



Startups unicórnio: inovação, estratégia e inteligência de mercado

Daniela Ramos Teixeira

As startups unicórnio são empresas que lançaram produtos ou serviços inovadores e mexeram com o mercado.

Pense na famosa estratégia do oceano azul: como se diferenciar da concorrência e sair do oceano vermelho? Várias dessas empresas conseguiram a diferenciação com custo reduzido e criaram novos espaços no mercado. Destacam-se grandes players conhecidos no mercado brasileiro como o Airbnb, Uber e Nubank.

Atualmente existem 308 unicórnios avaliados em até U\$ 1bilhão+, segundo o CB Insights. As empresas estão mapeadas em [Mapas das Startups Unicórnio](#)

A maior categoria no mapa é Internet Software & Services (24% dos unicórnios), seguido pelo E-Commerce (13%) e Fintech (10%).

Os unicórnios estão divididos por área de atuação: 7 cibersegurança / 12 social / 41 e-commerce / 7 media / 15 hardware / 7 travel tech / 23 On Demand / 8 Auto tech / 30 Healthcare / 10 Data Analytics / 32 Fintech / 73 Internet Software Services e 43 em Outros.

O Brasil entrou para a classificação em 2018 com a 99 Taxi que foi adquirida pela Didi Chuxing em janeiro de 2018. Outro destaque brasileiro fica com o Nubank.



Conhecer o mercado, concorrência e clientes faz parte do jogo empresarial e, alinhado com uma boa estratégia e equipe competente, ajudam a criar startups unicórnio.

Nós da Revie mapeamos e analisamos o mercado e concorrência antes de traçar a estratégia empresarial e de vendas para os nossos clientes.

Conhecer a estratégia do seu concorrente e fazer o monitoramento periódico faz a diferença na arena competitiva.

Você conhece a estratégia dos seus principais concorrentes?

Na semana passada tive uma reunião com um diretor de um grande grupo de entretenimento que levantou essa questão: não conhecem a estratégia dos concorrentes.

E nesse mês de janeiro 2019, ajudamos um outro cliente a identificar a estratégia dos concorrentes com método e processo de trabalho. Assim, a equipe torna-se mais produtiva e a empresa com possibilidade de maiores resultados.

Quando a empresa consegue chegar no nível de antecipar movimentos do concorrente reduz riscos e incertezas e começa a sair do Oceano Vermelho. Trabalha a Inteligência Estratégica Antecipativa (IEA).

Fica o convite para buscarmos oceanos azuis com a Inteligência de Mercado.

Daniela Ramos Teixeira é sócia diretora da REVIE Inteligência Empresarial, empresa de consultoria, processos, capacitação e tecnologia em Inteligência Empresarial e Inteligência Competitiva. www.revie.com.br



Acompanhe a Revie Inteligência nas Redes Sociais

<http://twitter.com/reviebrasil>

www.linkedin.com/company/revie-inteligencia-empresarial

www.facebook.com/RevieInteligencia

Fonte: www.revie.com.br