

Vocabulary



StartUP



Ebook Startups

DEZ, 2020



Trabalhar em uma *Startup* está diretamente relacionado ao *lifelong learning*.

Esse ambiente inovador e de aprendizado contínuo estimula a constante atualização, por isso trazemos aqui as expressões em inglês mais utilizadas no mundo das *startups*.

Espero que ajude no seu dia a dia.

Roberta Falcão
CEO Ruby Academy

a

A/B testing: testar duas versões para saber qual é a melhor opção

Accelerator (aka – as known as Incubator): através de mentoria, espaço e as vezes dinheiro

Acqui-hire: aquisição de uma startup não pelo produto dela ou serviço mas sim pelos talentos

Advertorial (Ad + Editorial) / Advertainment (Ad + Entertainment): matéria de jornais, revistas e blogs que são para parecer histórias reais mas na verdade são pagas para serem publicadas

Agile: rápido, adaptável

Angel Investment: investimento anjo feito nos estágios iniciais do negócio

Automatize: automatizar

b

Batch: lote / grupo / fornada

Beauty tech: uso de tecnologia para impactar o setor de beleza e saúde

Beta Release: produto parcialmente pronto para lançamento e teste

B-to-B: Business to Business – de negócio para negócio

B-to-C: Business to Customers – de negócio para clientes

Burn rate (aka – as known as - Run rate): dinheiro gasto pela startup antes de começar a atingir o ponto de equilíbrio

Bootstrap: auto investir com recursos próprios

Bounce rate: taxa que mede o tempo gasto dos visitantes em um site, quanto mais tempo a permanência no site melhor

Bridge loan: financiamento de curto prazo que varia entre dois meses a três anos até que possa ser pago ou que possa entrar num financiamento de longo prazo

C

Cashflow: fluxo de caixa

CAC (Customer acquisition cost): custo de aquisição do cliente

Cap Table: registro de todos os donos da empresa e de quem tem participação desde investidores, donos, sócios até donos de ações que na verdade são talentos da empresa (option pool)

Centaurus: Centauro – empresa de mais de 100 milhões de dólares

CCO: Chief Communications Officer

CEO: Chief Executive Officer

CFO: Chief Financial Officer

CIO: Chief Information Officer

Cliff: usado para garantir o comprometimento do investidor, por um período de tempo que pode ser de no mínimo um ano, depois disso o investidor pode vender sua parte, ver também VESTING

CLO: Chief Legal Officer

CMO: Chief Marketing Officer

Contract Kiss: um contrato do tipo Kiss – **Keep it Simple and Secure** – algo simples

COO: Chief Operating Officer

C

Cottage Business / Cottage Industry: negócio que é legal mas não é escalável

Crowdfunding: levantar recursos de pequenos valores de muitos grupos de pessoas e ou investidores diferentes

CTO: Chief Technology Officer

Churn: taxa de cancelamento de uma empresa no modelo ser um membro, quanto menor melhor

d/e

Decacorns: decacórnios, empresas com valor de mercado de 10 bilhões, ex: Uber, whatsapp

Deploy: implementar

Diversity: diversidade de investimento

Double down: dobrar a aposta por parte do investidor/ apostar mais quando o investidor vê que está dando certo

Dragon: startup que conseguiu levantar 1 bilhão numa única rodada, ex: uber

Early stage: estágio inicial

Entrepreneur: empreendedor / Enterprise - empresa

Evangelists: primeiros consumidores de um produto

Exit/ Exit Strategy: saída da empresa por parte do investidor/ por que e quem vai comprar sua empresa?

f

Fintech: uso de tecnologia para cuidar do dinheiro das pessoas a baixo custo, ex. banco digitais

First Mover Advantage (FMA): Novo no mercado e inovador, considerado que tem pontos positivos e negativos (pros and cons) e existe a ideia de um gasto maior no sentido de educar o seu mercado para seu produto

Follow on: acompanhamento subsequente

Follow up: averiguar/ investigar

Freemium (Free + Premium): quando você dá o produto de graça e tenta vender itens adicionais para o mesmo cliente

g/h

Gamify / gamification: uso de games num site por exemplo ou para uma experiência do cliente com intuito de encorajar as pessoas a usarem com premiações que podem ser de vários tipos. Lembrando que as pessoas adoram jogos

Growth Hacking: Tática de crescimento escalável através de táticas não tradicionais e econômicas como por exemplo o uso de mídias sociais / Hackers são os desenvolvedores

Hockey stick: curso de crescimento acelerado de uma startup que parece como um taco de hóquei

i

Income: faturamento descontado as despesas, lucro

IP (Intellectual Property): Propriedade Intelectual, nem todos os negócios precisam disso mas caso o seu precise você precisa se proteger

IPO – Initial Public Offering: - ações que vão a público pela primeira vez

Iterate: fazer as coisas no modelo tentativa e erro mudando ligeiramente as táticas entre uma tentativa e outra

I

Launch: estreiar/ inaugurar algo que pode ser o website da empresa ou um produto novo

Lean Startup: provar o conceito do negócio de forma mais barata e rápida possível

Leverage (regular verb): alavancar

Life Time Value: tempo de vida do cliente, quantos vezes ele repete a compra, quantos meses ele permanece como cliente

Loss Leader Pricing: tática de vender algo com prejuízo como forma de custo de marketing com o intuito de fazer o cliente voltar a comprar repetidas vezes

Low Hanging Fruit: literalmente a fruta que está mais ao alcance de ser colhida da árvore. É fazer a coisa mais fácil com o fim de trazer dinheiro pro seu negócio

m

Market Penetration: o quanto de mercado sua empresa está capturando e com que velocidade. Investidores querem saber a porcentagem e por favor não me venham com: se nossa empresa capturar x % do mercado, o investidor quer saber o número exato e não o se

Market place: mercado onde produtos são ofertados/ shopping virtual

Monetize: monetizar / como sua empresa se monetiza hoje

MVP - Minimum Viable Product: produto mínimo viável com intuito de provar seu conceito, algo para ser lançado mas que pode ser melhorado (upgrade) com opções extras futuramente

o/p

On the ground: no local

(Pitch) Deck: apresentação concisa de 10 slides

POC (Person of Contact): pessoa que faz a ponte de contato entre sua empresa e um investidor por exemplo

Pipeline - canal / **I'm in the pipeline:** em fase de preparação / sendo desenvolvido/ esperando ficar pronto

Pivot: pivotar, usar uma tecnologia já estabelecida para com um propósito completamente novo (ex. Companhia de Teatro Manual usando o Zoom), ou a empresa mudar de direção

Portfolio management: administração de portfólio

Product Market fit: consumidores comprando tão rápido quanto sua capacidade de produção

r

Referral: referência / indicação / encaminhamento

Retention: retenção, quanto mais alta melhor (de clientes)

Revenue: faturamento

Ramen Profitable: rentável o suficiente para cobrir custos e sustento básico

Responsible Design: design responsável (ex. landing page)

ROI (Return on Investment): retorno do investimento, em quanto tempo é esperado o retorno do investimento ou pode ser mensurado por exemplo para uma campanha de marketing, você quer que o ROI seja positivo

Run MVP: rodar MVP

Run rate: taxa que projeta a performance da Startup no futuro com base nos números de hoje

Runaway: quanto tempo sua empresa tem antes do dinheiro em caixa acabar, conhecido como colchão financeiro

S

Series A, B and C: diferentes rodadas de investimento

SaaS – Software As a Service: venda por assinatura para utilizar seu software

Scalable: escalável

Seed Fund: investimento inicial que pode ser captado entre familiares, parentes e amigos ou até mesmo bancos e investidores

Sweat Equity: ações da empresa que são dadas em troca de trabalho. Essa é uma boa forma de recrutamento para ajudar a atrair pessoas talentosas e apaixonadas pelo negócio mas que a empresa não pode pagar com valores de mercado. Essa pessoa passa a ter ações da empresa ou entrar na sociedade com um percentual

t/u

TermSheet: documento que demonstra o que os investidores vão ter pelo dinheiro que eles colocam na empresa, por exemplo % de sociedade e direito de voto / contrato

Track: - caminho / trajetória / trilha

Traction: Tração, prova de que as pessoas estão de fato comprando e usando seu produto

Unicorn: empresa de 1 bilhão

V

Validate: validar

Valuation: valor de mercado da empresa, Existe o **Pre-money-valuation:** antes do investidor entrar com o dinheiro e o **Post-money-valuation:** pós entrada de dinheiro do investidor, que é o valor mais o quanto o investidor colocou

Value Proposition: funcionalidade e características que tornam seu produto único e atraente para os consumidores

Vaporware: produto que você vende mas que não verdade não é sua empresa que faz, é uma maneira de testar a demanda de mercado e algumas pessoas consideram isso uma trapaça

Vesting: usado para garantir a permanência do investidor e detentor de ações de um empresa no longo prazo, por exemplo 4 anos, usado para garantir o compromisso a longo prazo

VC - Venture Capital ou Venture Capitalist: Eles tem dinheiro mas talvez você não queira

Fonte: Forbes/ StartUp Guide/ [Startup vocabulary](#)



55 21 99917-5103



roberta.falcao@rubyacademy.com.br



www.rubyacademy.com.br

