#P

veja mais
startupexperience

P2P (peer to peer)
É um modelo de negócio que permite que os indivíduos se conectem diretamente entre si e troquem produtos e serviços, sem intermédio de empresas. Esse modelo foi popularizado nos ano 2000 principalmente pelo Napster, e permitiu que milhões de usuários se conectassem "diretamente", formando grupos e colaborando para o crescimento da rede.

PAYBACK
É um cálculo que representa o tempo que levará para seu investimento se pagar. Isto é, o tempo que seus rendimentos acumulados se igualem ao investimento inicial. Em outras palavras, é o tempo que levará para recuperar seu capital inicial.

PLAYTECHS
Esse é um termo muito novo para designar o mundo dos games através de uma Startup. Aqui, não adianta criar soluções tecnológicas que resolva "uma ou outra dor" dos usuários, mas sim, desenvolver algo muito criativo, envolvente e que realmente alguém possa pagar

PLANO DE NEGÓCIO
É um documento que especifica, em linguagem escrita, um negócio que se quer iniciar ou que já está iniciado, mas também servindo de projeção financeira de um modelo de negócio. Geralmente é escrito por empreendedores, quando há intenção de se iniciar um negócio, mas também pode ser utilizado como ferramenta de marketing interno e gestão.

PRECIFICAÇÃO
É a maneira estratégica de pensar e agir como uma tática para se descobrir, calcular e saber quanto os clientes estão dispostos a pagar por um produto ou serviço.

PREMIUM
É uma versão com mais benefícios ou vantagens adicionais que geram valor para os usuários e, por isso, justificam a cobrança. Estes benefícios e vantagens podem ser: recursos adicionais; maior capacidade; novas funcionalidades; dentre outros.

PRIVATE EQUITY
É um modelo de investimento de grande escala realizado por fundos visando empresas que não têm ações em Bolsas de Valores. Semelhante ao venture capital, mas com maiores dimensões, o Private Equity normalmente é reconhecido como uma etapa posterior ao venture capital.

PITCH
Uma apresentação "fast" do seu modelo de negócio para apresentar o seu negócio, produto ou ideia para investidores com o intuito de convencê-los a investir em seu projeto.

PIVOTAR
Pivotar é girar a empresa para "outra direção", geralmente testando hipóteses, mantendo a base para não perder a posição já conquistada, mas visando uma nova área de atuação ou até mesmo um novo modelo de negócios. Essa estratégia de pivotar uma empresa é utilizada depois de testar a viabilidade do negócio ou após uma mudança drástica no setor que afeta os resultados da empresa ou até a busca pelos serviços ou produtos oferecidos.

PROPTECHS
Expressão usada para se referir a Startups que gera valor em torno de uma propriedade imobiliária através de um negócio de base tecnológica. Faz menção ao setor imobiliário e se popularizou na Europa e em grandes centros urbanos como Nova Iorque e Singapura. Foi abraçado pelo pessoal do MIPIM, maior evento de real estate do mundo.

PRODUT MARKET FIT
É o ajuste em que um produto satisfaz uma demanda de mercado. O ajuste é o primeiro passo para a criação de um produto de sucesso no qual a empresa atenda aos primeiros adotantes, reúna feedback e avalie o interesse em seu produto.