

empreendedor, cujo objetivo é fomentar essa atividade, facilitando o acesso ao conhecimento, mentorias, investimentos e 'networking'. Ela conecta parceiros, investidores e empresários bem-sucedidos para que, juntos, entreguem valor para os empreendedores iniciantes e, conseqüentemente, à sociedade.

Segundo **Steve Blank**, uma startup é uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, repetitivo e rentável. O foco de uma aceleradora é apoiar o desenvolvimento de startups. Caso seu empreendimento não possua essas características – o que não é necessariamente ruim – uma aceleração não é uma boa opção para você.

Se o empreendimento que está desenvolvendo passa por esse critério e você nunca participou de um negócio nestes moldes, uma aceleradora poderá ajudar muito. Entrar em uma aceleradora não é uma garantia para o sucesso, mas pode fazer com que esse caminho seja menos doloroso.

Mas o que esperar de um programa de aceleração? Eis um pequeno resumo: 1) Um ponto quase que unânime entre as aceleradoras é a adoção de metodologias consagradas para o ambiente de inovação, como 'Lean Startup', 'Customer Development', 'Agile Development', 'Business Model Canvas', 'Growth Hacking', 'Customer Success', entre outras. Conhecer esses métodos e saber quanto e como colocá-los em prática pode ajudar muito.

2) Não basta só ensinar as metodologias. As aceleradoras deverão colocá-lo em contato com profissionais e empreendedores experientes, que poderão contribuir com sua experiência aplicando aquela determinada disciplina.

3) É comum entre as aceleradoras algum tipo de investimento financeiro. Esse investimento é importante para manter o time focado no negócio enquanto as receitas não chegam e, posteriormente, permite a ampliação e crescimento do negócio. Além do investimento direto que a aceleradora realiza, ela precisa proporcionar acesso facilitado a novas rodadas de investimento.

4) Quanto se está começando, muitas vezes falar com a pessoa certa é algo fundamental. A aceleradora precisa favorecer o acesso do empreendedor aos primeiros clientes, através de uma robusta rede de relacionamento.

5) Pacote de benefícios é algo importante que as aceleradoras oferecem. Quando alinhado às suas necessidades, eles podem poupar muito dinheiro. Entre os benefícios mais comuns estão o espaço físico, assessorias jurídicas, de comunicação e contábeis e parceiros fornecedores de tecnologias, entre outros.

Mas é preciso ter cuidado. Lembre-se que muitas vezes a aceleradora se tornará um sócio investidor no seu negócio, e a convivência com alguns gestores extrapolará o prazo do programa de aceleração. Portanto, ao escolher uma aceleradora, fique atento aos seguintes pontos:

Qual é a contrapartida da aceleradora? A aceleradora tem condições de lhe proporcionar o networking necessário de modo a facilitar seu acesso ao mercado? A aceleradora sabe quais são seus objetivos com esse negócio, como e quando pretende sair?

São informações que podem ajudar os empreendedores a tomar as melhores decisões na escolha de um programa de aceleração. Se atentar a esses cenários pode ajudar a fazer com que a escolha traga muitos resultados positivos.

João Paulo Geroldo é CEO da Sevna Startups. Especialista em gestão de produtos e projetos de inovação na área de TI,