

JÁ DIÁRIO DE BORDO:

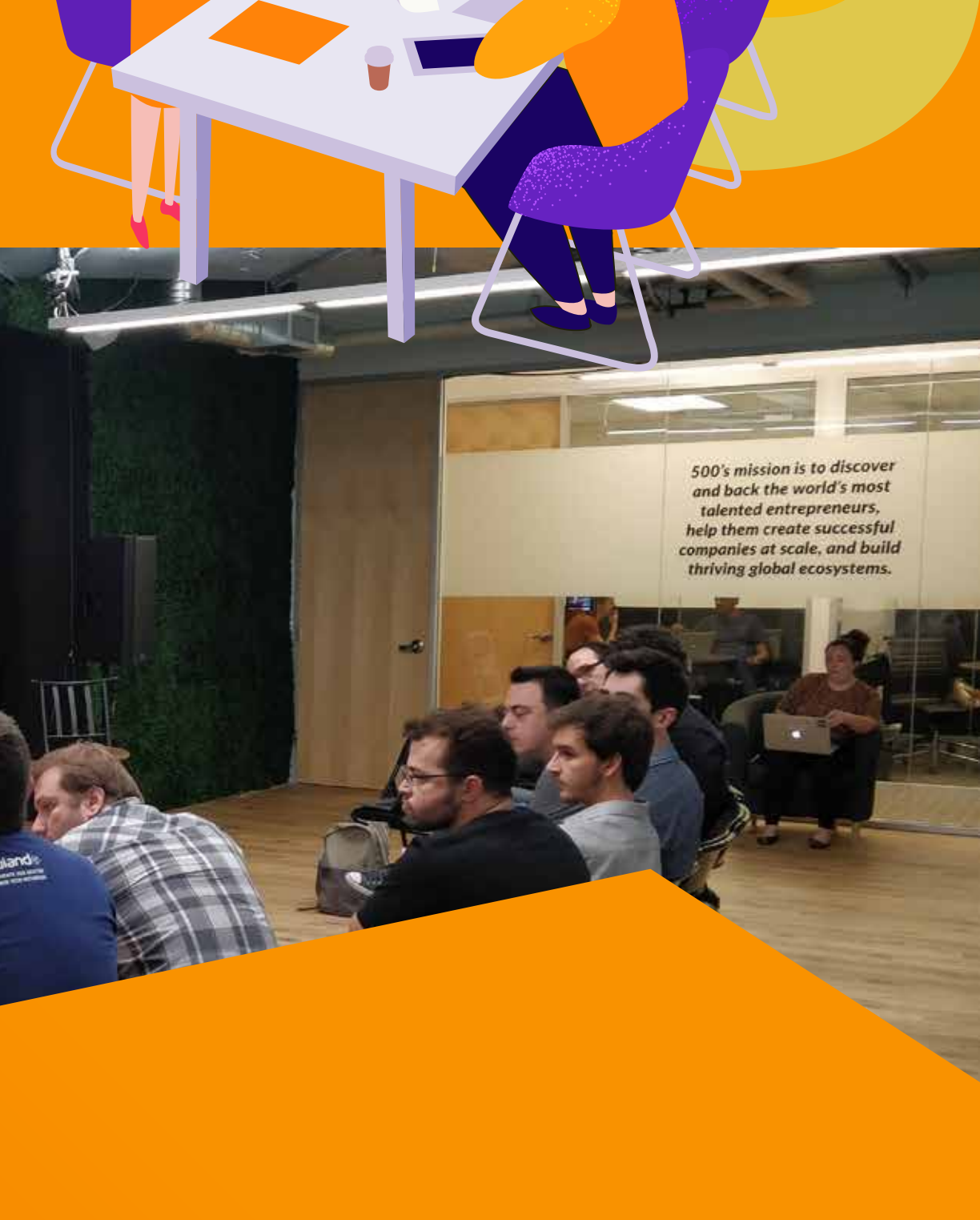
VALE DO SILÍCIO

Um dos momentos que a gente mais espera do Programa de Aceleração Visa é a ida das startups ao Vale do Silício. Etapa que tem como objetivo realizar diversos encontros com empresas e investidores, que nos inspiram a criar um novo mindset e nos ajuda a pensar grande.

Confira o nosso diário de bordo desses 10 dias de viagem de muita troca de conhecimentos. Todos prontos?

1º DIA 10/JUN

Na primeira etapa da viagem fomos conhecer o Bobby Amiri, Chris Peralta e Tommaso di Bertolo no 360Lab, que se apresentaram e contaram um pouco sobre como seriam esses dias de imersão no Vale, apresentando as etapas e os desafios que seriam propostos.



“As atividades foram excelentes para quebrar o gelo e já desenvolverão nas semanas aqui no Vale. A sessão de pitch foi especialmente importante pra nós pois nos orientou em como vender, explicar a Neopag para os investidores”
Neopag

“Excelente dia! Só esse dia já valeu a viagem. Realmente coletamos muito aprendizado e insights”
Swipe

Já no período da tarde, fomos até a 500 Startups, uma das principais aceleradoras do mundo. Lá nós pudemos trocar uma ideia com a diretora de Inovação & Parceria Ana Paula Gonzalez e Chandini Amminesi sobre a Growth Lifecycle – market fit, product market fit, brand, features, benefícios, custo de aquisição, além e engajamento e retenção. Lá foram apresentados diversos conteúdos e exemplos do que as startups estão enfrentando no momento.

2º DIA 11/JUN

O nosso segundo dia começou com um talk sobre Captação, que abordou assuntos como: negociação, credibilidade, como contar uma boa história para os investidores e tudo o que um bom time deve ter: leadership, advisors, board com experts da indústrias e parcerias fortes e de longo prazo com Gideon Marks, que tem uma super experiência em IPOs e M&As.

“Bons insights e experiências. Compilado muito interessante sobre como os fundos veem as empresas. Me ajudou a mudar algumas coisas no meu pitch.”
Lett

3º DIA 12/JUN

Na parte da manhã

Foi dia de conhecermos o trabalho do Joe Vasquez, que falou sobre o famoso conceito Lean Startup. Lá, realizamos uma atividade focada em Market Fit – o que o mercado realmente precisa vs. Product Solution Fit – quando a solução é desenvolvida sem saber se o mercado realmente precisa.



“Foi um refinamento do bootcamp apresentando novas técnicas para priorizar estratégias.”
Guiando

“Ajudou bastante com questões que eu não tinha enxergado”
Lett

Lá eles nos apresentaram novas ferramentas que são fundamentais para nos ajudar a priorizar hipóteses, ideias e características do produto.

Na parte da tarde, mais uma rodada de mentoria, dessa vez com 4 mentores.

4º DIA 13/JUN

No quarto dia da nossa viagem nós ficamos no Google Launchpad, onde as atividades foram divididas em:

- Avaliação do dia anterior
- Talk sobre design
- 5 sessões de mentoria, que foram feitas na parte da tarde

Joe Morrow, vice-presidente de Produtos e Design na Ernest Young, foi o responsável pelo nosso workshop do quarto dia, com um conteúdo aprofundado de pesquisa e validação de hipóteses.

“Jim Berkman entende muito de marketing e ads! Me ajudou demais”
Lett

5º DIA 14/JUN

Foi dia de falarmos com o Tommaso di Bartolo sobre storytelling, postura, o que um bom deck deve ter, como contar uma boa história e como fazer um pitch em outra língua. Ele nos trouxe exemplos muito interessantes de bons pitches e de como envolver a audiência para passar a mensagem desejada. Foi tão incrível que implantamos algumas de suas sugestões imediatamente.



A tarde de mentoria foi destinada à sessões de Q&A e feedbacks, mostrando ainda mais para as nossas startups um pouco da dinâmica dos VCs norte-americanos.

“De longe o melhor talk até agora. Não só no domínio do assunto que apresenta mas também pela presença e excelente conteúdo bem adequado para o tempo disponível”
Neopag

“Visão fantástica de mercado, nos provocou com perguntas pertinentes que precisamos sanar”
Guiando

“Excelentes Opiniões francas e sugestões legais. Acho poderia ser feito diariamente, para ir fazendo ajustes em tempo real a cada interação”
Neopag

6º DIA 17/JUN

No sexto dia, levamos os empreendedores à Stanford, junto com Joe Vasquez, mentor da primeira semana e alumni de Stanford em Engenharia Elétrica. Lá conhecemos os principais prédios do campus. Entre os fun facts compartilhados, Joe falou que as empresas que saíram de Stanford já chegam a ter, juntas, um valor que supera os US\$ 3 trilhões. A visita foi bastante incrível e nos motivou muito!



Na parte da tarde realizamos uma sessão de pitch e feedback com Antoino Colaço, sócio da Valor Capital, fundo parceiro do Programa de Aceleração há bastante tempo. Antoino fez questionamentos bastante para nós, para que possamos amadurecer nossos decks para o mercado americano.

7º DIA 18/JUN

No dia 18 de junho visitamos o Centro de Inovação da Visa em São Francisco. Lá o time de inovação mostrou várias possibilidades que estão sendo trabalhadas para os próximos 5 ou 10 anos nas verticais de IoT, mobilidade e varejo. Depois da visita tivemos sessões de mentorias com alguns executivos Visa.

“A conversa foi bem legal ... passou o cenário atual de co-branded aqui com exemplos bem práticos e que podemos usar como referência na nossa plataforma”
Neopag

“Para a Lett foi muito bom, 7 pessoas vieram me procurar depois do pitch, 4 são modelo atual, e 2 para o modelo Visa”
Lett



O dia ainda contou com um encontro com turma da Startse que continha alguns membros do Banco da Patagônia. Fizemos nossos pitches seguidos de Q&As. Essa sessão de pitch foi seguida de um momento de Networking.

8º DIA 19/JUN

No 8º dia visitamos Julia Figueiredo, vice-presidente Latam do Silicon Valley Bank (SVB). A executiva apresentou as verticais do banco e falou sobre o mercado de investimentos nos EUA. Como eles são bastante conectados a VCs, o SVB é uma importante conexão para as startups expandirem seu networking no Vale do Silício.



“Para a Lett foi muito bom, 7 pessoas vieram me procurar depois do pitch, 4 são modelo atual, e 2 para o modelo Visa”
Lett

Depois do encontro o grupo recebeu Bruce Armstrong, sócio da Khosla Ventures, um dos principais VCs de Seed Funding do EUA, para um papo sobre o mercado de VCs.