FOTO: DIVULGAÇÃO

NO AR: TRANSFORMANDO CONTEÚDO EM VALOR

| POR ALINE LILIAN DOS SANTOS

Rafael Belmonte e Daniel Arcoverde, formados em Administração de Empresas pela FGV/EAESP, fizeram o que poucos teriam coragem: abandonaram uma promissora carreira no mercado financeiro para investir no próprio negócio.

A ideia deu certo e eles criaram a **Netshow.me**, plataforma focada em transmissões ao vivo pela internet. Inicialmente voltado para o entretenimento, o site se destacou por permitir que artistas fizessem shows de suas casas e fossem remunerados pela audiência. Recentemente, os empreendedores ampliaram o serviço para empresas, propondo uma solução inovadora para as marcas transmitirem seus conteúdos e ampliarem seu alcance.

Em entrevista à *GV-executivo*, Rafael e Daniel – que já ganharam prêmios como o *IBM SmartCamp Latin America* e estão entre os 30 jovens mais influentes do Brasil com menos de 30 anos, segundo a revista *Forbes* – falam sobre a sua trajetória, a importância da geração de valor para as empresas e dão dicas para quem quer empreender.

GV-executivo: Como surgiu a ideia de abrirem um negócio juntos?

Rafael: Éramos amigos na faculdade e a oportunidade surgiu em uma matéria de Tecnologia da Informação. Durante um trabalho, o Daniel me mostrou a Stageit, empresa americana que propõe aos fãs apoiarem os músicos, pagando para assistir a shows ao vivo pela internet. Achamos interessante e fizemos o trabalho baseado nessa ideia. Ficou tão bom que pensamos: “Isso pode virar uma empresa”, e foi o que aconteceu.

GV-executivo: Vocês abandonaram a carreira no mercado financeiro para empreender. Foi fácil tomar essa decisão?

Daniel: Não. A gente estagiava no mesmo fundo de investimentos e até fomos convidados para ser sócios de lá. O mercado financeiro te oferece estabilidade e a oportunidade de ganhar um bom salário, mas optamos por algo arriscado e incerto.

Rafael: Tentávamos tocar o Netshow.me nas madrugadas e fins de semana, mas nada que você faz sem foco dá certo. Percebemos que o negócio só iria para frente se tivéssemos dedicação integral. Arriscamos, porque se algo desse errado, que fosse naquele momento. Então, em abril de 2013 abrimos nosso escritório e cinco meses depois o site estava no ar.

GV-executivo: O Netshow.me foi criado com a intenção de realizar transmissões de shows ao vivo, de forma que os artistas fossem remunerados pela audiência, certo?

Rafael: Sim. Investimos no conceito de financiamento ao vivo e estamos registrando a marca *Live Funding*. Esse produto é focado no mercado de entretenimento, para que bandas e músicos realizem apresentações em tempo real do sofá de suas casas. Os fãs podem contribuir com quanto quiserem pela própria plataforma e ganhar recompensas como CDs e ingressos para shows. Além de divulgar os artistas, é um bom meio de monetização, porque é digital, prático e os músicos recebem a maior parte do faturamento da apresentação. No momento, estamos otimizando esse modelo para potencializar seu desempenho.

GV-executivo: Recentemente, vocês ampliaram o negócio e lançaram um produto para empresas. Qual é o objetivo dessa solução?

Daniel: Nos últimos anos percebemos que as empresas tinham uma demanda que ninguém atendia: criar experiências com alto nível de engajamento, permitindo à marca ampliar seu alcance e gerar oportunidades de negócio, sem precisar investir em mídia. Quando uma empresa divulga algo nas mídias sociais, precisa pagar para atingir mais pessoas. Já a nossa plataforma permite a ela

FOTO: DIVULGAÇÃO

Equipe Netshow.me no escritório da startup

criar e ativar toda a sua base de espectadores, transmitindo o conteúdo em um canal personalizado e proporcionando uma experiência multiplataforma, integrada às mídias sociais, aumentando sua visibilidade e gerando valor para a marca.

Rafael: O que mais ouvimos das empresas é “Preciso ampliar o meu alcance”, e a transmissão ao vivo tem sido uma excelente solução para isso, tanto focada no público interno (workshops, treinamentos, endomarketing) como no externo (eventos, programas, campanhas), atingindo milhares de pessoas na internet.

GV-executivo: Para vocês, quais são os principais desafios de empreender?

Daniel: O primeiro é entender e validar qual problema seu produto resolve. Quando você define isso, é mais

É PRECISO ENTENDER E VALIDAR QUAL PROBLEMA SEU PRODUTO RESOLVE. ASSIM, É MAIS FÁCIL ESTRUTURAR O NEGÓCIO, CONSEGUIR RECURSOS FINANCEIROS E PESSOAS ENGAJADAS.

Daniel Arcoverde, sócio do Netshow.me

fácil estruturar o negócio, conseguir recursos financeiros e pessoas engajadas. Dá para aprender mais e gastar menos testando se o problema realmente existe e qual é o seu tamanho antes de desenvolver uma solução.

Rafael: Se isso não estiver muito claro, você se perde e a chance de errar é grande. Também é preciso entender

NO BRASIL, MUITOS TÊM TALENTO, QUEREM COLOCAR SUAS IDEIAS EM PRÁTICA, MAS NÃO TÊM EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA. POR ISSO, UMA DAS VANTAGENS DA GV É FORMAR EMPREENDEDORES MAIS CAPACITADOS.

Rafael Belmonte, sócio do Netshow.me

como os consumidores utilizam a sua solução, pois existe uma grande distância entre o que você planejou e o que de fato acontece. Aperfeiçoar o produto à medida que se conhece o cliente é fundamental.

Um segundo desafio é a escassez de recursos: de dinheiro, de pessoas, de tempo. O que eu faço primeiro? Coloque o *must-have* na frente do *nice-to-have* para resolver o problema que se propõe a solucionar. Depois você enfeita o negócio. É a arte de saber o que priorizar.

GV-executivo: Vocês estão envolvidos no projeto GVentures da FGV/EAESP. Como surgiu a iniciativa de criar uma aceleradora na instituição?

Rafael: Quando trabalhamos no projeto do Netshow.me, percebemos que a universidade precisava de uma aceleradora para incentivar os empreendedores a materializarem suas ideias. Então, resolvemos criar um programa de aceleração – o primeiro *non-equity* do Brasil – que foi aprovado em agosto de 2015. O edital sai em maio e quatro empresas serão selecionadas participar. Será uma grande oportunidade para os alunos desenvolverem seus projetos.

Daniel: A ideia é trazer pessoas com diversos conhecimentos, sendo que pelo menos um aluno de cada equipe tem que ser da GV. A intenção é formar equipes heterogêneas e complementares, com administradores, engenheiros, designers... Quanto mais pessoas diferentes, melhor. Quem quiser saber mais é só entrar no gventures.com.br.

GV-executivo: A GV foi uma das primeiras universidades a incentivar o empreendedorismo e hoje grande parte dos alunos quer investir no próprio negócio. Na opinião de vocês, quais os benefícios disso?

Rafael: Muitos jovens têm repensado se faz sentido disputar posições para um dia chegar a uma gerência ou diretoria. O Juliano Seabra, da Endeavor, fala algo que é verdade: o Brasil está lotado de incompetentes motivados, ou

seja, empreendedores que têm talento, querem colocar suas ideias em prática, mas não têm educação empreendedora e vão falir em menos de dois anos. Por isso, uma das vantagens da GV é formar empreendedores mais capacitados.

Daniel: Os programas de aceleração são uma intensificação da educação empreendedora, porque dão insumos para que os empreendedores consigam progredir. Não adianta estar motivado e não ter conhecimento e experiência.

GV-executivo: Vocês têm alguma dica para quem deseja empreender e não sabe por onde começar?

Rafael: Primeiro, valide seu negócio. Certifique se seu produto é algo que as pessoas realmente pagariam para ter. Você resolve o problema tão bem que se tirasse sua solução do mercado o comprador sentiria falta? Se sim, continue. Se não, tem algo errado.

Um segundo ponto é saber quem chamar para entrar no seu barco. Trabalhe com pessoas que não pensem tão diferente de você e que estejam lá durante a tempestade. Assim, você evita perda de tempo, dinheiro e esforço.

GV-executivo: De que forma a FGV contribuiu para o desenvolvimento profissional de vocês?

Rafael: *Networking*. O nome da GV é tão forte que parece uma tatuagem, as pessoas criam uma imagem positiva de você. Muitos investidores colocam mais dinheiro na equipe do que nas ideias, sentimos o reflexo disso em diversas situações.

Além disso, o conteúdo. Tivemos uma ótima base em diversas áreas, o que é muito bom, porque um empreendedor precisa navegar por várias frentes: marketing, finanças, investimentos... Isso nos ajudou a construir o Netshow.me.

Para saber mais, acesse: Netshow.me ●

ALINE LILIAN DOS SANTOS > Jornalista da GV-executivo > aline.lilian@fgv.br