



Bel Pesce

a menina do vale

como o empreendedorismo
pode mudar sua vida

Bel Pesce

a menina do vale

como o empreendedorismo
pode mudar sua vida

1ª Edição - 2012

DEDICATÓRIA

Para os meus pais.

Com seu amor, eles me provaram que infinito existe.

AGRADECIMENTOS

Em 2011, eu ganhei na loteria da vida ao cruzar caminhos com Flávio Augusto da Silva, Presidente do Ometz Group e criador do Geração de Valor. Quando contei ao Flávio os meus planos de escrever um livro, ele me disse que gostaria de ajudar com o projeto. Mas ajudar é pouco para descrever o quanto ele e a sua equipe se envolveram. Eles realmente abraçaram esse livro de uma maneira que excedeu todas as minhas expectativas.

Esse livro não teria existido sem o trabalho maravilhoso da Agência Yeah!, parte do Ometz Group. Agradeço muito à Ana Freitas e ao Sandro Serzedello, que a cada dia me surpreenderam ao oferecer ajuda com mais algum componente do livro, sempre com uma qualidade e criatividade inigualáveis.

Sem a Ana, seria impossível ter lançado o livro tão rapidamente e com tanta atenção ao design. Ela coordenou o projeto gráfico do começo ao fim, incluindo a capa, ilustrações, layouts, fontes e até mesmo o website do livro, além de ideias de marketing e distribuição.

Agradeço de coração a equipe Yeah!. Em tempo recorde, eles criaram um projeto gráfico que reflete perfeitamente o que eu queria retratar com o livro, colocaram as ideias desse livro em imagens, elaboraram títulos e também marketing ao redor do livro e me ensinaram muito sobre mídias sociais.

Escrever é re-escrever. Agradeço imensamente ao Alexandre Oliveira, à Eliane Carone, à Adriana Julião, ao

Amit Garg, ao Eduardo Lyra, ao Luciano Tavares e à minha família pelas horas e horas que passaram revisando o livro e me dando sugestões de como melhorá-lo.

Sou muito grata ao Eduardo Melo, ao José Fernando Tavares e à toda a equipe do Simplíssimo E-Books, que se mostraram super dispostos a ajudar com o projeto e criaram uma versão especial do livro para facilitar a leitura em vários dispositivos digitais. Também agradeço muito ao Andrew McCartney e à equipe do TheAppBuilder, que me ajudaram a criar aplicativos mobile com o conteúdo do livro.

Mas um livro não tem valor sem seus leitores. Flávio Augusto, Marco Gomes, Manoel Lemos, Reinaldo Normand, Diego Gomes e Pierre Schurmann merecem um obrigada gigantesco por sua enorme ajuda em divulgar o projeto. Agradeço à toda a equipe da boo-box, ao time sensacional do Iba.com.br e à NR-7 Comunicação por seus trabalhos de altíssima qualidade. Nelson Rodrigues, Bárbara Veríssimo, Bruno Pinheiro, Jessica Travassos, Roberta Martins, Ricardo Garrido, Marcelo Brandão, Gabriela Nunes, Cintia Santana, Ana Carolina Ayub, Fernanda Madeira, Pollyana Miranda e Marcus Alves: muito obrigada por acreditar nesse projeto!

E, por fim, agradeço muito a você, leitor, por me dar a oportunidade de mostrar como empreendedorismo pode mudar uma vida.

Criar um livro requer trabalho em equipe. Eu tive a grande sorte de ter a melhor equipe do mundo ao meu lado.

PREFÁCIO

A realidade que inspira

ABERTURA

Uma jornada empreendedora

01

Não se preocupe com a sua idade

02

Descubra quem te inspira e por quê

03

Leituras que valem a pena

04

Compartilhe as suas dificuldades

05

Seja sempre humilde

06

Equipe, equipe, equipe

07

O verdadeiro valor de um plano de negócios

08

Ache pessoas que estavam na sua posição alguns anos atrás

09

Seja acelerado, mas tenha paciência

10

Acostume-se a aprender com seus erros

11

Encontre as suas paixões

12

O poder do *networking*

13

Esqueça o glamour

14

Pequenas coisas que fazem a diferença

15

O maior de todos os erros

16

Saia da sua zona de conforto

17

Impressione o mundo com a sua iniciativa

18

Surpreenda-se com o talento que existe nesse mundo

A realidade que inspira

PREFÁCIO

Todas as vezes que assistimos a relatos sobre terremotos, tornados e grandes enchentes, temos a tendência de não considerarmos que o mesmo poderia estar acontecendo conosco, com nossos familiares ou, até mesmo, com algum de nossos amigos mais próximos. Mesmo sabendo que sejam fatos reais, muitas vezes assistimos a reportagens como se estivéssemos diante de um roteiro de ficção bem distante de nossa realidade.

Da mesma forma, quando você ouve sobre um único ganhador de um sorteio da Mega Sena, que embolsou centenas de milhões de reais, você pensa que poderia ser alguém de seu ciclo de relacionamento? Ou você sempre considera que será um rosto desconhecido de uma cidade remota ou, ainda, alguém bem longe de sua realidade?

Eu, particularmente, conheço de perto pessoas afetadas, por exemplo, pela enchente que surpreendeu a Região Serrana do Rio de Janeiro em 2011; uma pessoa que perdeu um familiar no último acidente aéreo no Aeroporto de Congonhas em São Paulo; uma prima que morava com sua família no Japão bem perto da usina Nuclear de Fukushima

após o terremoto e tsunami que varreram o Japão no ano passado, assim como também conheço uma pessoa que ganhou em uma loteria.

Eu também conheço a Bel Pesce. A história dessa menina de apenas 24 anos é um desses roteiros de Hollywood que está acontecendo agora, bem diante de nossos olhos. É uma história muito inspiradora que nos mostra o quanto está em nossas mãos o poder de mudarmos o nosso destino por meio de escolhas que fazemos diariamente, por meio de nosso entusiasmo e por acreditarmos e lutarmos pelo improvável, ainda que muitos nos desencorajem dizendo que é um sonho grande demais para ser sonhado.

Eu a encontrei pela primeira vez em Buenos Aires no ano de 2011, após postar na página do Geração de Valor no Facebook que eu estaria na capital Portenha por dois dias para a inauguração de uma filial de minha empresa. Como Bel também estaria lá nesse mesmo período para uma visita aos engenheiros que trabalham no escritório da Lemon, empresa que Bel ajudou a fundar e que tem a sua sede no Vale do Silício, ela me mandou uma mensagem por meio do Facebook, propondo tomarmos um café. Em nosso encontro, em pouco tempo pude perceber que estava diante de uma pessoa entusiasta, com um enorme brilho nos olhos, muitos projetos e energia para realizá-los. A palavra impossível certamente já tinha sido expulsa de seu dicionário há algum tempo e, pude perceber, que estava diante de alguém que ainda daria muito o que falar. De nosso café, fiz o convite para gravarmos um vídeo, o [GV #08](#) que rapidamente alcançou a marca de 1 milhão de visualizações no You Tube.

A trajetória de Bel Pesce é muito rica, mas sem nunca deixar simplicidade de lado. É arrojada e repleta de

conquistas em um curto espaço de tempo. A sua inteligência e carisma, conhecimento técnico e habilidade nas relações interpessoais, coragem que transborda em seu olhar de menina, bem como seus feitos, sem nunca perder a humildade, fizeram dela um perfil raro e desejado por grandes corporações e investidores.

Quando ela me disse sobre o seu desejo de escrever a respeito de suas experiências no Vale do Silício com a finalidade de colaborar com jovens que estivessem iniciando suas carreiras, logo teve o meu apoio. Bel, por meio deste livro digital, distribuído gratuitamente na internet, demonstra toda sua generosidade e vontade de mudar o mundo, dando a jovens brasileiros, em meio a tantas notícias negativas, o empurrão e incentivo necessários para que eles acreditem em seu potencial. Isso tem um valor incalculável!

O que posso concluir é que este livro tem o objetivo de lhe dizer: “Você também é capaz! Acredite e trabalhe pelos seus projetos! Você pode mudar o seu destino”.

A história de Bel não é uma ficção. É uma história real que pode inspirá-lo a protagonizar o seu próprio roteiro. Suas experiências no Vale do Silício aqui descritas, poderão servir de matéria-prima para a construção de ideias a fim de lhe encorajar a seguir adiante com garra, acreditando ainda mais em seu futuro.

Boa Leitura!

Flávio Augusto

Presidente do Ometz Group e Criador do Geração de Valor

ABERTURA

Uma jornada empreendedora

Sempre fui obcecada por conhecimento. Desde pequena, tenho uma curiosidade extremamente aguçada e amo aprender coisas novas. Esse fato, aliado à dedicação e à iniciativa, me ajudou a abrir as portas para muitos dos meus sonhos.

Muitas vezes, entrei em terrenos completamente desconhecidos que me levaram a participar de aventuras deliciosas e extremamente inesperadas. Por exemplo, o grande e improvável sonho de estudar no Massachusetts Institute of Technology (MIT), uma das mais conceituadas universidades de Tecnologia, tornou-se realidade em 2006. Quando isso aconteceu, eu queria agarrar o mundo com as mãos e aprender o máximo possível. Com a mente aberta para experimentar aulas diferentes e fazer parte de vários programas e competições, acabei descobrindo que o empreendedorismo é uma das minhas maiores paixões.

O meu mais recente desafio foi mudar-me para o Vale do Silício, na Califórnia, e dedicar-me a essa paixão que é o empreendedorismo. Durante os últimos quatro anos, mergulhei com tudo no mercado de *startups*, empresas

jovens e inovadoras que buscam um modelo de negócio escalável e sustentável.

Desde então, sigo centenas de *blogs* sobre empresas, investidores, empreendedores e tendências do ambiente de *startups*. Leio vários livros a cada mês sobre os mais diferentes aspectos envolvidos em criar uma *startup*, desde como escolher um modelo de negócio até como motivar equipes. Encontro-me com dezenas de pessoas a cada semana e aprendo muito quando elas dividem as suas histórias e conselhos comigo.

Mas, acima de tudo, ser empreendedor é colocar a mão na massa. Nos últimos anos, trabalhei em vários ambientes diferentes, sempre com o foco em aprender cada vez mais sobre como se constrói uma empresa.

Trabalhei em empresas grandes que ainda mantêm a veia empreendedora. Na Microsoft, fiz parte do Office Labs, um setor que se dedica a inovações relacionadas à produtividade. Lá, aos 19 anos, tive a chance de liderar uma equipe e administrar projetos do começo ao fim. Foi uma experiência fenomenal. Alguns anos depois, trabalhei na Google, no setor de pesquisas para inovar os sistemas por trás do Google Translate. Apreendi muito sobre como criar a mágica que existe ao redor de vários produtos que usamos no dia a dia.

Para contrastar com empresas grandes e estabelecidas, trabalhei em companhias que começaram a sua jornada há pouco tempo. Na Ooyala, empresa com foco na administração e monetização de vídeos *online*, aprendi muito sobre empreendedorismo ao liderar três equipes de engenheiros. Vi a empresa quadruplicar de tamanho, agora com mais de 200 funcionários.

Mais recentemente, conheci dois empreendedores latino-americanos sensacionais e juntei-me a eles para começar a Lemon, um aplicativo que ajuda as pessoas a organizar as suas finanças. Antes disso, eu já havia me aventurado com muitos outros projetos que, junto a sócios, comecei do zero. É impressionante o quanto é possível aprender com cada projeto, com cada equipe, com cada sócio. No momento, eu estou aprendendo muito na Lemon e agradeço à minha equipe por me fazer crescer a cada dia.

Tenho plena consciência de que ainda há muito mais a aprender e que estarei nessa aventura empreendedora por anos e anos à frente. Mas queria, desde já, dividir com vocês alguns dos aprendizados que tive até agora. Sou extremamente grata às várias pessoas que me ajudaram durante esses anos e este livro é uma maneira de retribuir um pouquinho do muito que elas fizeram por mim.

A grande maioria das lições que o Vale do Silício me ensinou pode ser usada em qualquer lugar do mundo. Assim como esse conhecimento me ajudou, espero que ele também seja útil para abrir portas para alguns dos seus sonhos.

Nunca se esqueça: tudo é possível se você se dedicar de cabeça e coração.

Bel Pesce
Maio de 2012



1 Não se preocupe com a sua idade

Idade é algo interessante. Carregamos esse número conosco e, junto com ele, vem certas crenças. Alguns acham que, se você é jovem, é inexperiente e imaturo. E, se você é adulto, então já é muito tarde para se aventurar.

Não acredite nessas generalizações. Na sua vida, você encontrará pessoas que tentarão usar vários argumentos para te desencorajar. Você tem que acreditar em si mesmo. Aos 24 anos, se eu tivesse dado ouvidos a essas pessoas, teria desistido de várias oportunidades maravilhosas.

Se você realmente sonha em empreender, a sua idade não importa. O que importa é ser extremamente apaixonado por solucionar problemas e melhorar as vidas das pessoas, e estar disposto a trabalhar arduamente para fazer as coisas acontecerem. O que importa é entender que, às vezes, nem tudo sairá como você espera e estar sempre pronto para aprender e tentar novamente.

Há empreendedores bem-sucedidos de todas as idades. Aqui estão algumas das histórias que mostram que idade é um mero detalhe.



Se você realmente sonha em empreender, a sua idade não importa. O que importa é ser extremamente apaixonado por solucionar problemas e melhorar as vidas das pessoas, e estar disposto a trabalhar arduamente para fazer as coisas acontecerem.

Ray Croc

Em meados dos anos 1950, Ray Croc, um vendedor de mais de 50 anos de idade, já tinha tentado vender de tudo um pouco. Ele até mesmo havia tentado ser pianista, mas o dinheiro sempre era curto no fim do mês.

Nessa época, ele vendia *multimixers*, máquinas que despejavam bebidas em vários copos ao mesmo tempo. Como a economia não estava indo bem, as vendas caíam continuamente, até que um restaurante em San Bernadino, na Califórnia, encomendou 8 *multimixers*. Surpreendido, Ray decidiu visitar o restaurante e ver as operações com os seus próprios olhos.

Chegando lá, ele ficou espantado: era um restaurante muito simples, com um menu bem limitado. As pessoas faziam os pedidos de dentro dos seus carros e recebiam a comida em alguns minutos. Essa rapidez era possível porque a produção das refeições era organizada como uma linha de montagem. O nome do restaurante era McDonald's e era administrado por dois irmãos.

Ray viu uma boa oportunidade ali: por que não abrir outros restaurantes como esse? Ele discutiu a ideia com os irmãos McDonald, mas eles não estavam interessados em expandir as operações do restaurante. Então Ray, que não tinha experiência nenhuma com o mercado de restaurantes,

resolveu encarregar-se da expansão do McDonald's. Aos 52 anos, Ray começou a jornada para tornar o McDonald's a maior rede de restaurantes *fast-food* do mundo.

Catherine Cook e Dave Cook

Em 2005, Catherine e seu irmão Dave, então no Ensino Médio, repararam que muitas escolas americanas ofereciam aos alunos um álbum de fotos para lembrar os principais acontecimentos do ano. Eles tiveram a ideia de criar uma versão digital desse álbum, mas não possuíam muito dinheiro e não eram *experts* em desenvolver *websites*. Para seguir os seus sonhos, eles convenceram o irmão mais velho a investir 250 mil dólares no projeto e decidiram contratar uma firma de desenvolvimento de *websites* na Índia.

Assim eles fundaram o *MyYearBook* e administraram a companhia durante os seus anos de Ensino Médio e faculdade. Pouco a pouco, eles adicionaram funcionalidades que aumentaram o engajamento dos usuários: jogos em *Flash*, *chat* em tempo real, aplicativos para telefone e muito mais. Em 2011, o *MyYearBook* foi adquirido pela rede social Quepasa por 100 milhões de dólares.

Jack Arnold Weil

Jack fundou a *Rockmount Ranch Wear* quando tinha mais de 40 anos, em 1946. A companhia estabeleceu novos padrões de roupas estilo caubói, desde gravatas até camisas, vendendo milhões de peças. A marca já foi usada por muitas celebridades e apareceu em várias cenas do filme *Brokeback Mountain*.

Jack foi o CEO dessa empresa por mais de 60 anos e esteve envolvido em operações diárias até o último dia de sua vida. Ele faleceu em 2008, aos 107 anos de idade. Jack é considerado o CEO mais velho de todos os tempos.

**Drew
Houston
and Arash
Ferdowsi**

Durante a faculdade, Drew frequentemente encontrava problemas ao tentar acessar seus arquivos digitais em computadores diferentes. As soluções que existiam na época não o ajudavam.

Uma opção era salvar os arquivos em um *pen drive*. Porém, ele tinha que levar o *pen drive* sempre com ele, e toda a vez que atualizava o arquivo em um computador, a atualização não era refletida nos outros. Outra opção era mandar *e-mails* para ele mesmo com arquivos anexados e acessar o *e-mail* de qualquer ponto com Internet. Mas isso dava muito trabalho e tornou-se cansativo. Era muito difícil administrar os arquivos dessa maneira. Tudo que o Drew queria era armazenar todos seus arquivos em um local central *online* e poder acessá-los de qualquer lugar do mundo.

Em 2007, com apenas 24 anos, Drew começou a criar uma solução para o seu problema. Seu sócio, Arash Ferdowsi, era dois anos mais novo e ainda estava na faculdade. Arash decidiu abandonar os estudos para construir a companhia Dropbox com Drew. Eles criaram um produto revolucionário, que é usado por mais de 45 milhões de pessoas. Hoje a Dropbox está avaliada em mais de quatro bilhões de dólares.

**Roberto
Marinho**

A grande maioria das pessoas associa o Roberto Marinho imediatamente com à Rede Globo de Televisão. Porém, empreendimentos relacionados à televisão só aconteceram muito mais tarde em sua vida. Como presidente das Organizações Globo desde jovem, ele inicialmente focou seus projetos em jornais e rádio.

Roberto Marinho fundou a Rede Globo de Televisão em 1965, aos 60 anos de idade, e ao longo dos anos tornou-a

uma das maiores redes de TV do mundo.

Na próxima vez que você estiver preocupado em ser muito novo ou muito velho para começar a sua própria companhia, lembre dessas histórias. E acredite que, independentemente da sua idade, você pode transformar seus sonhos em realidade.



2 Descubra quem te inspira e por quê

Sonhar faz muito bem. Você provavelmente possui uma lista de coisas que deseja conquistar nos próximos meses, anos, décadas. Mas achar por onde começar pode ser um grande desafio. E manter-se comprometido pode ser ainda mais difícil.

Se você não tomar cuidado, corre o risco de se prender demais aos projetos do dia a dia e se esquecer de quais são seus planos a longo prazo. Sem contar que você pode acabar limitando-se por não sonhar grande o suficiente.



Ao longo da sua vida, ter a quem admirar ajuda a se manter focado nas conquistas que realmente importam.

Ao longo da sua vida, ter a quem admirar ajuda a se manter focado nas conquistas que realmente importam. Além disso, pessoas admiráveis em geral mostram horizontes muito amplos e fazem com que você não limite as suas ambições.

Uma das pessoas que admiro é Richard Branson, conhecido principalmente por fundar o Virgin Group: um conglomerado de mais de 400 empresas, abrangendo produtos dos mais diferentes mercados, de refrigerantes a voos. Eu admiro o fato de ele ter um senso muito aguçado para negócios e confiar na sua intuição. Ele não tem medo de tomar decisões diante de informações incertas ou de cometer erros. Ele realmente faz o que ama e, ao mesmo tempo, proporciona serviços excelentes para os seus clientes, porque de fato se importa com isso.

Também admiro o Steve Jobs, fundador da Apple. É extremamente surpreendente que ele conciliasse o fato de ser um visionário e pensar décadas à frente com o cuidado de ter uma atenção imensa para os mínimos detalhes. Algumas pessoas acreditam que o Steve tinha um campo de distorção da realidade ao redor dele. Ele acreditava que coisas impossíveis eram possíveis e fazia com que todas as outras pessoas acreditassem também. No final, o impossível tornava-se possível.



“
pessoas que
admiro me
ajudam a ver
que posso e
devo sonhar alto.
Ao entender o
que eu admiro
nelas, eu acabo
conhecendo-me
muito melhor e
entendendo o
que realmente
importa para
mim.”

Outra pessoa que admiro muito é o Ayrton Senna. Admiro a determinação que tinha em ser o melhor piloto que poderia ser e o quanto trabalhou para isso. Sua ambição e amor pelo esporte eram gigantes, mas seu coração era ainda maior. Apesar de viver em um ambiente ultracompetitivo e muitas vezes ser prejudicado por decisões injustas, ele sempre se manteve fiel aos seus valores.

Mais um exemplo admirável é o Sílvio Santos, empresário e apresentador. Ele tem uma habilidade genial de lidar com pessoas e move multidões com esse seu dom. E, acima de tudo, continua sendo um homem extremamente humilde, mesmo depois de tudo que construiu.

Richard Branson, Steve Jobs, Ayrton Senna, Sílvia Santos e outras pessoas que admiro me ajudam a ver que posso e devo sonhar alto. Ao entender o que eu admiro nelas, eu acabo conhecendo-me muito melhor e entendendo o que realmente importa para mim.



3 Leituras que valem a pena

Embora nada se compare a colocar a mão na massa, alguns livros e *blogs* providenciam informações que podem ajudá-lo a acelerar o aprendizado. Construir uma empresa é como andar em uma montanha-russa: há muitos altos e baixos. Ter uma estrutura que o oriente e chame a atenção para as coisas certas pode ser extremamente valioso.

“Construir uma empresa é como andar em uma montanha-russa: há muitos altos e baixos. Ter uma estrutura que o oriente e chame a atenção para as coisas certas pode ser extremamente valioso.

Aqui estão os livros que mais me ajudaram ao longo dos últimos anos, juntamente com um resumo das principais lições que aprendi. Infelizmente, alguns desses materiais ainda estão disponíveis apenas em inglês, mas a maioria terá versões em português em breve.

Startup, da Jessica Livingston

Startup é uma coleção de entrevistas com empreendedores. Neste livro, os fundadores do Yahoo!, Hotmail e de muitas outras empresas oferecem perspectivas muito interessantes sobre as alegrias e os desafios associados a começar sua própria companhia.

O que esses fundadores têm em comum? Todos eles cometeram muitos erros ao longo do processo de criar suas companhias. Por outro lado, todos aprenderam rapidamente com esses erros e acertaram da próxima vez. Também é impressionante o quanto as suas ideias e modelos de negócio mudaram. Muitas empresas foram fundadas com um produto em mente que era completamente diferente do produto que acabou sendo construído. E, algo muito importante, os fundadores eram extremamente apaixonados pelos problemas que estavam tentando resolver, dispostos a trabalhar dia e noite para fazer a sua companhia ter sucesso.



Muitas empresas foram fundadas com um produto em mente que era completamente diferente do produto que acabou sendo construído.

Apesar dos traços em comum, eles também apresentam muitas diferenças. Cresceram em ambientes distintos, aprenderam diferentes habilidades ao longo de suas vidas e tomaram decisões diversas enquanto construíam suas companhias. No livro, eles compartilham suas histórias e refletem sobre suas ações. Ler essas entrevistas faz você se sentir parte da criação dessas empresas.

Vale notar que, infelizmente, alguns capítulos não foram incluídos na versão em português. A versão americana,

Founders At Work, oferece mais histórias. De qualquer maneira, as duas versões oferecem um ótimo conteúdo.

***Startup
Brasil, do
Pedro Melo***

Com uma estrutura similar ao *Startup* mencionado acima, mas repleto de histórias brasileiras, o que o torna uma pérola para nós brasileiros. Há entrevistas com empreendedores de vários setores, não apenas empreendedores da área de tecnologia. O livro conta como as seguintes empresas começaram: O Boticário, Buscapé, Turma da Mônica, Flytour, Cacau Show, Arizona, Agência Click, AGB Logística, Locaweb e Gran Sapore.

***Four Steps
To The
Epiphany, de
Steve Blank***

Este livro oferece uma nova perspectiva sobre como encontrar e validar seus clientes e mercado. Steve explica a metodologia do “desenvolvimento de clientes”, que se concentra em sair do escritório e testar as suas hipóteses com pessoas reais. Ele acredita que, no início de suas vidas, as *startups* apenas sabem opiniões, não fatos. E uma empresa construída apenas em opiniões pode acabar sem clientes. A técnica de desenvolvimento de clientes ajuda a validar as hipóteses e criar uma empresa que atende a uma necessidade real.

Esses são os quatro passos que dão nome ao livro:

1. *Descoberta de clientes*: A meta desta etapa é descobrir se há pessoas que querem o seu produto e qual valor dão a ele.
2. *Validação de clientes*: Nesta etapa, a meta é provar que é possível ter um ciclo de vendas sustentável. Isso acontece quando cada vez mais pessoas que experimentam o produto viram usuários ou compradores e você os monetiza de alguma maneira. O primeiro e segundo passos juntos servem para validar a existência de um mercado para o seu produto.

3. *Criação de clientes:* Nesta etapa, você decide a estratégia para crescer a sua base de clientes.
4. *Construção da empresa:* Nesta etapa você monta a estrutura da sua companhia, incluindo contratar a equipe que é capaz de escalar o negócio.

Esse livro não é muito fácil de ler, mas assim que você começa a entender os conceitos, pode aplicá-los ao mundo real e obter bons resultados.

A Startup Enxuta (Lean Startup), de Eric Reis



Lean Startup oferece uma metodologia para desenvolver o seu produto e evitar criar algo que ninguém quer

Enquanto o *Four Steps To The Epiphany* oferece uma metodologia para desenvolver os seus clientes, o *A Startup Enxuta* oferece uma metodologia para desenvolver o seu produto e evitar criar algo que ninguém quer. Eric acredita que os empreendedores podem evitar fracassos se descobrirem o que os clientes realmente querem. Há vários conceitos no livro que ajudam você a descobrir o que os usuários desejam.

Aprendizados Validados: As *startups* vivem em circunstâncias de incerteza extrema. A quantidade de suposições ao redor do que funcionará é absurda. Então, esteja pronto para cometer muitos erros. Errar não tem problema, desde que gere um conhecimento que pode ser aplicado para melhorar a companhia e acelerá-la na direção positiva. Esses são chamados de “aprendizados validados”.



Errar não tem problema, desde que gere um conhecimento que pode ser aplicado para melhorar a companhia e acelerá-la na direção positiva

O ciclo do “Construa - Meça - Aprenda”:

1. Determine uma hipótese sobre seu produto.
2. Decida quais informações são necessárias para validar essa hipótese.
3. Construa o mínimo possível para poder agregar essas informações.
4. Tire conclusões baseadas nos dados agregados.

A filosofia *Lean* acredita que quanto mais rápido os empreendedores conseguem completar esse ciclo, maiores as chances de sucesso de sua *startup*. Repare que as ideias são bastante similares às do livro *Four Steps To The Epiphany*, que também busca fatos ao redor das suas suposições.

Mínimo Produto Viável: Na definição de Eric, o Mínimo Produto Viável é a “versão de um produto que permite agregar o máximo de aprendizado validado com o menor esforço”. Por exemplo, o *site* de compra coletiva Groupon começou como um *blog*. Cada *post* era uma oferta, os cupons eram feitos com um gerador de PDF e enviados para lotes de *e-mails* no fim do dia. Dessa forma, os fundadores puderam validar que os clientes estavam interessados nas ofertas e decidiram continuar a criar o produto, de uma maneira escalável.

Pivot: Na caminhada para validar as hipóteses, é muito provável aprender que o rumo da sua companhia precisará de algumas correções. Essas correções chamam-se pivôs. Talvez seja preciso mudar o segmento de clientes, o modelo de negócios, a plataforma ou até mesmo uma combinação desses e de outros aspectos. Em geral, quanto mais cedo você aprender que um pivô é necessário, maiores as chances de uma mudança bem-sucedida.

Há muitos outros conceitos no livro, que é muito rápido e fácil de ler, com vários exemplos cativantes. Uma leitura altamente recomendada.

Outros Livros

Há uma extensiva lista de boas leituras relacionadas ao empreendedorismo. Aqui estão mais algumas das minhas favoritas:

- » *Perdendo Minha Vigindade*, de Richard Branson
- » *Steve Jobs: A Biografia*, de Isaac Walterston
- » *Se Eu Soubesse aos 20... - Lições Para Ser Bem Sucedido Em Qualquer Idade*, de Tina Seelig
- » *Inovação Em Modelos de Negócios - Business Model Generation*, de Alexander Osterwalder e Yves Pigneur

Estes livros também são ótimos, mas ainda não estão disponíveis em português:

- » *Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist*, de Bred Feld e Jason Mendelson
- » *Do More Faster: TechStars Lessons to Accelerate Your Startup*, de Bred Feld e David Cohen
- » *Grinding It Out*, de Ray Croc

Eu tento ler pelo menos um livro por mês, sempre focando a atenção em algum aspecto sobre startups e pensando como os aprendizados podem ajudar a minha startup a crescer.

Blogs Fora do Brasil

Os meus *blogs* pessoais favoritos são o do [Paul Graham](#), [Fred Wilson](#), [Eric Reis](#) e [Seth Godin](#).

Entre os *blogs* que focam em tendências e novidades sobre startups, sigo o [Mashable](#), [GigaOm](#), [TechCrunch](#), [VentureBeat](#) e [TheNextWeb](#).

Blogs Brasileiros

É extremamente empolgante ver que os brasileiros estão cada vez mais ativos em relação ao empreendedorismo.

Para obter novidades sobre o mundo das startups, sigo o Startupi, Webholic, Inovação e Negócios.

Também sigo *blogs* voltados para as reflexões sobre empreendedorismo e sugestões de como ser um melhor empreendedor, dentre eles: ResultsON, BizRevolution, O Pulo do Gato, Blog da Aceleradora, Beco com Saída, Blog da Endeavor Brasil, Tribo do Mouse e Saia do Lugar. Além desses, vale muito a pena ler o Brasil20, um site repleto de histórias super inspiradoras.

Junto com esse livro, estou lançando um *blog* sobre *startups*, o Startups Brasil. A meta do *blog* é distribuir mais informações sobre o ecossistema empreendedor brasileiro, através das seguintes séries de *posts*:

- » *Empreendedores* - conta trajetórias de empreendedores que estão mudando o Brasil.
- » *Investidores* - mostra empresas e pessoas que estão investindo no Brasil, os seus focos e alguns exemplos dos seus portfólios.
- » *Startups* - revela novas empresas que têm o potencial de balançar o mercado brasileiro.
- » *Recursos & Eventos* - divulga ferramentas e eventos interessantes para startups.
- » *Construindo uma empresa* - oferece dicas de como começar e crescer a sua companhia.
- » *Brasileiros no Vale* - realça histórias de brasileiros que estão inovando no Vale do Silício.

Videocasts Brasileiros

Man In The Arena (MitA): Uma série fenomenal, liderada por Leo Kuba e Miguel Cavalcanti. A cada duas semanas, eles entrevistam empreendedores que dividem suas histórias e conselhos, de uma maneira muito descolada. Recomendo assistir desde o primeiro episódio.

Geração de Valor (GV): Esta série foca em mostrar ao mundo que qualquer pessoa pode crescer na vida e alcançar seus sonhos. Os vídeos são curtos e chamam a atenção por questionar o *status quo* e fazer você pensar de modo diferente. A comunidade é composta também por um canal no Facebook e uma conta no Twitter, liderados por Flávio Augusto, fundador do Ometz Group. Os posts são inteligentes e interessantes, e fazem muitas pessoas abrirem os olhos para as possibilidades que existem ao seu redor.

Brasileiros no Vale: Esta série é parte do blog Startups Brasil e tem a finalidade de mostrar alguns projetos que os brasileiros estão desenvolvendo no Vale do Silício. Os vídeos contam histórias de empreendedores, investidores, estudantes e profissionais brasileiros que estão balançando o Vale.



4 Compartilhe as suas dificuldades

Começar uma empresa é uma experiência emocionante, mas não é fácil. Constantemente, você estará dormindo pouquíssimas horas, trabalhando intensamente e, ainda assim, as coisas muitas vezes não sairão conforme o planejado. Para tornar a sua vida mais difícil, você será frequentemente confrontado com perguntas para as quais não tem respostas e terá que confiar na sua intuição para tomar algumas decisões.

Algo que ajuda muito nesses momentos de agonia é simplesmente conversar com outras pessoas. Claro que as decisões são essencialmente suas e, dependendo do tópico, você não poderá contar todos os detalhes para alguém de fora da sua companhia. Mas se você pedir opiniões para as pessoas certas, é bem possível que alguém tenha tido um problema semelhante ao seu e possa ajudá-lo a seguir na direção certa.

Por exemplo, vamos supor que você esteja desenvolvendo um produto e tenha um protótipo funcional. No entanto, não sabe se está no ponto de mostrar esse produto para os usuários. Uma pergunta frequente nas *startups*

é: “Será que preciso adicionar mais funcionalidade ou aprimorar o produto um pouco mais antes de lançá-lo?” Fazer perguntas para pessoas que lançaram produtos no passado, ou simplesmente ouvir um pouco de suas experiências, pode ajudá-lo tremendamente. Lançar o produto muito cedo ou muito tarde pode ser fatal para a sua companhia.

Você também pode aprender muito com seus usuários. Suponha que após o lançamento do seu produto uma boa quantidade de pessoas experimenta-o uma ou duas vezes, porém a grande maioria das pessoas não retorna depois disso. Você não tem ideia do porquê e não tem certeza sobre quais decisões tomar para corrigir esse problema. Um bom ponto de partida é enviar uma pesquisa para os usuários existentes, com a meta de compreender o que eles gostam e o que não gostam sobre o produto atual. Também vale a pena observar as interações dos usuários com o seu produto. Há maneiras de agregar métricas sobre as ações dos usuários e ter essas informações pode ajudá-lo bastante em suas decisões.



você precisa ser verdadeiro consigo mesmo e estar ciente das questões que enfrenta e das decisões que precisa tomar

Durante o processo de criação e crescimento de uma empresa, você precisa ser verdadeiro consigo mesmo e estar ciente das questões que enfrenta e das decisões que precisa tomar. É muito fácil ficar adiando a data para lidar com problemas, ou então corrigir um problema, mas não sua causa.

Por exemplo, as *startups* geralmente têm equipes muito pequenas, então pode ser destrutivo se até mesmo duas pessoas não se dão muito bem. Adiar a data de uma conversa que resolva essas diferenças pode ser doloroso para toda a equipe. Há várias *startups* que dão errado por

discordâncias entre as pessoas da equipe fundadora. Outro perigo é cuidar dos problemas, mas não de sua causa. Digamos que o seu programador não esteja tendo uma boa performance e esteja levando muito mais tempo para desenvolver certas funcionalidades do que o esperado. O real problema, porém, é que a tecnologia que você escolheu para desenvolver o seu produto não é ideal. Você manda embora o programador e contrata um novo, e daí descobre que ele também sofre dos mesmos problemas. Mandar o novo desenvolvedor embora não vai resolver o problema porque a causa real é a tecnologia. Ao lidar com problemas, é crucial compreender como eles foram originados.



Ao lidar com problemas, é crucial compreender como eles foram originados

Você provavelmente sofrerá com vários assuntos relacionados à sua *startup*. Este é o caso de praticamente todos os empreendedores de sucesso. Não guarde essas perguntas só para você. O que faz toda a diferença é a maneira como você lida com essas dificuldades e como procede para escolher as decisões que o coloca na direção certa.



5 Seja sempre humilde

A humildade é uma das virtudes mais importantes que alguém pode ter. Independentemente de quanto você já conquistou nesta vida, sempre há muito mais a aprender. Além disso, a qualquer momento a vida pode surpreendê-lo e dar muitas voltas. Não faz sentido algum achar que você é superior aos outros.



Ser humilde significa ser honesto consigo mesmo. É ser consciente de que você sempre pode melhorar, e tentar tirar o máximo proveito de cada uma de suas experiências.

Ser humilde significa ser honesto consigo mesmo. É ser consciente de que você sempre pode melhorar e tirar o máximo proveito de cada uma de suas experiências. A humildade faz com que você cresça. A arrogância te atrasa.

Ser humilde também traz vários ótimos efeitos colaterais e inúmeras vantagens para a sua companhia. É muito mais

fácil conquistar a confiança das pessoas quando você está genuinamente interessado em ouvir o que elas têm a dizer. As conversas fluem mais naturalmente e as pessoas se tornam muito mais dispostas a dividir com você as lições que aprenderam. E se você tiver uma mente aberta e uma curiosidade ardente, poderá aprender com cada conversa.



E se você tiver uma mente-aberta e uma curiosidade ardente, você pode aprender com cada conversa.

Além disso, uma empresa com cultura de humildade tende a gerar uma comunicação aberta entre os funcionários. Uma boa comunicação faz com que as tarefas sejam completadas mais rapidamente e ajuda as empresas a avançarem.

Há uma linha tênue entre confiança e arrogância. A confiança é sua amiga: ela faz você acreditar que pode resolver os problemas mais difíceis, ajuda a motivar equipes e lhe dá uma explosão de energia para continuar trabalhando bem quando você mais precisa. Por outro lado, um grande ego pode acabar sendo devastador para as *startups*. É muito difícil inovar quando você se fecha para o mundo e só olha para o próprio nariz. A criatividade trava e o ambiente de trabalho torna-se muito desagradável.

Seja confiante, humilde e consciente. Fuja da arrogância.

6 Equipe, equipe, equipe

A importância de ter uma boa equipe é inestimável. As ideias vêm e vão. Você pode encontrar dezenas e dezenas de novas ideias em questão de horas. Contanto que a sua ideia esteja associada com um mercado de bom tamanho, o que faz toda a diferença é ter uma equipe capaz de executar essas ideias.

Os membros da sua equipe precisam ser extremamente apaixonados por construir uma empresa. Às vezes, as ideias que você achou que iriam funcionar acabam não funcionando. É natural mudar de planos para tentar resolver uma necessidade de alguma outra maneira. O importante, portanto, não é estar ligado emocionalmente às soluções que você elaborou no começo da empresa, a ponto de não evoluir. O importante é achar um problema que precisa ser resolvido e tocar várias vidas de uma maneira positiva. Isso talvez requeira que você pule de ideia em ideia um pouquinho até achar uma solução que realmente funcione.

Os dias de trabalho em uma *startup* são muito longos e você frequentemente acabará passando mais tempo

“ É natural mudar de planos para tentar resolver uma necessidade de alguma outra maneira.

no escritório do que na sua casa. Praticamente, você irá morar com a sua equipe fundadora, então escolha bem seus parceiros. Acima de tudo, você precisa confiar nos seus sócios de olhos fechados. Uma *startup* é como um casamento: você passará por momentos maravilhosos juntos com a sua equipe, mas também terá que sobreviver a tempos tenebrosos. Todos os fundadores devem estar dispostos a fazer sacrifícios para a empresa e trabalhar muito para fazer as coisas acontecerem.

Escolher pessoas com quem você trabalhou antes faz muito sentido. Cada um dos membros pode ser maravilhoso individualmente, mas é crucial que trabalhem bem juntos. Neste caso, um tipo de mágica acontece e a sua companhia progride muito rapidamente. Você precisa ter a liberdade para expor as suas ideias, mas também ser

“ Você precisa ter a liberdade para expor as suas ideias, mas também ser capaz de chegar a decisões quando há discordâncias.

capaz de chegar a decisões quando há discordâncias. Além disso, ter uma equipe com habilidades complementares está a seu favor. A sua equipe tem que ser capaz de construir e vender, o que normalmente requer pelo menos uma pessoa com formação técnica e outra com experiência em negócios.

Existem muitas outras sugestões que aumentam as suas chances de ter um relacionamento bem-sucedido com os seus sócios. Porém, se você tentar encontrar pessoas que se encaixam em absolutamente todas essas sugestões, será impossível montar uma equipe. No final, o que realmente importa é escolher pessoas com quem você consiga trabalhar dia e noite, sempre com respeito, admiração e confiança.



Escolha pessoas com quem você consiga trabalhar dia e noite, sempre com respeito, admiração e confiança.

7 O verdadeiro valor de um plano de negócios

Quando você está começando uma companhia, você tem a opção de escrever um plano de negócios para explicar melhor as suas ideias e como irá executá-las. Mas, afinal, o que é um plano de negócios? Em geral, é um documento que descreve a visão para o seu negócio e suas projeções financeiras.

No que se trata de visão, o plano de negócios geralmente inclui várias seções: descrição do negócio, explicação de quais produtos e serviços a empresa irá oferecer, mergulho profundo no mercado da empresa (incluindo a análise de potenciais concorrentes), planos detalhados de *marketing*, vendas e engenharia, bem como quem são as pessoas por trás da ideia e por que eles formam a equipe certa para executá-la. As seções sobre finanças geralmente incluem, no mínimo, Balanços Patrimoniais, Demonstração do Resultado do Exercício e Demonstrações do Fluxo de Caixa para os primeiros anos do negócio. Mas pode incluir muitos outros documentos.

Depois de completar todas as seções do plano, você deve resumir o documento em um Sumário Executivo.

Normalmente, o Sumário Executivo é muito breve, com cerca de duas páginas, e fornece uma boa visão geral do negócio, incluindo o estado atual da empresa e seus planos futuros. Essa é a última parte a ser escrita, mas é a primeira que os leitores buscam. Por isso, as pessoas tentam escrevê-la da maneira mais cativante possível.

Alguns programas de MBA fazem um estardalhaço sobre planos de negócios. Várias universidades organizam competições ao redor desses planos e muitas pessoas argumentam que o documento é essencial para levantar capital. Embora haja valor em montar um plano de negócios, o principal benefício não reside em ter um extenso documento que você pode compartilhar com os outros. Geralmente, o mundo se move tão rapidamente que o seu plano de negócios estará desatualizado assim que você acabar de escrevê-lo.

O verdadeiro valor do plano de negócios está no tempo que você gasta pensando sobre a sua ideia. Para escrever as seções do seu plano de negócios, você precisa pesquisar o mercado, entender os concorrentes, testar algumas das suas hipóteses e avaliar diferentes estratégias para seu negócio. Depois disso, você precisa analisar os seus planos através de um ponto de vista financeiro. Tudo isso o ajuda a compreender melhor o seu negócio.



O verdadeiro valor do plano de negócios está no tempo que você gasta pensando sobre a sua ideia.

O plano de negócios deve ser tratado como um documento vivo, sempre em evolução. Quando o negócio e o mercado evoluem, é uma boa ideia atualizar o plano. O valor, mais uma vez, está em parar para pensar mais. Portanto, faça bom proveito do plano: ao escrever um, pense criticamente sobre o seu negócio, elabore os piores e os melhores cenários e seja realista consigo mesmo sobre a oportunidade que está na sua frente.



8

Ache pessoas que estavam na sua posição alguns anos atrás

Esta lição mudou minha vida para sempre. Eu sempre acreditei que trabalho árduo e paixão são extremamente importantes para ter sucesso. Se você colocar a sua mente e coração nas coisas que quer conquistar, obterá o que deseja.



juntamente com trabalho árduo e paixão, há algo que faz com que você cresça muito mais rapidamente: conselhos pertinentes

Recentemente, aprendi que, juntamente com trabalho árduo e paixão, há algo que faz com que você cresça muito mais rapidamente: conselhos pertinentes. Quando me mudei para o Vale, fiquei muito feliz ao conhecer pessoas que há alguns anos tiveram experiências semelhantes às aquelas que tenho hoje. Elas tinham 20 e poucos anos e estavam começando empresas, cheias de iniciativa, energia e empolgação. Naquela época, tudo era novo, mas hoje, após muitos anos de experiência, elas acumularam vários aprendizados.

Nos últimos anos, algumas pessoas incríveis me ajudaram com conselhos extremamente valiosos. É fenomenal como elas estão dispostas a ajudar sem pedir nada em troca - elas

só querem ver um jovem empreendedor apaixonado crescer. Talvez, alguém as ajudou no passado e elas querem continuar esta corrente positiva. Talvez, ninguém as ajudou no passado e elas sabem o quanto isso as teria acelerado. De qualquer maneira, essas pessoas gastam horas e horas compartilhando sua sabedoria.

Vale muito a pena procurar pessoas que passaram por algo semelhante ao que você está vivenciando agora. Encontre-se com essas pessoas, conte a sua história e alguns de seus planos para elas. Peça conselhos. Não tenha medo de mandar *e-mails* para pessoas que você ainda não conhece pessoalmente. Além disso, certifique-se de manter contato e cuidar muito bem desses seus mentores.

Encontrei um dos meus maiores mentores em um jantar com brasileiros no Vale do Silício, no qual conversamos por apenas três minutos. Nossa conexão poderia ter terminado ali. Mas, felizmente, nós trocamos *e-mails* e decidimos reunir-nos novamente. Um ano depois, temos a amizade mais incrível que eu poderia esperar e um enorme respeito e admiração pelo outro.

Os conselhos que esse mentor me proporcionou fizeram-me crescer muito como empreendedora, como líder e como pessoa. Nós falamos sobre como contratar e motivar uma equipe, como construir confiança com outras pessoas, como adicionar mais equilíbrio às nossas vidas, como lidar com a mídia, como levantar dinheiro, como se manter fiel aos seus valores e muito mais. Nós também falamos muito sobre os erros do passado e o que pode ser feito para evitá-los ou minimizá-los. Se eu tiver qualquer dúvida, eu sei que posso ligar para esse mentor e amigo a qualquer momento.

“

é crucial que os
empreendedores
mais experientes
estejam
disponíveis para
orientar a nova
geração

O Brasil está construindo seu ecossistema empreendedor e é crucial que os empreendedores mais experientes estejam disponíveis para orientar a nova geração. Receber conselhos honestos de pessoas que já tiveram mais prática fez toda a diferença para mim. Procure pessoas que alguns anos atrás vivenciaram algo parecido com a sua vida atual. Há grandes chances de que elas façam toda a diferença para você também.



9 Seja acelerado, mas tenha paciência

O Vale do Silício está cheio de *startups* de tecnologia, muitas delas em mercados de alto potencial. Algumas empresas podem ter certas vantagens, tais como patentes ou uma grande base de usuários, mas a concorrência está em todo lugar. Várias companhias lançam seus produtos e rapidamente descobrem que outras *startups* estão tentando resolver exatamente o mesmo problema.

É possível montar uma *startup* em seu próprio apartamento atualmente, então o tempo se torna um dos fatores mais importantes. Você precisa mover-se rapidamente. No entanto, a direção para a qual você está movendo-se também é muito importante. É absolutamente normal ter falhas ao longo do caminho, mas as lições aprendidas com esses erros precisam acelerar a sua empresa no sentido positivo. Não é bom mover-se constantemente a 1.000 km/h em direção ao fracasso.

“
ao montar a
sua companhia,
você precisa
de paciência
para validar o
seu mercado e
produto

Por outro lado, ao montar a sua companhia, você precisa de paciência para validar o seu mercado e produto. As empresas que têm sucesso não são aquelas que criam rapidamente o produto que têm em mente. As empresas

que têm sucesso são aquelas que aprendem o mais rapidamente possível. Essas empresas montam um ciclo de *feedback* que usam para validar suas suposições e voam por meio desse ciclo. Muitas vezes, são necessárias várias tentativas até encontrar um produto que os clientes realmente queiram. O segredo é aprender rapidamente com cada tentativa e continuar seguindo em frente.

No método da *Lean Startup*, esse *feedback* é chamado de Construir-Medir-Aprender. Por exemplo, a *Zappos* é a maior loja de vendas de sapatos *online* do mundo. Quando eles começaram, tinham uma grande hipótese: os consumidores querem comprar sapatos *online*. A suposição poderia estar certa ou errada, eles precisavam testá-la. Não havia sentido construir toda a infraestrutura para receber sapatos de milhares de lojas, aceitar diferentes métodos de pagamento e fazer parcerias com marcas antes de validar essa hipótese.

Então, os fundadores da *Zappos* construíram um *site* simples, que oferecia alguns tipos de sapatos *online*. As pessoas poderiam escolher os sapatos que queriam, mas, na verdade, não havia tecnologia alguma para ajudar com a compra e a entrega daqueles sapatos. Os fundadores estavam fazendo o trabalho da tecnologia. Quando alguém fazia um pedido, eles compravam os sapatos em lojas físicas e enviavam ao consumidor pelo correio. Ao fazer isso, eles puderam *medir* quantos visitantes se convertiam em compradores e eles *aprenderam* que este número era atraente. Só então eles decidiram construir a tecnologia e infraestrutura necessária para ter um produto escalável.

Além de ter paciência ao validar o seu produto, você também precisa ser extremamente paciente ao montar

a sua equipe inicial. Pode demorar um bom tempo até encontrar o sócio ideal e contratar seus primeiros funcionários. Não se apresse. Se você quiser acelerar o processo, dedique mais tempo à procura dessas pessoas. Nunca contrate alguém abaixo dos seus padrões só porque você está tentando mover-se mais rapidamente.

Finalmente, como empreendedor você terá que enfrentar muitas perguntas para as quais você não saberá a resposta correta. Se você ficar atrasando tomar decisões até que tenha mais informações, você provavelmente nunca responderá a essas perguntas. Muitas vezes você precisará confiar nos seus instintos e decidir dentro de



Muitas vezes você vai precisar confiar nos seus instintos, e decidir dentro de circunstâncias muito incertas

circunstâncias muito incertas.

Ser acelerado é crucial para o sucesso de uma *startup*, mas você precisa certificar-se que, no total, está movendo-se em uma direção positiva. Mesmo seus fracassos devem ensinar-lhe lições que o ajudam a se mover para o caminho do sucesso. Tenha paciência e analise as suas hipóteses. Isso aumentará as chances de sua empresa dar certo.

10 Acostume-se a aprender com seus erros

Administrar uma *startup* é difícil. Há uma lista interminável de coisas que podem dar errado: sua marca pode não alavancar, você pode não prestar atenção em alguns requisitos legais, pode contratar as pessoas erradas, pode gastar muito em *marketing*, pode cobrar muito pouco, pode lançar seu produto muito cedo...



Administrar uma *startup* é difícil. Há uma lista interminável de coisas que podem dar errado.

Outros tópicos abordados neste livro podem ajudá-lo a evitar alguns erros. Por exemplo, um mentor pode ajudá-lo com o conselho certo para iluminá-lo em uma hora crucial. Além disso, testar suas hipóteses de forma metódica pode minimizar o risco de construir algo que ninguém quer.

No entanto, mesmo as pessoas mais trabalhadoras e inteligentes ainda cometem vários erros. Aliás, em geral, as únicas pessoas que não cometem erros são

aquelas que não estão correndo riscos suficientes. Como empreendedor, você terá que aprender a lidar com alguns fracassos.

Muitos fundadores de sucesso são capazes de aprender rapidamente com os erros. Esta é a chave. Quando você tem verdadeira paixão por aquilo que está fazendo, não deixa as falhas o derrotarem. Você aprende com elas. Você sabe que está correndo em direção a um objetivo maior, que é a criação de um negócio que ajudará a vida de muitas outras pessoas. E você tem a determinação e a atitude positiva necessárias para continuar a aprender e manter sua equipe motivada.

Os erros podem ser tão sutis que você pode até não reparar em alguns deles. Por exemplo, você pode estar sempre com pressa e nunca parar para ouvir novas ideias. Certifique-se de prestar atenção às suas próprias ações, assim como às ações de outras pessoas, e pense muito sobre como você pode fazer as coisas melhorarem. Não subestime o valor de refletir sobre seu comportamento. Eu acredito tanto no valor do autoconhecimento e do *feedback* construtivo que tenho um documento que uso para elaborar como eu posso melhorar, dia após dia.

Além disso, um bom empreendedor trabalha muito para ter certeza de que sua equipe toda está crescendo. Para evitar problemas que aparecem do nada, é muito importante ter uma comunicação aberta com seu time. Na Google, algumas pessoas gostavam de dizer que “é melhor pedir perdão do que pedir permissão”. Embora isso funcione muito bem para algumas situações (especialmente aquelas nas quais suas ações não causam nenhum grande dano), ela não se aplica a alguns outros casos. Um diálogo aberto

pode ser extremamente útil para evitar desentendimentos. Enquanto estiver criando a sua empresa, você provavelmente irá cometer erros mais frequentemente do que deseja. Contanto que você esteja aprendendo com eles e rapidamente aplicando essas lições para acelerar a sua companhia, estará no caminho certo. Não deixe os erros o derrotar. Derrote-os. Tudo que você precisa é uma mente aberta e faminta para aprender e a determinação para ser melhor e melhor a cada momento.



11

Encontre as suas paixões

Se eu tivesse que escolher o que mais me ajudou ao longo da minha vida, seria ter paixão pelas coisas que faço. É difícil explicar em palavras o que é paixão, pois é algo que você sente no fundo do seu coração. Quando você está apaixonado pelo que faz, de repente tem uma energia infinita para trabalhar dia e noite. É um sentimento um tanto quanto mágico.

Se você não sabe quais são as suas paixões, passe um tempo tentando encontrá-las. Pode demorar um pouco, mas o processo de descoberta vale totalmente a pena. É uma ótima maneira de aprender mais sobre si mesmo.

Você pode começar a busca de uma maneira simples: foque em temas mais amplos, tais como viagens, música, finanças, livros e ciência da computação. Alguns destes farão sentido para você. Então pense em tópicos mais específicos. Por exemplo, se você gosta de finanças, mergulhe nesse tema e tente entender o que te interessa sobre finanças. Além disso, a pergunta “O que importa para mim?” pode ser de grande ajuda. Quais são as atividades que você gosta? Quais são as coisas que você

aprecia? Quem são as pessoas que te inspiram e por quê?

Além de estar atento ao que importa para você, esteja aberto a novas experiências. Você nunca sabe quando descobrirá uma nova paixão. Empreendedorismo e música são duas das minhas maiores paixões e só aprendi isso na faculdade, quando estava fazendo matérias opcionais. Nunca pare de explorar.



Além de estar atento ao que importa para você, esteja aberto a novas experiências. Você nunca sabe quando descobrirá uma nova paixão.

Quando você encontrar sua paixão, você saberá quase que instantaneamente. Você sentirá algo especial. Você irá surpreender-se com o quanto consegue produzir. Por exemplo, eu amo o fato de que, em algumas semanas, milhões de pessoas terão acesso a este livro. Isso enche meu coração de felicidade. É por isso que eu não me importo com o fato de que agora são quatro horas da madrugada e continuo escrevendo. Essa energia vem do fato que eu estou fazendo algo que amo. Mas nem sempre esse clique é instantâneo. Às vezes, a paixão cresce lentamente, então tenha paciência nessa busca.

O Vale do Silício tem alguns empresários extremamente apaixonados pelo que fazem. Talvez, esta seja uma das razões pelas quais é o berço de tantas empresas. As *startups* exigem muito trabalho. Muitas vezes, você precisa despejar toda a sua energia na sua *startup*. Constantemente, você passará o dia todo com a sua equipe, tentando aprender o máximo que puder sobre



A paixão lhe dá coragem para sair de sua zona de conforto e desvendar terrenos desconhecidos.

vários tópicos. A paixão mantém você focado em sua missão de longo prazo e também torna o trabalho divertido. A paixão lhe dá coragem para sair de sua zona de conforto e desvendar terrenos desconhecidos.

Alguns empreendedores são muito apegados às suas ideias. Em geral, isso é ótimo, mas, muitas vezes, as ideias e os produtos mudam durante o curso de uma empresa. Os empreendedores devem esforçar-se para serem apaixonados pela resolução de uma necessidade. Desta forma, se o método original não obtiver êxito, poderão adaptar-se facilmente e continuar trabalhando arduamente em uma nova maneira de solucionar o problema.

Paixão é uma das coisas que realmente fazem você dar o melhor de si. Quando encontrar a sua, entenderá muito melhor quem você é e será capaz de trabalhar no que realmente importa para você. Ser capaz de se concentrar em suas paixões é um sentimento incrivelmente maravilhoso. Certifique-se de senti-lo.

12 O poder do *networking*

Eu amo conhecer novas pessoas. Fico espantada com o quanto é possível aprender com praticamente qualquer conversa e isso é suficiente para me fazer passar horas e horas conectando com pessoas. Essa é minha razão principal, mas existem centenas de outras razões pelas quais você deve dar atenção a *networking*.

O *networking* está no coração do Vale do Silício e é responsável por grande parte do que a região é hoje. Ser bom em conectar pessoas pode ajudá-lo a encontrar um parceiro de negócios, um mentor e um advogado. Pode ajudá-lo a levantar capital, divulgar a sua empresa e muito mais. Enfim, o Vale do Silício é centrado nas pessoas, então faz sentido que se dê tanta importância ao *networking*. Para entender isso melhor, aqui está uma breve



O *networking* está no coração do Vale do Silício e é responsável por grande parte do que a região é hoje.

descrição dos personagens que você encontrará no cenário empreendedor do Vale do Silício.

Empreendedores de todo o mundo vêm para o Vale do Silício para compartilhar suas ideias, obter *feedback* e criar empresas. Em geral, eles são criativos, trabalhadores, apaixonados e vitrificados em inovação e tecnologia.

Investidores com acesso ao capital procuram pessoas brilhantes, boas ideias e grandes mercados para investirem. Eles estão em uma constante jornada para encontrar empreendedores que possam executar ideias e criar produtos que têm o potencial de mudar o mundo.

Pessoas afiadíssimas em tecnologia e negócios também estão presentes, atraídas por empolgantes oportunidades de emprego. Elas querem trabalhar em empresas que lhes deem a liberdade de ter o máximo de impacto possível. Muitas vezes, essas pessoas dão mais valor às participações que possuem na empresa do que aos salários.

A mágica acontece quando essas pessoas se conectam. É por isso que o *networking* é tão importante. O Vale do Silício tem eventos e mais eventos a cada dia. Se você selecionar aqueles que são bons para você, há muita coisa que poderá aprender. Mas o *networking* não consiste apenas em ir a eventos. Você também pode conhecer várias pessoas de outras maneiras, como, por exemplo, através de apresentações de amigos em comum.

Encontrei um dos meus grandes mentores ao conhecer pessoas novas em um jantar. Além disso, também encontrei alguns dos meus sócios através de *networking*.

“
através de
networking
você pode
alcançar pessoas
que estão a
muitos graus de
separação e criar
oportunidades
incríveis.

Um sócio foi-me apresentado por este mesmo mentor que conheci no jantar brasileiro. Um outro estava a algumas conexões de distância - o fundador da *startup* na qual trabalhei anteriormente, a Ooyala, apresentou-me ao seu amigo de faculdade (quem também se tornou um mentor sensacional), quem me apresentou ao seu amigo de escola, quem me apresentou a esse outro sócio. Como você pode ver, através de *networking* você pode alcançar pessoas que estão a muitos graus de separação e criar oportunidades incríveis.

É claro que nem todo mundo se encaixa em um dos três grupos acima e fazer essa mágica de conexões acontecer às vezes pode ser muito difícil. Além disso, a competição é muito intensa no Vale. Como empreendedor, você estará competindo com milhares de outros empreendedores para conseguir financiamento e talento. Você deve aproveitar essa cultura aberta para mostrar aos outros como você terá sucesso e porque eles têm que fazer parte de sua equipe. Não subestime o poder do *networking*.



13 Esqueça o *glamour*

É interessante pensar como a Microsoft, Facebook, Google, Apple e muitas outras empresas, que hoje são altamente influentes, começaram. Na maioria das vezes, tudo começou com uma equipe e uma visão. É fascinante como um grupo de pessoas apaixonadas pelo que faz pode transformar ideias em produtos que acabam por mudar o mundo para sempre.

“É fascinante como um grupo de pessoas apaixonadas pelo que faz pode transformar idéias em produtos que acabam por mudar o mundo para sempre.

Eu amo o fato de que podemos criar produtos com o potencial de tocar bilhões de pessoas. Às vezes, eu passo horas e horas refletindo como minhas ideias podem evoluir ao longo dos próximos meses, anos e até mesmo décadas. Eu adoro sonhar grande. Quando faço isso, sinto-me com super poderes para tornar o mundo um lugar melhor.

Mesmo que estas idealizações possam tornar-se realidade

em algum momento, isso não acontecerá da noite para o dia. Começar uma empresa consome muito tempo e você precisará executar muito bem o seu trabalho para ter a chance de obter sucesso. Há muitas e muitas coisas que precisam ser feitas todos os dias e fazê-las na hora certa é crucial. Você terá que pôr a mão na massa o tempo todo.

Algumas pessoas pensam que abrir uma empresa é algo glamuroso. Desculpe desapontá-lo: não é. Você geralmente estará dormindo menos do que pensou ser humanamente possível, comendo miojo para o almoço e jantar e passando mais tempo no escritório do que em qualquer outro lugar. No entanto, essa também pode ser a melhor época da sua vida, especialmente se você estiver dedicando-se à construção de algo com o que realmente se importa.

Os empresários mais bem-sucedidos nunca pensam no sucesso como um trampolim para outros projetos. Sua empresa é sua vida. Eles têm sucesso porque são extremamente apaixonados pelos problemas que estão tentando resolver, não porque querem o *glamour* que talvez venha com o sucesso.



Muitos dos empresários mais bem sucedidos nunca pensaram no sucesso como um trampolim para outros projetos. Sua empresa era a sua vida.

Antes de entrar de cabeça neste mundo de *startups*, saiba que o sonho virá com muito, muito, muito trabalho. No meu caso, eu aproveitei cada segundo da minha jornada empreendedora até agora e continuo tentando melhorar

a cada dia. Sem *glamour*, mas me divertindo ao extremo.
Eu não trocaria esta vida por nada. Um dos melhores
sentimentos que existe vem com fazer algo que você ama.

14 Pequenas coisas que fazem a diferença

Construir uma empresa é uma experiência incrível, mas consome muita energia e muito tempo. Constantemente, você terá que fazer coisas que nunca fez antes e desejará que soubesse um pouquinho mais sobre certos tópicos. Além disso, haverá dias em que o universo parecerá estar contra você. E haverá momentos em que tudo que você sentirá é *muito, muito, muito* cansaço. Tudo isso é normal e acontece com as melhores pessoas.

Ao longo dos anos, eu encontrei algumas coisinhas que têm um efeito imediato em mim. Elas realmente me animam e funcionam como um novo tanque cheio de gasolina para o trabalho. Elas me fazem sorrir e rapidamente me concentrar em meus objetivos de novo. No meu caso, essas coisas incluem uma canção, uma propaganda e um pensamento.

A música *Don't Stop Me Now*, do Queen, me faz sentir coisas incríveis toda vez que a escuto. Não só me traz uma completa paz de espírito, mas, ao mesmo tempo, me faz acreditar que eu posso me mover na velocidade da luz. Fico com vontade de saltar da minha cadeira, dançar e cantar junto com a canção (o que eu faço muitas vezes). Eu

gosto de ouvir essa música quando estou em uma batalha contra o relógio tentando terminar alguns prazos. A música funciona como um encanto nessas situações. Se estiver curioso para ouvi-la, você pode escutá-la [aqui](#).

A campanha publicitária da Apple de 1997, *Think Different*, me inspira a continuar pensando grande e nunca me esquecer que cada um de nós tem o poder de mudar o mundo. Se você ainda não assistiu a este anúncio, vale a pena dar uma [olhadinha](#).

Outra coisa que me dá energia é ouvir o *feedback* dos clientes. Eu amo ler até mesmo os comentários mais duros. Ver que pessoas estão dedicando um pouco de seu tempo para ajudar a criar um produto melhor é sensacional e me faz querer trabalhar o máximo possível para oferecer aos clientes uma boa experiência.



Ver que pessoas estão dedicando um pouco de seu tempo para ajudar a criar um produto melhor é sensacional.

Por último, há um pensamento que imediatamente faz tudo ficar bem. Eu acredito piamente que tudo é possível, mas entrar no MIT era um sonho extremamente improvável para mim, por muitas razões. Um dos momentos mais felizes da minha vida foi quando eu abri a minha carta de admissão e li que o sonho tinha se tornado realidade. Só de pensar naquele momento eu recarrego a minha energia.

Em sua aventura empreendedora, a paixão irá ajudá-lo a se concentrar e trabalhar muito. Mas, como ser humano, de

vez em quando você pode ter alguns momentos difíceis. Encontre as pequenas coisas que te energizam. Essas coisas, muitas vezes extremamente simples, podem acabar fazendo uma enorme diferença em quanto você produz a cada dia. Tempos difíceis, de repente, não parecerão tão difíceis.



Encontre as pequenas coisas que te energizam. Essas coisas, muitas vezes extremamente simples, podem acabar fazendo uma enorme diferença em quanto você produz a cada dia.



15 O maior de todos os erros

O potencial humano é absolutamente incrível. Com paixão, determinação e iniciativa, é possível fazer qualquer sonho acontecer. Mas, infelizmente, muitas pessoas pensam de maneira diferente. Não deixe que essas pessoas o desencoraje.



Com paixão, determinação e iniciativa, é possível fazer qualquer sonho acontecer.

Ao longo da minha jornada, ouvi centenas de pessoas me dizerem para desistir de várias coisas. Se eu tivesse prestado atenção nelas, teria perdido as melhores oportunidades da minha vida. Algumas dessas pessoas tinham preocupações muito válidas. Umas se preocupavam com o fato de que eu estava prestes a dar passos maiores que minhas pernas. Outras se preocupavam com o fato de que eu estava assumindo riscos demais.

Na maioria das vezes, no entanto, eu não estava mergulhando cegamente em meus sonhos. Estava assumindo riscos calculados. Mesmo que meu coração geralmente fale

mais alto que todo o resto, eu sempre tento avaliar cuidadosamente as minhas opções. De qualquer maneira, no final, não há nada pior do que não tentar. O maior risco é aceitar um “não” como resposta, quando o “sim” é uma possibilidade.



O maior risco é aceitar “não” como resposta quando o “sim” é uma possibilidade.

Quando você toma iniciativas para seguir os seus sonhos, algumas coisas funcionarão e outras não. Não tenha medo de dar errado. Errar faz parte da vida. Se você não está errando, é porque não está esforçando-se o bastante e não está tentando ultrapassar os seus limites. Eu tenho uma regra simples: contanto que eu tenha tentado o meu melhor, eu não me arrependo se algo não dá certo.



Não tenha medo de dar errado. Errar faz parte da vida

Por exemplo, digamos que você esteja participando de uma competição de planos de negócios e realmente quer ganhar o prêmio de melhor companhia. O pior que pode acontecer é você não participar da competição. Neste caso, com certeza você não terá chances de ganhar. Outra opção é participar do concurso, mas não se dedicar e fazer tudo de qualquer jeito. Isto é uma pena. Você deve sempre se esforçar para fazer o seu melhor. Agora, digamos que você sabe que tentou o seu melhor e aprendeu muito ao longo da competição. Para mim, independentemente do resultado, você é um vencedor. Para seguir as suas paixões, você terá que ser muito

determinado a tentar o seu melhor. Às vezes, porém, mesmo o seu melhor pode não ser suficiente. Não há problemas, contanto que você possa aprender e continuar crescendo. O maior erro de todos é acomodar-se e não correr riscos.

16 Saia da sua zona de conforto

As pessoas geralmente adoram comodidade, o que os faz continuar a viver a vida do mesmo jeito, dia após dia. Muitas pessoas evitam mudanças, e se apegam a seus hábitos diários, sempre fugindo do desconhecido. No entanto, ao fazer isso, elas acabam fechando as portas para aventuras emocionantes.

Começar uma empresa requer que você faça uma grande mudança em sua vida, e mergulhe em uma experiência impressionante, cheia de coisas que você não conhece. Você acertará algumas coisas e errará outras. Não se preocupe: contanto que você esteja realmente interessado em aprender e fazer as coisas acontecerem, você terá a melhor época da sua vida.

Para administrar a sua empresa, você terá que correr riscos. As decisões que você tomar pode influenciar a vida de todos os seus funcionários e clientes. Você precisa trabalhar o quanto for possível para aprender tudo que puder antes de tomar uma decisão. Mas na maioria das vezes você terá que decidir várias coisas diante de incertezas enormes. Isso é parte de ser um empreendedor.

Sair da sua zona de conforto é muito mais fácil do que você imagina. Comece por sair por aí para conhecer pessoas novas. Repare nas diferentes maneiras como as pessoas vivem suas vidas. A zona de conforto delas pode ser completamente diferente da sua. Faça amigos e com eles faça coisas que você nunca tenha feito antes.



Sair da sua zona de conforto é muito mais fácil do que você imagina.

Não tenha medo de viver o momento. Aceite que você não pode saber ou ter tudo, então não seja excessivamente preocupado com o que os outros vão pensar. Faça umas bobearas de vez em quando. Mande mensagens para pessoas que talvez nunca responderão para você. Cante em público. Viaje com os amigos para lugares desconhecidos. As pessoas mais carismáticas que eu conheço não têm medo de serem espontâneas. Pelo contrário, elas têm medo de perder uma boa oportunidade.

Quando você sai da sua zona de conforto, você vê que as possibilidades são infinitas. Você entende que nada é impossível de se conseguir, e de repente tem a coragem de tomar as medidas necessárias para atingir cada um dos seus sonhos, mesmo que isso requeira que você enfrente seus medos. No começo é difícil e você pode querer voltar aos seus hábitos de costume. Mas depois que você passa dessa fase, sentirá uma sensação incrível. Pratique sair da sua zona de conforto hoje mesmo.



Você vê que as possibilidades são infinitas quando sai da sua zona de conforto

17 Impressione o mundo com a sua iniciativa

Iniciativa é uma das características mais poderosas que você pode ter. Se pararmos para observar, geralmente há alguém gerando trabalho para nós. Sejam nossos professores, sejam nossos pais, sejam nossos patrões, quase sempre há pessoas nos passando tarefas para terminar.



Iniciativa é uma das características mais poderosas que você pode ter.

É ótimo conseguir tudo o que os outros esperam de você. Mas é sensacional quando você vai completamente além das expectativas. A melhor maneira de surpreender as pessoas é tendo iniciativa. Não tenha medo de pensar de modo diferente ou iniciar seus próprios projetos. Comece agora, não espere até alguém lhe pedir algo.

Tente sempre estar um passo à frente. Não siga regras quando se trata de conquistas. Todos os seus amigos procuram emprego quando estão no seu terceiro ano de faculdade? Encontre um trabalho no primeiro ano. Você ama guitarra e

seu professor de música espera que você toque uma hora por dia? Toque muito mais. Todo mundo começa a se preparar para os vestibulares alguns meses antes da prova? Comece a praticar anos antes. As pessoas são promovidas a cada dois anos em sua empresa? Faça um trabalho fenomenal e seja promovido mais rapidamente.

Às vezes não dará certo, mas ter a iniciativa de seguir em direção a algumas dessas metas é a parte mais difícil. Depois de começar, sempre se esforce para fazer o seu melhor.

Constantemente, seus objetivos também dependerão de outras pessoas. Vamos supor que você esteja vivendo algumas situações difíceis no trabalho. Se você achar que algo não está indo bem, converse. Mas, não basta reclamar. Pense em soluções para os problemas. Se vier preparado para melhorar a situação de todos, você será muito respeitado e começará a construir uma reputação muito boa.

Você é capaz de coisas que nem sabe. Faça uma lista de algumas de suas metas para o ano. Se você tiver iniciativa, provavelmente poderá alcançar cada uma delas. Surpresas são boas também, mas a sensação de ter controle sobre sua vida é simplesmente inacreditável. Imagine que a cada ano você pode completar tudo que sonhou. Com iniciativa, isso pode tornar-se uma realidade.

Todos os dias você toma decisões que refletem na qualidade das coisas que você faz. Pare e preste atenção às pequenas e às grandes mudanças que você pode fazer para ser melhor a cada dia. Pense em como você pode usar a iniciativa para ir além das expectativas. No final, poderá até mesmo surpreender a si mesmo.

18 Surpreenda-se com o talento que existe nesse mundo

No final de 2011, eu tive a ideia de escrever um livro contando algumas das lições que aprendi nesses últimos anos. Porém, eu temia que não teria tempo para fazer esse projeto acontecer. Isso quase fez com que eu não desse o primeiro passo em direção a criação desse livro.



É impressionante como dar o primeiro passo em direção a uma meta faz toda a diferença.

É impressionante como dar o primeiro passo em direção a uma meta faz toda a diferença. Com foco, boa-vontade, animação e planejamento, qualquer meta se torna muito mais atingível. A criação desse livro é um exemplo. Mesmo sendo a primeira vez que publico algo do gênero, o processo acabou sendo natural, prazeroso e rápido. Isso apenas foi possível porque aprendi o poder de simplificar e, acima de tudo, porque pessoas maravilhosas resolveram me ajudar.

Não tenha medo de simplificar: complexidade pode travar projetos. Por exemplo, eu decidi primeiramente distribuir esse livro *online*. Isso elimina vários componentes complexos de logística, como onde imprimir as cópias e como distribuí-las por todo o Brasil. Ao torná-lo disponível *online*, automaticamente milhões de pessoas pelo mundo a fora podem acessá-lo.

Outro componente que simplifiquei foi o preço. A meta com esse livro é alcançar o máximo número de pessoas interessadas em empreendedorismo. Então resolvi eliminar qualquer complexidade relacionada à pagamentos e distribuí-lo gratuitamente.

Mas o que realmente tornou esse projeto possível foi trabalho em equipe. Eu tive a honra de ter a agência brasileira *Yeah!* do meu lado e durante o processo me surpreendi com o quanto talento existe nesse mundo. A equipe me deixou cada dia mais boquiaberta, a ponto de eu quase deslocar a minha mandíbula.

Eu comecei a escrever esse livro no finalzinho de 2011, mas já faz anos que penso em como alguns aprendizados têm mudado minha vida. Inicialmente, deixei minha mente jorrar todos os pensamentos que eu tinha ao redor de empreendedorismo e depois adicionei estrutura às páginas e mais páginas que tinha escrito. No começo de Fevereiro, o conteúdo estava praticamente pronto.

Mas conteúdo era apenas uma parte do trabalho. Para mim, os detalhes importam e eu queria criar um livro que fosse confortável de ler. A equipe *Yeah!* ultrapassou todas as expectativas nesse quesito. Ainda mais interessante, para mim, foi perceber que a equipe tem uma filosofia

de trabalho extremamente alinhada com as ideias que exponho nesse livro. Isso mostra que, independente de eu ter aprendido várias dessas lições no Vale do Silício, elas se aplicam a qualquer geografia. A agência Yeah!, por exemplo, fica em Curitiba.

Eu não tenho palavras para descrever o quanto essa equipe de Curitiba me surpreendeu. Em poucos dias, eles criaram um detalhado projeto gráfico, incluindo até mesmo várias opções de capas e uma dezena de ilustrações para acompanhar os capítulos, tudo com extrema qualidade e atenção aos detalhes. De iniciativa a determinação, de criatividade a paixão, eles têm todas as características necessárias para fazer qualquer projeto acontecer.



há uma quantidade absurda de talento nesse mundo

Durante os meses que trabalhei nesse livro, eu também aprendi uma lição que mudará a minha vida para sempre: há uma quantidade absurda de talento nesse mundo. As pessoas têm um potencial gigantesco e, se você procurar, vai se surpreender com o que elas são capazes de criar. E, quando isso acontecer, você sentirá a mesma alegria e esperança em relação a um mundo melhor que eu estou sentindo.

Eu mal posso esperar para ver o que vocês criarão nos próximos anos e espero que esse livro seja uma boa ferramenta para ter ao seu lado nessa jornada. Surpreendam o mundo com o seu talento e trabalho!



“ Tudo é possível se
você se dedicar de
cabeça e coração. ”

boo-box

Publicidade que cabe no seu bolso

Diz o ditado que o que não é visto, não é lembrado. Essa regra também vale para startups. Ao decidir empreender, você não pode esquecer que além de desenvolver seu produto e administrar seu negócio, você deve também investir em marketing.

Para isso, uma grande aliada da sua empresa pode ser a boo-box, que conta com um sistema de self-service para a contratação de anúncios em sites e blogs e tweets patrocinados, além de pacotes especiais para startups. A empresa atinge 100% da audiência brasileira de internet, o mesmo alcance de uma mídia de massa, mas por meio de conteúdo especializado.

No self-service da boo-box, você define o valor que quer investir, visualiza os resultados possíveis para cada investimento e configura sua campanha em poucos minutos. Com ele você pode segmentar a veiculação de seus anúncios de acordo com a localização e perfil de seu público-alvo e até mesmo criar as peças da campanha. É uma ferramenta de baixo custo, com alto poder de segmentação e liberdade criativa.

A boo-box também tem pacotes especiais para startups, planos que combinam anúncios em sites e blogs e tweets patrocinados e tem um custo mais acessível, ideal para quem está empreendendo.

Para conhecer mais ou criar uma campanha no self-service, é só visitar <http://boo-box.com/anuncie>. Já para conhecer os pacotes para startups, basta acessar <http://boo-box.com/startups/pt>.

Sobre a autora: Bel Pesce



Nascida e criada em uma família simples de São Paulo, Bel estudou no renomado Massachusetts Institute of Technology (MIT). Durante a faculdade, trabalhou na Microsoft, Google e Deutsche Bank, e terminou vários cursos: Engenharia Elétrica, Ciências da Computação, Administração, Economia e Matemática, além de fazer programas em Liderança e Inovação.

Desde pequena, Bel gosta de criar idéias e começar projetos, e já esteve envolvida com muitas startups. Após se formar, resolveu viver no Vale do Silício, onde se respira empreendedorismo. Liderou três times de engenheiros na companhia americana Ooyala e mais recentemente se juntou ao time fundador da Lemon. Apenas 3 meses após o lançamento, a Lemon já conta com mais de 1 milhão de usuários.

Bel é uma grande defensora de que todos os sonhos são atingíveis e de que a força está dentro de cada um de nós. Sua história possui episódios completamente improváveis e Bel acredita piamente que qualquer pessoa é capaz de alcançar os seus sonhos. Você pode conhecer mais da sua história nesse [vídeo](#) e no seu [site pessoal](#).

Sempre dando o melhor de si, Bel recebeu diversos prêmios no MIT, na Microsoft e na Google, foi finalista de uma série de competições de planos de negócios e é uma [Sandboxer](#) e [TED Fellow](#), dentre muitos outros reconhecimentos.



Para fazer o download deste livro, acesse:

www.ameninadovale.com

Esta obra está licenciada sob Creative Commons - Atribuição - Uso não-comercial - Vedada a criação de obras derivadas 2.5 Brasil.

Você pode:



copiar, distribuir, exhibir e executar a obra.

Sob as seguintes condições:



Atribuição. Você deve dar crédito, indicando o nome do autor e endereço do site onde o livro está disponível para download.



Uso Não-Comercial. Você não pode utilizar esta obra com finalidades comerciais.



Vedada a Criação de Obras Derivadas. Você não pode alterar, transformar ou criar outra obra com base nesta.

Para mais informações, visite:

<http://www.creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/br/>