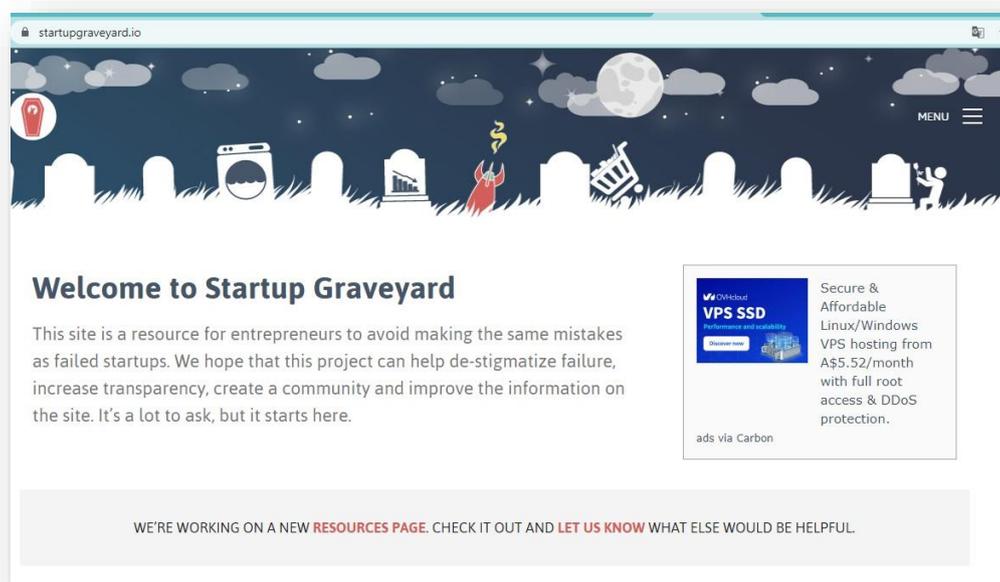
O próximo tópico mostrará o cemitério dos startups, o gráfico que mostrará o estudo da entrevista. O que o aplicativo propõe, com as imagens da interface para a personalização do usuário a fim de obter a ideia que os fundadores buscaram na interface do produto, seus resultados de downloads na play store e descrição.

4. RESULTADOS

4.1 Cemitério dos Startups

O site Startup Graveyard, que em português é o cemitério dos startups, mostra as empresas que falharam. Ajudam identificar os erros para prevenir outros empreendedores de não cometerem os mesmos erros.

Figura 1: Página inicial Startup Graveyard

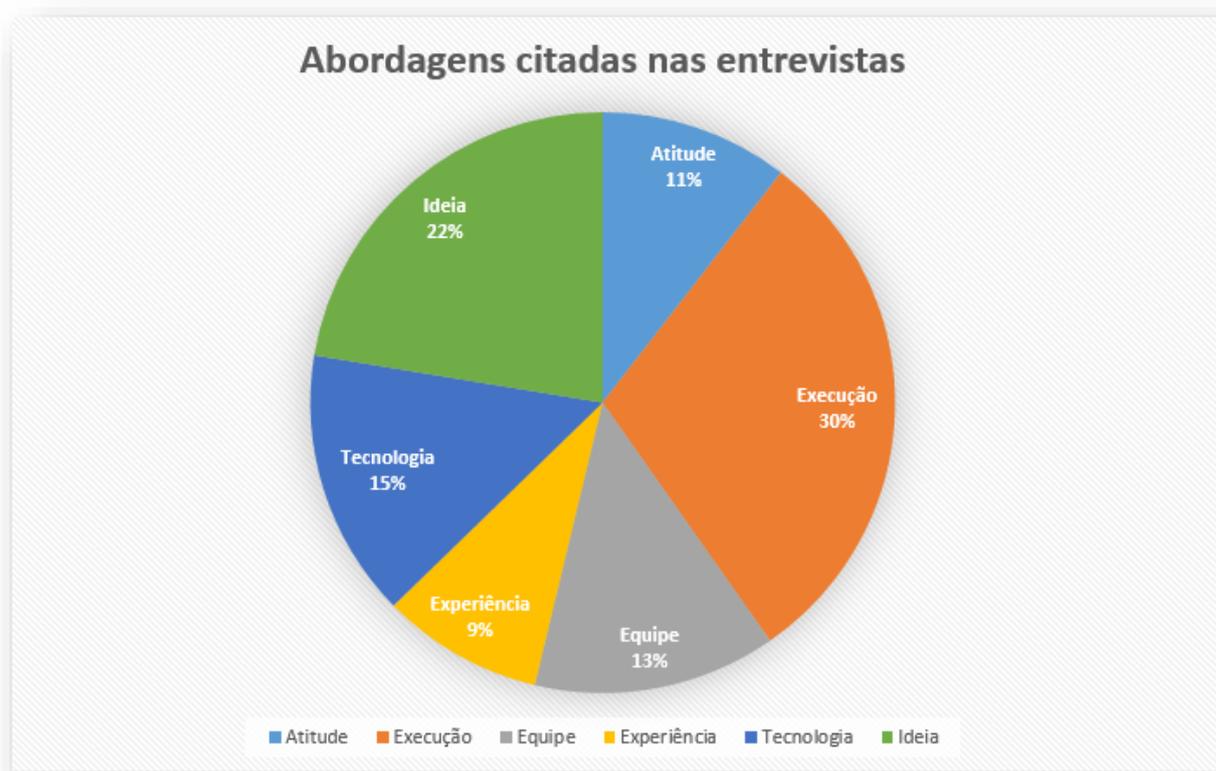


Fonte: <https://startupgraveyard.io/>

4.2 Gráfico e análise do estudo de caso

Através de um estudo sobre as abordagens mais citadas nas entrevistas com os fundadores, foram obtidas as seguintes proporções: Experiência 9 %, Atitude 11 %, Equipe 13 %, Tecnologia 15 %, Ideia 22 %, Execução 30 %. Essa análise abordou o que mais foi citado e enfatizado pelos entrevistados, tendo como a execução o ponto mais alto, seguido de ideia, a tecnologia, equipe, atitude e experiência. Essa foi uma análise feita a partir dos vídeos, ressaltando que as mesmas já haviam sido realizadas por estarem gravadas, e publicadas no site YouTube, sendo assim apenas para complemento deste estudo, não refletindo na opinião direta dos entrevistados.

Abaixo segue o gráfico:



4.3 Apresentação do Aplicativo dos Fundadores

Segue abaixo a descrição do produto, retirada da play store do aplicativo:

APRROW é uma solução eficaz para organizar e encontrar aplicativos

Os aplicativos facilitam sua vida, mas mantê-los organizados e encontrar os aplicativos certos consome tempo. A APRROW faz com que você seja MAIS PRODUTIVO, fornecendo uma maneira fácil e eficiente de ORGANIZAR os aplicativos no seu dispositivo e DESCOBRIR novos aplicativos que fazem sentido para você.

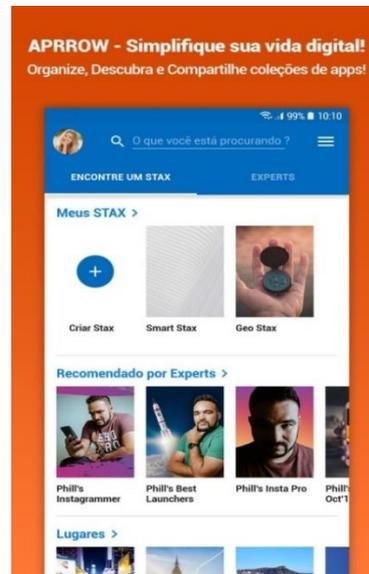
Organização de aplicativos

No APRROW, você pode organizar seus aplicativos nos App Stax. Estes são grupos personalizados de aplicativos que você pode selecionar e que facilitarão a organização de todos os seus apps. Você pode então facilmente iniciar seus aplicativos de qualquer lugar no seu dispositivo usando o APRROW Overlay ou adicionar seus Stax à sua tela inicial como widgets.

Introduzindo inteligência à organização de aplicativos! O SMART STAX, nossa solução inovadora de automação, aprende quando e onde você usa os seus apps. Então, digamos que você use um conjunto de apps logo pela manhã e outro conjunto de apps quando chegar em casa do trabalho. O APRROW aprenderá esses comportamentos repetidos e colocará automaticamente cada um desses aplicativos no Smart Stax para acesso rápido e fácil.

(Playstore 2021, <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.aprrow>)

O aplicativo de interface é simples e bem intuitivo, como mostra a figura 1 a seguir:



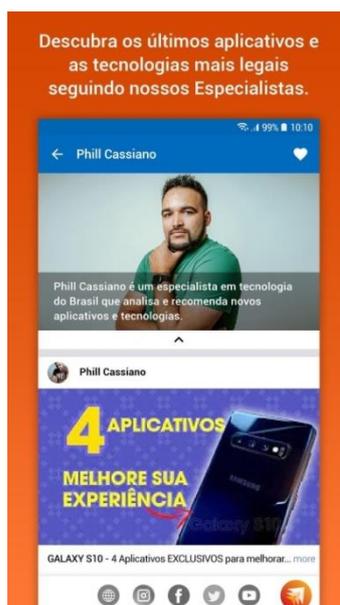
Fonte: <https://apkpure.com/br/aprow-app-organizer-recommendation/com.aprow>

Na figura 2, é demonstrada a pré-configuração da interface personalizada para o usuário:



Fonte: <https://apkpure.com/br/aprow-app-organizer-recommendation/com.aprow>

Na figura 3, pode-se ver um exemplo de pesquisa pelo perfil de outro usuário. Os aplicativos recomendados por ele, mostrando como foi dito na entrevista que isso poderia ser feito. Com influência direta para melhor experiência do usuário:



Fonte: <https://apkpure.com/br/aprow-app-organizer-recommendation/com.aprow>

Na figura 4, tem a busca por um tema descrito no “Espaço Geek” que são traçados perfis de busca por afinidades:



Fonte: <https://apkpure.com/br/aprow-app-organizer-recommendation/com.aprow>

Os resultados atualmente são mostrados na figura 5:



Fonte: <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.aprrow>

5. DISCUSSÃO

Foram identificadas as seguintes considerações em nosso estudo. Primeiramente, foi relatado o histórico das startups, citando o cemitério dos mesmos. É importante ressaltar que os dados da análise que foram obtidos pela aplicação do gráfico que evidenciou as citações por estudo na intensidade e frequência com que foram percebidas. As considerações sobre o aplicativo que os fundadores lançaram, por sua vez, foram elaboradas com base em relatos obtidos do resumo da play store:

O estudo mostrou as abordagens mais citadas e, com isso, foi possível traçar uma análise que se configurou no ponto de execução com 30%, para a criação de um startup, pois os entrevistados disseram que esse era o ponto em que a grande maioria não consegue avançar. Com relação a aplicar bem a ideia, foi indicado que 22% das falas envolveram o

desenvolvimento de uma boa ideia para conquistarem uma patente por exemplo como foi o caso citado. No caso, os entrevistados já tinham a patente do produto antes do lançamento na época. A tecnologia com 15% das falas, indicou a necessidade de aplicação de novas tecnologias, como por exemplo as que eles usam, como machine learning e a inteligência artificial. A equipe com 13%, sendo o trecho da entrevista em que os entrevistados falam da importância de termos de uma equipe empenhada e disposta a realizar junto a você. Adicionalmente, a Atitude, com 11%, indicando como é necessário ter as atitudes certas para entregar bons resultados. Por fim, a experiência com 9%, demonstrando que o acúmulo de experiência de mercado ou do mundo corporativo é algo que agregará mais confiança à startup.

A identificação da oportunidade para o negócio ocorreu a partir da constatação da dificuldade em organizar e refazer o download dos aplicativos, a cada troca de aparelho. Os fundadores já tinham experiência no mercado corporativo e conseguiram estruturar e executar a realização do projeto. Um deles menciona seu professor de mestrado que disse que a maior dificuldade é a execução.

Ambos deixaram dicas como ideias a serem seguidas. Em destaque a importância de não desistir do objetivo e ter pessoas para ajudar em sintonia. A expertise de se envolver no ambiente de trabalho com pessoas que realmente executam. Essas que realizam o serviço serão vistas pela empresa como destaque.

O aplicativo foi patenteado, antes do seu lançamento, o que pode ser considerado como algo muito importante e difícil de conseguir com tanta rapidez. Feito por brasileiros que residem nos EUA, a plataforma é mais utilizada pelo público do Brasil. O aplicativo é de fácil interação com o usuário, conforme revelado na entrevista. O download já foi feito por mais de 5 mil usuários, fato relevante para um startup. A média de classificação na plataforma Play Store é de nota 4,5 estrelas, onde a classificação máxima é de 5 estrelas. Trata-se de uma ótima nota para o

aplicativo de um startup que tem apenas 4 anos de existência até a presente data. O aplicativo é de uma plataforma de serviços e, por isso, conseguiu se diferenciar dos demais existentes.

6. CONCLUSÃO

Em suma, este artigo teve como finalidade apresentar as entrevistas dos fundadores de um startup, com foco no processo de criação de um novo produto digital. A motivação para a criação do aplicativo surgiu a partir de um problema considerado simples, mas que ajuda a solucionar algo que ainda não havia se questionado. Nesse caso, a principal contribuição do aplicativo é tornar mais prático a migração dos aplicativos na troca do aparelho de celular. Observou-se também o fato da experiência que os fundadores tinham no mercado corporativo foi bastante importante para a execução do projeto. Ou seja, além de ter uma boa ideia, ter a atitude certa, uma boa equipe, atuar com tecnologias em alta e executar tudo. Isso define boa parte do caso para o sucesso, pois com a bagagem de informações foi possível a estruturação em pouco tempo do produto. A execução foi enfatizada como ponto crucial para dar início ao projeto, pois foi revelado que muitos se perdem neste ponto, algo que seria relativamente fácil, mas que detém de alguns fatores que foram descritos pela citação de (Riter 2011): “A startup não é um produto e sim uma instituição”. Nesse processo foi observado que ter um produto significativo e esplêndido não é garantia de sucesso. A empresa hoje ainda está ativa e define-se em gerenciar soluções corporativas e para usuários simples.

REFERÊNCIAS

CATMULL, Ed.; WALLACE. Amy. Criatividade S.A: Superando as forças invisíveis que ficam no caminho da verdadeira inspiração. 1. ed. Rocco, 2014.

MAGALDI, Sandro; SALIBI NETO. José. Gestão do amanhã: Tudo o que você precisa saber sobre gestão, inovação e liderança para vencer na 4ª Revolução Industrial. 10. ed. Gente, 2018.

MOBILE UX. **Mobile Ux Technologies**, 2021. Página inicial. Disponível em: [<https://mobileuxtech.com/>](https://mobileuxtech.com/) Acesso em: 21 jul. 2021.

O que é uma startup? **Meu Sucesso**, 2014. Disponível em: [<https://meusuccesso.com/artigos/inovacao-e-tecnologia/o-que-e-uma-startup-13/>](https://meusuccesso.com/artigos/inovacao-e-tecnologia/o-que-e-uma-startup-13/). Acesso em: 18 jul. 2021.

PLAY STORE. **Aplicativo Aprrow**, 2021. Página inicial do aplicativo. Disponível em: [<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.aprow>](https://play.google.com/store/apps/details?id=com.aprow). Acesso em: 19 jul. 2021.

RIES, Eric; A Startup Enxuta: Como usar a inovação contínua para criar negócios radicalmente bem-sucedidos. 1. ed. Sextante, 2019. Disponível em: [<http://s-inova.ucdb.br/wp-content/uploads/biblioteca/a-startup-enxuta-eric-ries-livro-completo.pdf>](http://s-inova.ucdb.br/wp-content/uploads/biblioteca/a-startup-enxuta-eric-ries-livro-completo.pdf). Acesso em: 19 jul. 2021.

STATUP GRAVEYARD. **Welcome to Startup Graveyard**, 2021. Página inicial. Disponível em: [<https://startupgraveyard.io/>](https://startupgraveyard.io/). Acesso em: 18 jul. 2021.

YOUTUBE. **Entrevista :: Ceo e Fundador Brasileiro de Startup Americana, 2018**. Disponível em: [<https://www.youtube.com/watch?v=mBCaQH_IvFQ>](https://www.youtube.com/watch?v=mBCaQH_IvFQ). Acesso em: 17 jul. de 2021.

YOUTUBE. **Entrevista :: Startup - Criando uma Plataforma do Zero, 2018**. Disponível em: [<https://www.youtube.com/watch?v=iXEze3KfTQ8>](https://www.youtube.com/watch?v=iXEze3KfTQ8). Acesso em: 17 jul. de 2021.