

Inovação de Soluções através de um modelo de Startup: o estudo de caso da empresa Escape Room RA

Innovation of Solutions through a Startup Model: the case study of the Escape Room RA company

Recebido: 20/10/2021 | Revisado: 29/10/2021 | Aceito: 03/11/2021 | Publicado: 05/11/2021

Thyago Ezequiel de Melo

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4072-2425>
Universidade Federal de Campina Grande, Brasil
E-mail: thyago.ezequiel.de.melo@gmail.com

Isabel Lausanne Fontgalland

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0087-2840>
Universidade Federal de Campina Grande, Brasil
E-mail: isabelfontgalland@gmail.com

Resumo

O processo de desenvolvimento de uma inovação se tem várias etapas, e por meio do estudo de caso da empresa Escape Room RA (ERRA), que é analisado o processo de ideação em startups, por meio do qual se existe a primeira etapa do processo de inovação inserido na economia industrial, em que Schumpeter afirma destruir o que precedia a inovação para o surgimento de algo melhor, sendo assim em tal processo de ideação da empresa ERRA, se apresenta as etapas de problematização, validação de problemas, desenvolvimento do Lean Canvas, e do Pitch, para que no final possamos observar como se é desenvolvido tal etapa da inovação, de maneira longa, mas com muito conteúdo a ser utilizado nos processos que sucedem.

Palavras-chave: Startup; Economia; Realidade aumentada.

Abstract

The process of developing an innovation has several stages, and through the case study of the company Escape Room RA (ERRA), the ideation process in startups is analyzed, through which there is the first stage of the process of innovation inserted in the industrial economy, in which Schumpeter claims to destroy what preceded innovation for the emergence of something better, so in this ideation process of the ERRA company, the steps of problematization, problem validation, development of Lean Canvas are presented, and Pitch, so that at the end we can observe how this stage of innovation is developed, in a long way, but with a lot of content to be used in the processes that follow.

Keywords: Startup; Economy; Augmented reality.

1. Introdução

O termo *Startup* vem sendo difundido cada vez mais, ganhando espaço de mercado, e afirmando ser um plano de negócios baseado em investimento criativo. Em suma, a tradução de forma literal significa “iniciar(start) para cima(up)”, isso porque o modelo de negócio difere totalmente do plano de negócios das empresas tradicionais. Segundo Thiarlei Macedo (2015), CEO e cofundador da Skeel, “as startups possuem um modelo de negócios inovador, que se encontra em estágio inicial e é altamente escalável”, devido a tal fator que se pode definir tais empresas como esse início para cima, pois seu crescimento acelerado não tem influência direta e proporcional nos custos de operação.

Diante do conceito de startup que está diretamente ligado, ao processo de inovação, a importância capital se dá na economia industrial, amparada nos conceitos de destruição criativa apresentados por Schumpeter, e aprimorados por Mikhail Bakunin, em que a força destrutiva do velho é a força criativa dos novos (Kon, 1994) e que estão ainda mais atuais.

O presente artigo expõe o processo inicial do desenvolvimento de soluções e inovações por meio do estudo de caso da startup Escape Room RA, cujo CNPJ é 43.197.667/0001-39, a qual foi inserida no programa HUB PB, sendo este um programa de pré-aceleração para startups, realizado em parceria com o instituto SEBRAI, SENAI e IEL. De acordo com Fontgalland, 2021,

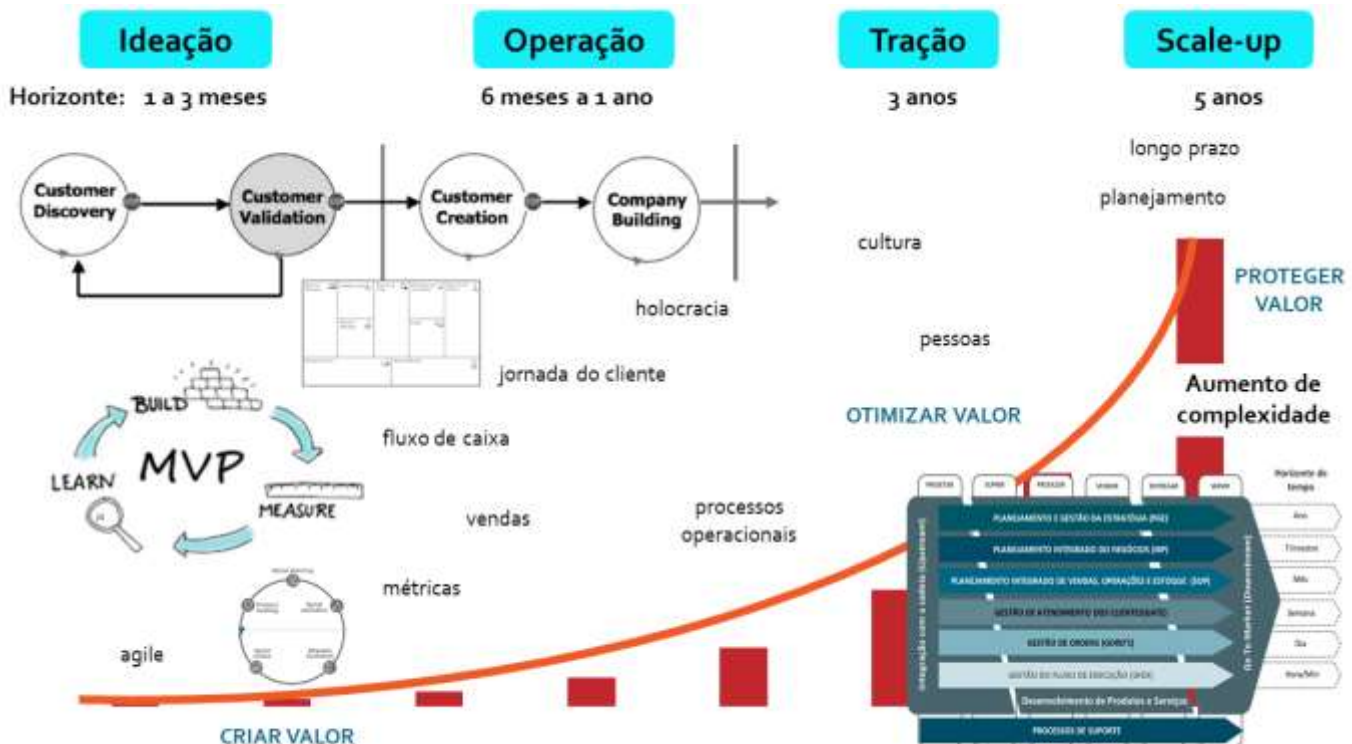
2. Inovação e Ideação

As inovações são importantes não somente para aumentar a riqueza das nações no estrito sentido de aumentar a prosperidade, mas também no sentido mais fundamental de permitir às pessoas fazerem coisas que nunca haviam sido feitas anteriormente (Freeman, 2009, p. 19).

Na visão de Schumpeter, reproduzida por Freeman (2008), deve-se distinguir inovação de invenção, sendo a primeira um produto que teve sucesso no mercado, portanto, é uma invenção que teve êxito comercial; a segunda é um novo produto que não alavancou no mercado. Logo toda inovação é uma invenção, mas nem toda invenção é uma inovação.

O processo de inovação e ideação da Escape Room RA (ERRA), foi desenvolvido seguindo a metodologia padrão apresentada pela associação brasileira de Startups, apresentada na Figura 1, que por meio de webinars (videoconferência com intuito educacional) a empresa Semente negócios, apresentou como funciona todo o processo e realizou consultorias para guiar as empresas no desenvolvimento do Lean Canvas, que é a primeira barreira de todo o processo que finaliza a etapa de ideação, para começar a etapa de operação e desenvolvimento do MVP (Minimum Viable Product, traduzido para Produto viável mínimo).

Figura 1 – Processos de uma startup.



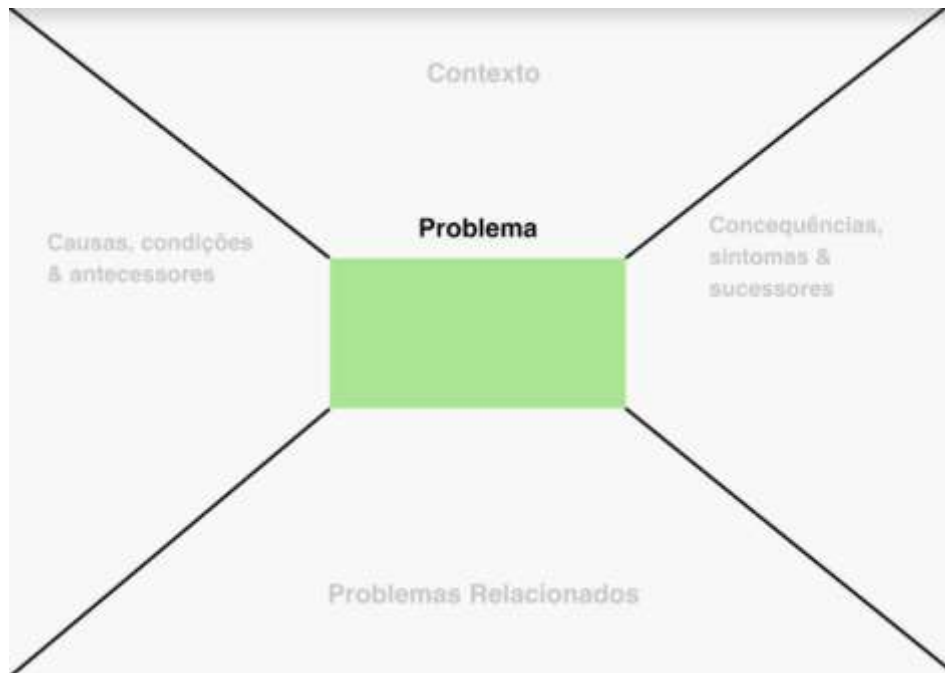
Fonte: Associação Brasileira de Startups (2020).

2.1 Problema e validação

O desenvolvimento da etapa de ideação da ERRa, se deu por início com o quadro de problemas. Este que se divide em cinco partes sendo essas: **o problema** em suma que a empresa tenta solucionar com sua ideia inovadora que se localiza ao centro do quadro; **o contexto** em que se insere o problema, localizados na parte superior do quadro; **as causas**, condições e antecedentes

ao problema, localizados na parte esquerda do quadro, **as consequências**, sintomas e sucessores ao problema, localizados a direita do quadro, e por fim **os problemas relacionados**, localizados na parte inferior no quadro. No caso analisado, foram desenvolvidos três quadros problema, sendo os problemas centrais analisados respectivamente: **dificuldades interativas de equipes e times, entretenimentos que utilize da realidade aumentada delimitando números de pessoas, metodologia arcaica de educação.**

Figura 2 – Quadro de problemas.



Fonte: Semente Negócios consultoria diagnóstico. (2021).

Estando bem definidos os problemas desenvolveu-se o processo de ideação para a etapa de validação dos problemas, essa etapa que segundo Nicole Greco, consultora da Semente Negócios, tem por objetivo não apenas identificar se seus problemas são realmente uma dor ou necessidade grande de seus clientes, mas também de ajustar os problemas, conhecendo melhor o seu nicho e melhorando sua solução de forma a afetar o problema que mais afeta as pessoas, modelando a solução por meio de tal.

Sendo assim, para tal validação dos problemas foi necessário se escolher o problema principal a ser analisado, e para isso foi escolhido o de dificuldades interativas de equipes e times, desenvolvendo dois questionários: um para o *head* da equipe em entrevista individual, e outro para ser realizado em conjunto com a equipe, *team associates* em entrevista coletiva. Tais questionários podem ser observados a seguir:

- ▶ Com *head* da equipe (*team lead*)
 - ▶ Hipótese 1: Equipes tem dificuldade de interação
 - ▶ p1: Quais os principais desafios enfrentados pela sua equipe atualmente?
 - ▶ p2: Qual a solução você encontrou para sanar esses desafios?
 - ▶ Hipótese 2: O desempenho da empresa é comprometido pela interatividade entre a equipe
 - ▶ p1: Liste quais os fatores chaves para um bom desempenho da empresa?
 - ▶ p2: Nos últimos anos (antes da pandemia) como estava o desempenho da empresa?
 - ▶ p3: Quais os principais pontos você elencaria como fator de tal desempenho pré-pandemia?
 - ▶ p4: Durante a pandemia como se deu o desempenho da empresa?
 - ▶ p5: Quais os principais pontos você elencaria como fator de tal desempenho durante a pandemia?
 - ▶ Hipótese 3: A empresa ter um horário dedicado para interação da equipe
 - ▶ p1: Como você distribuí o tempo da sua equipe atualmente?
 - ▶ p2: Houve alguma mudança nessa distribuição com o surgimento da pandemia?
 - ▶ p3: A sua equipe requisitou alguma mudança nesse horário, ou exigiu novas implementações?
- ▶ Entrevista coletiva com equipe (*team associates*)
 - ▶ Vocês poderiam listar quais os principais desafios enfrentados pela equipe antes da pandemia?
 - ▶ Como vocês resolveram esses desafios?
 - ▶ Diante do cenário da pandemia quais foram os principais desafios enfrentados?
 - ▶ Quais soluções vocês encontraram para sanar esses novos desafios?
 - ▶ Houve alguma mudança relevante no desempenho individual dentro da empresa devido a nova dinâmica de interação da pandemia?
 - ▶ Quanto ao desempenho da empresa houve alguma mudança? Elenque quais principais fatores de desempenho se agravaram durante o período de pandemia
 - ▶ Quais as principais interações coletivas são realizadas dentro do cronograma da empresa?

Cabe salientar, que para tal entrevista não possuir caráter incisivo e as respostas não serem manipuladas de alguma forma pela solução ou problemas e hipóteses analisadas, tais pontos não foram apresentados na hora de realizar as entrevistas, fazendo com que os entrevistados validassem de uma forma indireta, apenas caso as questões realmente fossem uma dor para eles. Assim foram realizadas entrevistas com algumas empresas como o Grupo 6 Sigma, a Riot Games Brasil e sua equipe responsável por Esports, a Semente Negócios, o Flamengo Esports, a E-Resistance, e o Migux.

Após a conclusão, e remodelagem do negócio, do problema e da solução por meio das entrevistas realizadas cabe-se seguir a próxima etapa sendo essa a barreira que separa o processo de ideação do processo de operação, o Lean Canvas e o Pitch.

2.2 Lean Canvas e Pitch

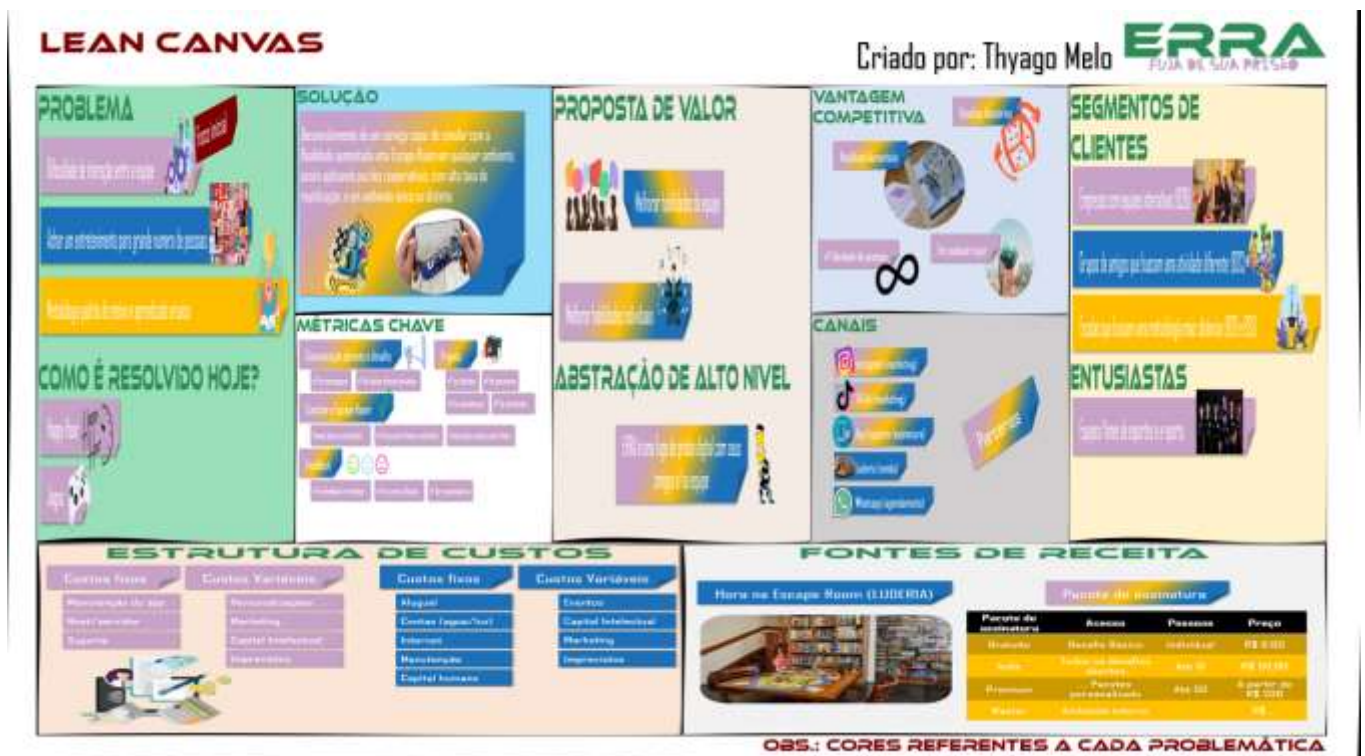
O Lean Canvas, mais conhecido como Business Model Canvas, é uma ferramenta para desenvolver modelo de negócio, ajudando a organizar e entender os elementos do negócio, desenvolvido por Alexander Osterwalder, permite melhor visualização estratégica na hora de criação de uma nova ideia e negócio, apresentado nove blocos em uma só folha. (Greco, 2021)

Cada bloco no Lean Canvas é uma característica já estudada, ou que ainda se deve estudar, mais que em suma consta informações de extrema importância na modelagem do negócio e apresenta suas características, a primeiro bloco a ser observado deve ser o problema, este que se deve apresentar o problema a ser resolvido e possíveis formas em que tal problema já é solucionado atualmente, o bloco diretamente ligado com esse e que deve ser analisado em seguida é o segmento de clientes, nesse é apresentado os segmentos de clientes que sentem a necessidade pela solução, ou a dor pelo problema, ainda contendo a importante informação de quem serão os entusiastas a utilizarem a inovação.

Dando continuidade, tem-se em sequencia a solução que apresenta de forma sucinta a solução, ou seja, a inovação que está sendo desenvolvida pela empresa, relacionado a tal se tem a proposta de valor, essa que seria as vantagens que os clientes teriam em utilizar tal inovação, contendo nesse bloco também a abstração de alto nível, que em suma é uma forma simples de explicar para os demandantes do que se trata sua inovação por meio de uma metáfora, outro bloco diretamente relacionado é a vantagem competitiva, neste se mostra os pontos chaves que diferencia a inovação dos produtos já existentes no mercado, apresentado os pontos chaves que torna a empresa em startup, diferendo de negócios tradicionais.

Por fim, os últimos quatro blocos apresentados se trata de aspectos mais técnicos em si da inovação, sendo esses as métricas chaves que basicamente aferem se a inovação está tendo um bom desempenho de mercado, os canais que serão utilizados para venda e para marketing da inovação, a estrutura de custos que tal inovação deve seguir, e as fontes de receitas para a startup e a inovação.

Figura 3 – Lean Canvas Escape Room RA.



Fonte: Escape Room RA Lean Canvas (2021).

Na Figura 3, é possível observar a estrutura padrão de um Lean Canvas, no modelo de caso da ERRA, com suas características, tal Lean Canvas foi desenvolvido por meio do Power Point, utilizando da estratégia de Post-its para separar as ideias, em que as cores de cada post-it, está diretamente relacionada a um problema e um segmento de clientes específicos, no

entanto a maior parte desses foi se considerando para o segmento B2B (business to business), referente ao problema de interação de equipes e times supracitado. Ainda tal apresentação do Lean Canvas da ERRA é dinâmico podendo abrir cada bloco de maneira isolada para que se possa ter melhor visão de cada ponto único tratado no negócio.

Com o Lean Canvas bem desenvolvido e todos os blocos preenchido, a última etapa do processo de ideação a ser realizado é o Pitch, esse que se trata de uma apresentação curta, com duração normalmente de 3 minutos, que se divide em 10 pontos essenciais a serem apresentados do negócio para investidores, sócios, e projetos de incentivo/aceleração de startups.

Para tal pitch da ERRA, foi-se desenvolvido muitas características que já podem ser observadas no próprio Lean Canvas visto na figura 3, como a paleta de cores e o logo, mas também as informações apresentadas nos blocos e outras. O primeiro slide da apresentação do pitch se é dada pelo que se chama de Pé na Porta, isso pois segundo Nicole Greco (2021), tal capa deve logo de cara apresentar a logo, a frase chamariz do negócio e fazer com que quem esteja assistindo à apresentação se encante por ela.

Em seguida o próximo ponto é o problema, já apresentado anteriormente, aqui apresentado de uma forma mais lúdica para ser mais rápido devido ao pouco tempo, outro ponto sendo a solução, essa que deve mostrar também a proposta de valor e algo próximo do que se quer como produto. Como quarto ponto da apresentação deve se apresentar o possível mercado a se atingir, ou seja, o segmento de clientes e como eles estão distribuídos, e como você pretende alcançá-lo, apresentando ainda os entusiastas. Em seguida, são apresentados os modelos de receitas, concorrentes e canais, que já foram brevemente explicados acima, como oitavo ponto e diferencial tem-se as projeções da empresa e da inovação para o futuro, por fim a apresentação da equipe e o final feliz. Tal pitch para a empresa ERRA, apresentado no processo seletivo da segunda fase do HUB-PB, pode ser observado a seguir.

Figura 4 – Pitch Escape Room RA.

ERRA
FUGA DE SUA PRISÃO REAL

Fuga de sua prisão individual e se une com seu time como nunca antes.

PROBLEMA

INTERAÇÕES REDUZIDAS?!
 COMUNICAÇÃO DIFÍCIL?!
 DESEMPENHO DA EQUIPE?!

SOLUÇÃO

EQUIPE INTERAÇÕES CONVERSAS PASSA TEMPO

MERCADO

19.228.025
 927.442

MODELO DE RECEITA

| Pacote de assinatura | Assessoria | Pacotes | Preço |
|----------------------|-----------------------|-----------|----------------------|
| Gratuito | Desafio Básico | Indivíduo | R\$ 11,90 |
| 1 mês | Desafio Intermediário | Até 10 | R\$ 24,90 |
| 3 meses | Desafio Personalizado | Até 30 | Apartir de R\$ 29,90 |
| 6 meses | Desafio Personalizado | Até 50 | R\$ 49,90 |

CONCORRENTES

CANAIS

Instagram, TikTok, Website

PROJEÇÕES

ERRA

AGORA
 + MVP
 + Mercado de E-sports

Curto prazo
 + Versão final
 + Mercado de Pequenas e médias Empresas

Medio prazo
 + Liderança educacional

Longo prazo
 + Mercado internacional

EQUIPE

Thyago Melo
 • Economista
 • Desenvolvedor de jogos
 • Ama criar, empreender e aprender
 • Espírito diplomata

Só quem sai hoje pelas pessoas que confiam!

ERRA
FUGA DE SUA PRISÃO REAL

Fuga de sua prisão individual e se une com seu time como nunca antes.

Obrigado!

Thyago Melo
 Fundador ERRA
 +55 803 9 8037-6322
 thyago@equipe.danodigital.com

Fonte: Autores.

3. Conclusão

Com tudo o que foi se apresentado, é possível observar como se funciona o primeiro processo no desenvolvimento de uma inovação no mercado das startups, sendo tal processo de ideação essencial para que a inovação tenha um pilar forte para sustentar os próximos processos. Segundo a associação brasileira de startups, nesta etapa, devem ser verificados todos os aspectos regulatórios no qual a startup está atuando. Pois no futuro, ela pode ter seu valor destruído por inconsistência com a regulamentação governamental. Este cuidado deve ser um ponto de controle na validação do modelo de negócio. E com a empresa ERRA não foi diferente, ela abriu o cartão CNPJ, CCMEI (Certificado da Condição do Microempreendedor Individual) e sua inscrição municipal.

Ainda é possível observar que mesmo tendo sido um processo extenso se trata apenas do início do desenvolvimento de uma inovação bem elaborada, com projeção de crescimento alta, prosseguindo em seguida para a etapa de desenvolvimento de MVP, no processo de operação, que no caso da empresa ERRA, vai ser desenvolvido em parceria com o SENAI nos meses de outubro, novembro e dezembro de 2021. Para tal etapa se foi realizada a reunião inicial, o qual foi separado os trabalhos que cada instituição irá realizar, assim como também foi assinado o termo de confidencialidade, e por tal que algumas informações tiveram que ser contidas de tal artigo.

Sugere-se para que no futuro a continuação do processo de tal empresa, assim como o desempenho de sua inovação sejam documentados, e organizados para que se possa entender melhor os demais processos e etapas que envolvem a inovação industrial de uma inovação nesse âmbito de startups.

Referências

- Associação brasileira de startups. (24 de novembro de 2020). *O Que Devo Fazer Para Gerenciar De Forma Efetiva Minha Startup?* <https://abstartups.com.br/o-que-devo-fazer-para-gerenciar-de-forma-efetiva-minha-startup/>
- Camelo, S. M. (2021). Análise da produção e comercialização de óleo vegetal no Brasil: o estudo de caso da empresa Cargill. (I. L. Fontgalland, Ed.) *e-Acadêmica*, 7. <http://dx.doi.org/10.52076/eacad-v2i2.29>
- Escape Room RA. (2021). Lean Canvas. Campina Grande, Paraíba, Brasil.
- Escape Room RA. (2021). Pitch. Campina Grande, Paraíba, Brasil.
- Freeman, C., & Soete, L. (2008). *A economia da inovação industrial* (3ª ed.). (A. L. Campos, & J. O. Costa, Trans.) Campinas, São Paulo, Brasil: Editora da Unicamp.
- Fontgalland, I. 2021 - MEC - slides, UFCG.
- Greco, N. (31 de Maio de 2021). Lean Canvas. Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil: Semente Negócios.
- Greco, N. (8 de Julho de 2021). Pitch. Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil: Semente Negócios.
- Greco, N. (24 de Maio de 2021). Validação de problemas. Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil: Semente Negócios.
- HUB PB. (26 de Maio de 2021). Consultoria Diagnóstico. Campina Grande, Paraíba, Brasil.
- HUB PB. (13 de Agosto de 2021). Consultoria Pitch. Campina Grande, Paraíba, Brasil.
- Kon, A. (2017). *Economia Industrial: teoria e estratégias* (1ª ed.). Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil: Alta Books.
- Kupfer, D., & Hasenclever, L. (2013). *Economia Industrial: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil* (2ª ed.). (C. Camargo, Ed.) Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil: Elsevier.
- Macedo, T. (2015). *O que é uma startup*. Acesso em 30 de setembro de 2021, disponível em Empreendedorismo Ninja: <https://empreendedorismo.ninja/blog/o-que-e-uma-startup/>
- Romo, M. (s.d.). *Conheça o passo a passo para validação do problema que seu negócio visa resolver!* <https://ideapartner.com.br/validacao-problema>