

<http://www.catarse.me/pt/livrocaianareal>

SLIDES AO JOVEM EMPREENDEDOR

por Ibrahim Cesar

**ESTES SLIDES SÃO
BASEADOS EM FATOS REAIS**

<http://www.catarse.me/pt/livrocaianareal>

CONSELHO #1

NÃO EMPREENDA!

Sério. Se for capaz de não empreender, NÃO empreenda.
É para corajosos, dispostos a ralar muito.
Se quer ficar lendo Hacker News o dia todo e discutindo no
Facebook não recomendo empreender.

QUALQUER COISA QUE QUEIRA

Negócios são uma forma de mudar o mundo. Em nossa sociedade capitalista são o veículo per se de mudança na sociedade. Mas também burocráticos e arriscados.

REALMENTE QUER EMPREENDER?

Seja honesto. Não entre nessa esperando confete (pois não vai ter), não entre nessa esperando glamour (pois não vai ter). Hoje, empreender lembra muito formar uma banda nas décadas anteriores. Tivemos grandes bandas e muitos sucessos, mas um número muito maior de músicos frustrados e bandas de garagem. Só empreenda se não conseguir resistir ao ímpeto empreendedor.

CONSELHO #2
TENHA UM TIME
COMPLEMENTAR

Você vai precisar de sócios. Escolha bem.

TER SÓCIOS É COMO SE CASAR, SÓ QUE SEM SEXO

Isso é o que diz o senso comum. Baseado em meus amigos casados, na verdade ter sócios é *exatamente* igual a um casamento.

DIVERSIDADE E TOLERÂNCIA

Churchill dizia que se duas pessoas tem a mesma opinião em um negócio, uma delas é desnecessária.

Cultive e celebre diversidade.

Diversidade gera atrito.

Tolere.

CONSELHO #3
IDEIAS NÃO VALEM NADA

IDEIAS SÃO MULTIPLICADORES

Grande sacada do Derek Sivers. A diferença vai estar na EXECUÇÃO.

IDEIA TERRÍVEL = -1

IDEIA FRACA = 1

IDEIA MAIS OU MENOS = 5

BOA IDEIA = 10

GRANDE IDEIA = 15

IDEIA BRILHANTE = 20

SEM EXECUÇÃO = \$1

EXECUÇÃO FRACA = \$1.000

EXECUÇÃO MAIS OU MENOS = \$10.000

BOA EXECUÇÃO = \$100.000

GRANDE EXECUÇÃO = \$1.000.000

EXECUÇÃO BRILHANTE = \$10.000.000

Para fazer um negócio você precisa multiplicar os dois.
A ideia mais brilhante, sem execução, vale \$20. a ideia mais brilhante precisa de uma grande execução para valer \$20.000.000.

CONSELHO #4

TRABALHE DURO

SERVIR

Se você quer empreender para não ter chefe e ninguém mandando em você, bem, você começou errado. Empreender é ter centenas de chefes, seus clientes. E diferente de seu chefe que te deve um monte de benefícios, você vai ter centenas de pessoas para agradar que só querem que você entregue o valor que esperam de você. Empreender é servir.

E para servir bem isso exige trabalhar duro.

Vai ter momentos em que vai ter que desistir de algumas coisas para trabalhar em algo.

CONSELHO #5

VOCÊ VAI MENTIR PARA

SI MESMO

Somos todos humanos. Não vamos fingir que somos super-heróis.
Entenda seus defeitos e falhas e FAÇA.

DAN ARIELY
DANIEL KAHNEMAN
STEVEN PINKER

Leia sobre nosso comportamento.
Aprenda como satisfazer os anseios de seus clientes, mas se entenda.
Conheça a ti mesmo.

CONSELHO #6
PROGRAME OU
SEJA PROGRAMADO

SOFTWARE É LEI!

Nos disse Lawrence Lessig. E *software está comendo o mundo!* Muitos negócios estão se tornando digitais, uma parte de seus processos e experiência está sendo através de software, que estendem a nós humanos.

Entender como é criado, como se programa. É vital para entender esse complexo mar que navegamos.

Não importa o quão rudimentar for.

Aprenda código.

SE FOR COMEÇAR: JAVASCRIPT + HTML + CSS

Você não vai estar programando propriamente dito, mas vai estar bem perto disso.

TENHA UM REPERTÓRIO

Estude. Leia sobre gerenciamento de projetos, metodologias ágeis, acompanhe as notícias de frameworks, linguagens e busque saber como as coisas foram construídas.

Aproveite que a roda é open source.

Faça fork de repositórios no GitHub.

Experimente.

CONSELHO #7
FAÇA COISAS QUE AS
PESSOAS QUEIRAM

Um dos mais difíceis de todos justamente por ser o mais "óbvio".

PESSOAS =! VOCÊ

Não seja solipsista. Valide.

Valide de verdade.

Não ouça mentores / gurus.

Um produto não é uma coleção de funcionalidades,
mas um contínuo de fluxos de experiência.

O melhor juiz é o mercado.

A VIDA É CURTA, FAÇA COISAS QUE CRIEM VALOR

Coisas que realmente signifiquem algo.
Experiências significativas.
Valor de verdade.

CONSELHO #8

ENTENDA SEU NEGÓCIO

ALÉM DO CANVAS

Fazer o canvas do Modelo de Negócio é ótimo e agradável aos olhos.
Mas não deixa ninguém mais perto de ter um negócio de verdade.
Faça, itere, mas vá para a rua. Se não só será masturbação intelectual.

TODOS ADORAMOS BRINCAR COM POST-ITS

Criar seu canvas te deixa tão perto de ter um negócio quanto ler sobre sexo te deixa mais próximo de transar. Pode te deixar no clima, ter algumas noções do que fazer mas nenhum pouco de ter qualquer coisa.

CONSELHO #9
FAÇA COISAS QUE
NÃO ESCALAM

SEM BACKEND

Por algumas dezenas de reais é possível contratar serviços pagos e combiná-los com serviços totalmente gratuitos para colocar sua ideia no ar, em pouquíssimo tempo. Não espere seu *(sic)* sistema, sua *(sic)* plataforma ou seu *(sic)* algoritmo estarem prontos. Se você está esperando isso, sua ideia não é a base de tecnologia.
É à base de *bullshit*.

NA UNHA

Fake until you make it.

Cresça seu inventário na unha.

Descubra como validar sua ideia.

Quantos clientes você vai ter no primeiro dia?

1, 3, 5 se tiver sorte? Pense no mínimo que você precisa criar para entregar valor para esse punhado de pessoas.

Construa.

Isso não escala, mas valida sua ideia e diminui o risco de construir algo para o qual você não tem noção de como deveria ser.

Fazer coisas que não te escala te embasam melhor na construção dos sistemas.

CONSELHO #10

CAIA NA REAL

COMO SER UM EMPREENDEDOR

Simple. Declare-se um empreendedor, aja como um empreendedor, empreenda diariamente.

Seja honesto sobre seu progresso, seus sucessos e falhas.

Não se demita de primeira, não venda seu carro sem ter algo sólido e não fique entrando no primeiro edital que aparece na sua frente.

COMO SER UM EMPREENDEDOR II

Leia muitos livros para entrar no clima, artigos no Hacker News, participe de eventos, veja apresentações no SlideShare. Conversar sobre empreendedorismo com não-empresendedores é como conversar com virgens sobre sexo.

Ler e participar de eventos dará um sentimento do que é uma merda e o que pode ser útilmente adaptado para seu estilo próprio. Desenvolva discernimento. Aprenda em quem acreditar e em quem evitar.

COMO SER UM EMPREENDEDOR III

Feche os livros, pare de ir em eventos, pare de dar desculpas e COMECE.

CONSELHO #11
COLABORE COM A
NOSSA CAMPANHA NO
CATARSE

O único motivo pelo qual fiz estes slides para você ;)

LEIA NOSSO LIVRO: CAIA NA REAL

Nele, eu e Raissa Klain Belchior contamos nossas aventuras de empreendedores de primeira viagem. Nós acertamos e erramos muito. Mas aprendemos... e como aprendemos! No livro, narrado do ponto de vista de cada um de nós, te leva a nos acompanhar desde a ideia até o final de nossa startup. Acreditamos que você pode aprender com nossa experiência ou se divertir com nossas trapalhadas e momentos de empreendedorismo.

COLABORE:

<http://www.catarse.me/pt/livrocaianareal>