

Generation



Quando o plano de negócios precisa ser mudado, para a startup seguir

07.05.2013

Conversei ontem com dois empresários do Rio Grande do Sul, Tiago Totti e Felipe Dorneles, e eles me contaram a interessante história de como chegaram ao [Junta.ai](#), um serviço para que os amigos se juntem para dar presentes a uma pessoa específica. Incubados na [Raiar](#), mantida pela [PUC-RS](#), eles tiveram que rever completamente a ideia da empresa e do plano de negócios para que o produto pudesse seguir em frente.

Tiago e Felipe são formados em ciências da computação e iniciaram suas trajetórias no empreendedorismo ficando em segundo lugar num concurso envolvendo, justamente, plano de negócios. A vitória na competição fez com que a criação da DevelopIT fosse oficializada em 2010.

“Abrimos a empresa focada em desenvolvimento de software, prestação de serviço. Quando montamos nosso plano de negócios, não pensávamos em ter um produto de prateleira e pensamos que serviço era o caminho a ser seguido”, conta Felipe. “Depois de um ano batendo a cabeça, descobrimos a bobagem que tínhamos escrito no plano de negócios e decidimos mudar, adaptar para algo que pudesse ser criado com os talentos que estavam na empresa.”

À época, o Brasil vivia o boom das compras coletivas e eles pensaram em criar uma plataforma para que cada empresa pudesse criar seu próprio site de compras coletivas. “Ai um dos sócios veio com uma ideia meio na contramão. Ao invés de pensar na compra por impulso, focar na compra de um presente para alguém, algo que faça diferença para as pessoas.” Eles queriam um produto que pudessem chamar de seu.

“A cada reunião com possíveis investidores e parceiros mudávamos um pouco o projeto”, lembra o cofundador. De início, eles tentaram vender o projeto para grandes varejistas, mas perceberam que o financiamento não iria vir assim. “Ou dávamos um jeito de viabilizar por conta própria ou engavetávamos o projeto.”

Foi quando os sócios decidiram fazer um “exercício” de otimizar recursos para poder tocar o projeto com capital próprio. “Simplificamos muito o que ele era e chamamos outros dois sócios Luiz Humberto Villwock e Luciano Benetti Timm”, lembra Riago. Tudo para dividir os custos e levar o projeto em frente, mesmo que com uma velocidade mais lenta do que eles esperavam.

Foi daí que surgiu o Junta.ai, que tem parceria com mais de cinco varejistas, incluindo lojas nacionais e locais. Inicialmente, as locais funcionarão apenas em Porto Alegre, mas eles têm planos de expansão, claro.

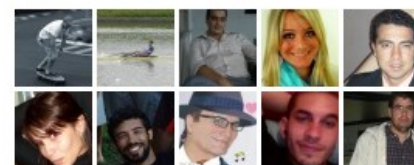
Especial: NYC Mission



fb.com/startupsbrasileiras



10.803 pessoas curtem Startupi.



Plug-in social do Facebook

Publicidade



Colunistas



Sobre a captação de investimentos, os sócios afirmam que a DevelopIT não está mis num momento de querer "investimento alto". "Já temos os contratos, então estamos esperando haver uma valorização maior do negócio", afirma Tiago.

Foto: gorgeoux/Flickr ([Acesse o original](#))



Amanda Demetrio

Nascida em São José dos Campos (SP), mudou-se para São Paulo em 2006, onde se formou em jornalismo pela USP. É repórter desde 2007 e que passou por veículos como iG, Folha de S. Paulo e TV Globo

tags: incubadora Junta.ai PUC-RS

compartilhe: Curtir 9

matérias relacionadas



Pai e filho investiram em 140 startups em Nova York



Startup Weekend Floripa mostrou um pólo de inovação tecnológica antenado



Porto Digital divulga projetos selecionados para incubadora Portomídia

Comments



There are no comments posted yet. Be the first one!

Post a new comment

Enter text right here!

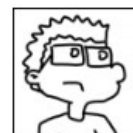
Comment as a Guest, or login:



Name

Email

Website (optional)



Publicidade



Startup Intelligence

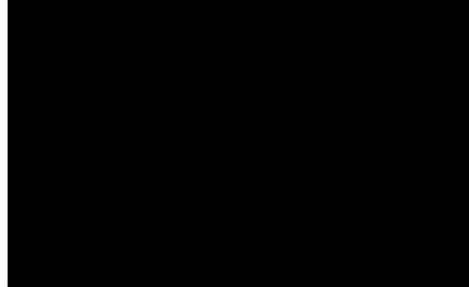
Displayed next to your comments.

Not displayed publicly.

If you have a website, link to it here.

Subscribe to

submit comment



Newsletter

Escolha seu perfil e receba notícias filtradas por seu interesse

cadastrar

Home

Matérias

Vídeos

Mercado

Eventos

Quem somos

O que fazemos

Contato

