

Tipos de conteúdo para bombar sua página no Facebook

Você já está cansado de saber que página no Facebook é o grande filão das redes sociais quando o assunto é [marketing digital](#). Porém, se você ainda tem alguma dúvida, eis aqui algumas informações interessantes referentes à plataforma:

- 2,07 bilhões de usuários ativos mensalmente;
- 1,37 bilhão de usuários ativos diariamente;
- 5 novos perfis criados a cada segundo;
- 300 milhões de uploads de fotos por dia;
- 510 mil comentários por minuto;
- 4,75 bilhões de conteúdos compartilhados diariamente.

No Brasil, não é diferente. A população do país é uma das que mais usam as redes sociais: nada menos que 122 milhões de usuários. Apenas no Facebook são mais de 100 milhões de contas ativas, número que coloca os brasileiros na terceira colocação do ranking mundial.

A seguir, veja outros dados relevantes, segundo o [Social Media Trends 2017](#):

- 92,1% das empresas estão nas redes sociais;
- 97,6% delas possuem cadastro no Facebook;
- 74,9% analisam os resultados por meio das métricas.

Sobre este último número, o engajamento é considerado um dos KPIs mais importantes, acompanhado por cerca 73,8% dos negócios.

Essa métrica leva em consideração a interação dos usuários com as postagens. No Facebook, isso representa uma série de ações, como curtidas (e outras reações sociais), comentários, compartilhamentos, cliques no link, visualizações no vídeo etc.

Ela é muito importante, pois qualifica o conteúdo publicado, trazendo informações que podem ser analisadas e consideradas

na estratégia. Inclusive, ela está diretamente relacionada a outro indicador, o alcance.

Já deu pra perceber que uma página no Facebook pode trazer diversas oportunidades para o seu negócio, não é mesmo? Por isso, a seguir, apresentamos os melhores tipos de conteúdo para dar um boost na suas ações na rede social de [Mark Zuckerberg](#).

Perguntas

Quer melhorar os resultados da sua empresa? Você já otimizou o [SEO](#) do seu site para o Google alavancar o seu tráfego? Como foram as suas férias de julho?

Assim como na vida real, as pessoas tendem a responder quando são questionadas. Por isso, é extremamente recomendado que, sempre que possível, você utilize perguntas em sua [fanpage](#).

Tente mantê-las bem sucintas e diretas. Além disso, frases interrogativas cujas respostas possam ser simplesmente “sim” ou “não” geram muitos comentários, assim como questões de múltipla escolha.

Imagens

Quando uma pessoa ouve algo, três dias depois ela se lembra apenas de 10% do que foi dito. Porém, quando tem acesso a imagens, recorda-se de aproximadamente 65% da informação.

Além disso, nas redes sociais, posts com imagens têm 2,3 vezes mais engajamento do que apenas textos.

Tendo isso em vista, não há como fugir: suas postagens devem vir com imagens ilustrativas para complementar a mensagem. Caso contrário, elas podem perder seu potencial de alcance na página no Facebook.

Dicas

É claro que fotos de gatinhos fofos, crianças em situações

engraçadas e referências à cultura pop são fatores que influenciam no número de compartilhamentos.

Mas você já se perguntou se esse tipo de conteúdo é realmente útil para a sua audiência? No fim das contas, é melhor se dedicar a trazer informações realmente relevantes, ou seja, que respondam às dúvidas da sua persona.

Citações

“Escolha um trabalho que ame e não terá que trabalhar nunca”. Tá legal, a frase citada pode até estar um pouco batida. Mas a verdade é que as citações podem gerar bons índices de engajamento nos seus posts.

E não são apenas Caio Fernando de Abreu e Santo Agostinho que fazem sucesso. Dependendo do público, celebridades contemporâneas ou referências do mercado podem, sim, trazer bons resultados.

As lições de grandes mestres inspiram as pessoas e, geralmente, caem muito bem aliadas às imagens.

Vídeos

Não dá pra negar: os vídeos são uma tendência de consumo cada vez mais presente no cotidiano dos usuários. Usuários do Facebook consomem 8 bilhões de vídeos mensalmente, um número de cair o queixo.

Mais: segundo [esta mesma pesquisa](#), em 2019 os vídeos representarão cerca de 80% de todo o tráfego na internet, provando de uma vez por todas que esse é um tipo de mídia que precisa de atenção.

A utilização do conteúdo audiovisual influencia diretamente no engajamento orgânico de fanpages. Possuem alto poder viralizante e atraem a atenção dos usuários de maneira única.

Memes

Você pode até pensar que os memes são apenas brincadeiras (muitas vezes sem graça) que os usuários compartilham na internet. Mas a verdade é que, para negócios, é uma poderosa ferramenta quando utilizada da maneira correta na página no Facebook.

O melhor é que há novos memes surgindo todos os dias.

Tópicos em alta

Muitos profissionais de social media gastam muito tempo planejando calendários editoriais, recolhendo dados sobre melhores horários e dias, observando a concorrência... Enfim, tudo aquilo que se espera de um especialista.

Porém, nem sempre se deve seguir à risca tudo aquilo que foi programado. Isso porque, no ambiente digital, a velocidade de circulação das informações é muito alta.

Por isso, às vezes é preciso surfar na crista da onda. As oportunidades geradas pelos acontecimentos precisam ser analisadas de imediato. Então é muito importante estar atento às notícias, hot topics e assuntos polêmicos do momento.

Ao vivo

Parece que foi ontem, mas o Facebook inseriu a opção de vídeos ao vivo há um bom tempo. E parece ter sido um tiro certo, uma vez que as lives costumam ser mais assistidas do que outras mídias.

Esse é um ótimo meio para atrair o seu público para notificá-los sobre mudanças, tratar mais profundamente sobre um assunto ou transmitir um evento.

O motivo é simples: a interação ao vivo, por meio de comentários, faz com que os consumidores participem ativamente da construção do conteúdo.

Infográficos

Os [infográficos](#) são elementos que mesclam imagens e textos dispostos de uma maneira mais clara, facilitando a compreensão das informações.

Mas você sabia que eles também geram até 3 vezes mais compartilhamentos nas redes sociais?

Graças a isso, esse formato vem ganhando cada dia mais força no ambiente digital. Eles não são usados apenas para revelar dados sobre economia ou marketing, mas muitas vezes têm bons resultados para temas mais triviais.

Concursos, Sorteios e Promoções

Alvo de constantes polêmicas, os recursos de concursos, sorteios e promoções seguem como uma boa ferramenta para conquistar engajamento na página no Facebook.

Existem, inclusive, alguns APIs externos para auxiliar na criação desse tipo de conteúdo. Geralmente, eles envolvem alguma premissa, como o compartilhamento ou a marcação de novas pessoas na publicação.

Links

Como dito no item 3, informações relevantes são sempre bem-vindas para capturar a atenção da sua audiência.

Porém, posts sociais tendem a ser mais sintéticos, já que a concorrência no feed de notícias é bastante intenso. Por isso, é sempre válido inserir links e enviar o usuário para outras fontes, que provavelmente tratarão o tema com maior profundidade.

Essa é uma lição importante: redes sociais e marketing de conteúdo devem ser aliados na busca pelo engajamento. Assim, tanto as métricas de interação quanto o tráfego para o seu website aumentam.

Histórias

A arte de contar histórias, também referida no mundo do marketing como [storytelling](#), pode gerar bons resultados para a sua página corporativa.

Posts sequenciais, cases de sucesso, pequenas histórias cotidianas que acontecem na sua empresa. Tudo isso pode fidelizar o leitor e trazer novas interações para as suas postagens na página no Facebook.

Posts Interativos

O engajamento é uma métrica diretamente influenciada pela interação dos usuários. E há algumas técnicas que ajudam a aumentá-la.

Que tal utilizar um “complete a frase” em seus posts? Ou quem sabe solicitar ao usuário que invente uma legenda para determinada imagem? Use a criatividade a seu favor e estimule a participação da sua audiência!

Facebook Reactions

Foi-se o tempo em que o Facebook permitia apenas curtidas nas postagens. Hoje em dia, além do “like”, temos o “love”, “haha”, “wow”, “sad” e “angry”.

Essa funcionalidade abriu um novo leque de oportunidades, e muitas fanpages utilizam esse recurso para fazer enquetes e pesquisas, servindo também como ferramenta de recolhimento de dados.

Jogos

A [gameificação](#) é usada, cada dia mais, em [planos de marketing](#). É claro que existem diversificadas funções e escalas para tal. Mas é possível aplicá-la até mesmo em posts do Facebook.

Você já viu alguma postagem que desafiasse o usuário? Elas são

muito comuns em páginas de entretenimento, mas também funcionam em outros tipos de negócios.

É possível, por exemplo, pedir para um usuário citar um personagem com a última letra do nome. Ou, talvez, incentivá-lo a resolver uma charada. São muitas as opções. O importante é entender o comportamento da audiência e, assim, criar posts cada vez mais específicos usando a gamificação como aliada.

E então, gostou desse artigo sobre os tipos de conteúdo que mais geram engajamento na página no Facebook? Agora, é aplicá-los na sua rotina e colher os frutos de uma estratégia bem executada.

Ah, e se você quer saber mais sobre como utilizar essa rede social para o marketing, veja também [34 dicas fantásticas para colocar em prática agora mesmo](#).



Esse post foi produzido pela equipe da [Rock Content](#).

5 técnicas de negociação para arquitetos e designers de interiores

Antes de te dar 5 dicas poderosas de técnicas de negociação, que vão te ajudar a vender qualquer ideia ou serviço, tenho que primeiro convidar você para uma reflexão.

Você gosta de ser chamado de vendedor? Você teria orgulho de ser o vendedor da sua empresa?

Se a sua resposta foi **não** para alguma das perguntas acima, infelizmente você precisa parar a leitura aqui, rever alguns

conceitos e depois continuar.

Digo isso, pois **TODOS** nós somos vendedores. Sim. Você também. O tempo todo você vende ideias, precisa convencer clientes, amigos, familiares etc. A vida é vender.

Entretanto, no Brasil, tratamos o termo vendas e vendedor como algo pejorativo.

Por isso, preciso que você abra a sua mente, se considere um vendedor e então você terá melhor proveito das 5 dicas abaixo.

Dica 1: Não é sobre você

“Uma boa ideia não é sobre você parecer inteligente. É sobre fazer as outras pessoas se sentirem inteligentes e especiais”. Esse é um dos grandes erros dos profissionais do mercado. Normalmente as pessoas tendem a julgar o cliente por não entender seu talento, por querer coisas que são “feias”, por não concordarem com o preço, etc.

O que nunca entra em reflexão é que talvez você não tenha conectado a sua mensagem, que talvez você esteve tão preocupado **em se vender** que esqueceu do principal: o projeto é do cliente e não seu.

Para entender melhor a jornada de compra do consumidor, conheça o [Ciclo do Encantamento](#), uma metodologia de 12 etapas para você vender melhor.

Conecte a sua mensagem, customize sua linguagem e entre no mundo do cliente.

Entenda as necessidades dele, pergunte, escute e só depois fale sobre como você irá ajudar.

Nunca use o **“eu”**. Sempre use o **“nós”**.

Aprenda como inspirar pessoas com a metodologia do [Círculo Dourado](#).

Dica 2: Não seja o vendedor

tagarela

Essa dica está diretamente conectada com a primeira. Se você acha que o processo é sobre você, naturalmente você vai ser um vendedor tagarela, que fala o tempo todo, que quer toda hora se sobressair e que, infelizmente, escuta pouco o cliente. Você sabe que um vendedor é inexperiente quando:

- Ele fala demais
- Ele fala só sobre si próprio
- Ele fala só sobre seus produtos ou serviços
- Quando ele tem um discurso mecânico

Aposto que você não gosta de receber ligações de telemarketing de empresas de telefonia móvel, certo?

E se eu te disser que muitas vezes você age igual ou pior?

Pense nisso na próxima vez que você for fazer uma reunião!

[Veja também como usar gatilhos mentais](#) para se conectar melhor com seu cliente.

Dica 3: Use a regra do 80/20

Levando em consideração as duas dicas acima, existe uma forma de você conectar sua mensagem e criar uma conexão com o cliente.

A regra do 80/20 é que você deve escutar por 80% do tempo e falar somente 20%. E quando falar tem que estar conectado com o que o cliente falou para você previamente.

3 tipos de perguntas que você pode usar:

Abertas, não diretivas

- O que você acha de...?
- Como você se sente sobre...?
- Qual seu plano para...?

O objetivo dessas perguntas é entender porque as pessoas se

interessaram por algo, quais são seus desejos, anseios e desafios.

Fechadas, diretivas ou estruturadas

- Você vai falar com fulano ainda hoje?
- Você consegue me dar a resposta até amanhã?
- Você já decidiu se vai fazer o item xxx?

O objetivo dessas perguntas é conseguir compromentimentos e descobrir desacordos.

Reflexivas

- Você me disse que ia falar com seu sócio ontem. Você conversou?
- Ontem você me falou que acreditava em xxx. Alguma coisa mudou?
- Você me disse que...
- De acordo com o que você me falou...

O objetivo dessas perguntas é repetir algo que o seu cliente usou para poder confirmar um fato, afinal ninguém discorda de si próprio.

[Veja 17 dicas de como ter um atendimento memorável](#) ao cliente.

Dica 4: Use o GPCT

O GPCT é uma metodologia muito usada em vendas e que vai te proporcionar um conhecimento grande sobre todas as necessidades do cliente e com isso facilitar a sua negociação e fechamento do projeto.

Goal (Objetivo)

Você precisa entender quais são os objetivos do seu cliente.

Ex: o objetivo dele pode ser querer receber os amigos todo final de semana em casa.

Plan (Plano)

Qual o plano que o seu cliente tem em mente para que o objetivo dele se realize?

Ex: fazer uma nova área de lazer com uma piscina e churrasqueira.

Challenges (Desafios)

Levando em consideração o objetivo e o plano do cliente, qual o desafio que ele acha que pode existir para que tudo ocorra?

Ex: será que vai caber no quintal dele?

Timeline (Tempo)

Agora é uma das partes mais importantes: em quanto tempo ele deseja que isso fique pronto?

Ex: em dois meses para poder comemorar o aniversário dele.

Depois que você coletou todas essas informações ficará muito mais claro para você propor soluções e lidar com objeções, afinal você agora sabe o que o seu cliente quer, como ele quer, quais os desafios e em quanto tempo.

Você deve agora conectar suas soluções e tratar etapa por etapa para que tudo fique claro e que todas as possíveis objeções sejam tratadas e alinhadas.

Veja também como [prospectar ativamente clientes](#).

Dica 5: Faça o cliente ver o futuro positivo e negativo

Você concorda comigo que ninguém quer ter um futuro negativo, certo? Todo mundo quer melhorar e todo mundo espera que o futuro seja melhor que o presente.

Você precisa fazer essa conexão com o seu cliente, pois isso irá te ajudar e muito na hora de fechar um negócio.

Levando em conta as informações da dica 4, segue abaixo um exemplo de como fazer isso:

Conectando com o futuro negativo: Fulano, você me falou que precisa da sua nova área de lazer em dois meses para poder comemorar seu aniversário, pois você deseja reunir mais pessoas na sua casa e com isso ter uma melhor qualidade de vida. Qual seria o impacto se nosso escritório não conseguir entregar em dois meses o projeto?

Nesse momento o cliente vai começar a pensar em tudo que pode dar errado e vai começar a sentir um certo anseio, pois não é isso que ele deseja.

Conectando com o futuro positivo: Fulano, levando em consideração tudo que você me falou, se nosso escritório entregar o projeto no prazo, como será essa sua festa, como você imagina fazer essa inauguração e comemorar seu aniversário?

Agora o cliente tem outro tipo totalmente diferente de sentimento. Ele está sonhando, imaginando todo o momento de felicidade que terá depois do projeto entregue.

É seu papel conectar esses dois momentos sempre que necessário. Se o cliente estiver te enrolando para dar uma resposta, por exemplo, você pode mencionar o futuro negativo, pois quanto mais ele demora menos tempo você tem e isso pode colocar em risco a entrega em dois meses.

E uma vez que você consegue lidar com todas as objeções e conectar o cliente com o futuro positivo, a venda é fechada.

Colocando em prática essas 5 técnicas de negociação

Vender, negociar e técnicas de negociação não se aprende da noite pro dia. Você precisa treinar, estudar e se aperfeiçoar até se tornar um grande vendedor.

As primeiras reuniões serão mais difíceis, mas você irá pegar o jeito aos poucos. O importante é ter o seu estilo, a sua abordagem e ser natural.

E não se iluda, você é sim um vendedor e sem vendas o seu escritório não sobrevive.

Aprenda agora a [estabelecer metas](#) como um bom vendedor!



Esse post foi escrito por Pedro Renan, Gerente de Marketing da [Viva Decora](#), maior portal de decoração, reforma e mobília do Brasil.

De analista a head de marketing, com o Renato Mesquita da Rock Content – Heroes Ep. 15

No décimo quinto episódio do heroes, Nosso convidado é o Renato Mesquita, mais conhecido como Hank. Ele é head de marketing da Rock Content, foi um dos 30 primeiros funcionários a entrar na empresa e trilhou um caminho profissional incrível, de analista a diretor de marketing.



No episódio de hoje vamos ver como o aprendizado pode mudar o rumo da sua carreira, os desafios e preparativos para assumir um cargo de gestão e como é estar no epicentro de uma startup em crescimento acelerado.

Ainda não faz parte do 12min? Experimente 3 dias grátis!

<https://goo.gl/Ehf3SM>

Descubra a Técnica Pomodoro e administre melhor o seu tempo

Como você administra as suas tarefas diárias? Utiliza agenda, lembretes digitais ou alertas no celular? É comum a sensação de, mesmo com tudo agendado, não conseguir cumprir com os compromissos. Sabia que a Técnica Pomodoro pode te ajudar em todas essas atividades?

Se você está se perguntando como é essa fórmula, qual software precisa instalar ou se é necessário ter algum conhecimento específico, nós afirmamos que é bem mais simples do que você imagina.

O segredo está na regularidade. Está em como você se compromete com cada uma das etapas de administração do tempo que mostraremos neste post. Veja como é possível e depois nos conte o que achou!

Um pouco da história

O mundo é feito de distrações. Você pode sentar para trabalhar ou estudar e encontrar uma série de coisas que te levam a mudar de foco. [Vencer a procrastinação e render mais](#) era uma das grandes dificuldades enfrentadas por Francesco Cirillo, que nos anos 80 não conseguia organizar suas atividades no primeiro ano da universidade.

Ele então utilizou um *timer* em forma de tomate que marcava um ciclo de imersão nos estudos por 25 minutos. Nesse intervalo o jovem italiano não realizava nenhuma outra ação a não ser estudar sua disciplina. Ao terminar o tempo, o *timer* emitia um

alerta sonoro, então ele realizava uma pausa.

A regularidade é um dos grandes benefícios do método Pomodoro (“tomate” em italiano). Divulgando a ideia em 1992, Francesco viu sua pequena fórmula de estudos se tornar referência entre outros universitários e empresas no mundo inteiro.

Entendendo a Técnica Pomodoro

Como você percebeu no tópico anterior, a Técnica Pomodoro consiste em realizar um ciclo de atividades sem interrupções ou distrações. Cada ciclo é determinado por um tempo e há um intervalo entre eles. Isso faz com que o cérebro funcione melhor e estimule mais o foco no que está praticando.

Para quem está iniciando a sua administração de tempo, entender que o Método Pomodoro é mais um compromisso com você mesmo é importante para que ele funcione. Saiba que não existe nenhum controle além do seu *timer*. Ninguém vai cobrar ou bloquear suas ações. Mostramos uma técnica que funciona, mas seu controle também é quem faz a mágica acontecer.

A rotina é calculada em cima de uma sequência de administração do tempo.

- Você realizará o trabalho concentrado em uma mesma atividade por 25 minutos;
- Ao final desse timer, fará uma pausa de 5 minutos;
- Após o descanso, iniciará outra atividade de imersão por mais 25 minutos;

Sempre no final de uma rodada de 4 tarefas concluídas, você tirará um descanso de 30 minutos em vez de apenas 5. Isso ajuda o cérebro a descansar mais e energizar-se.

Como iniciar no Método Pomodoro

Hoje já existem alguns sites e aplicativos de celular que ajudam com a Técnica Pomodoro. Você pode tê-los ou utilizar o despertador comum para criar seus ciclos. As atividades também podem ser anotadas em uma agenda ou em dispositivos online,

como o [Google Agenda](#) ou o [Todoist](#).

Para quem está começando e não tem ainda aquele controle e concentração, indicamos fórmulas mais simplistas de seguir com o método Pomodoro.

- Utilize o timer do seu celular ou tenha um despertador sobre sua mesa;

- Compre uma agenda ou bloco de anotações;

- Anote, diariamente, todas as atividades que precisam ser cumpridas e organize-as em prioridades.

- Desligue notificações sonoras do celular, televisão ou qualquer outro eletrônico que o distraia;

- Feche abas de sites que não estejam relacionados com a pesquisa que você faz no momento da atividade;

- Esteja sempre em um local sem muita circulação de pessoas. Caso você aplique a técnica Pomodoro em seu escritório, evite conversas longas e informais durante a sua atividade.

O ideal é fatiar seu tempo de estudo ou de trabalho em blocos de 25 minutos, com imersão total nessa ação. Contudo, sabemos que nem sempre isso é conveniente e uma pausa no meio de uma atividade pode atrapalhar a sua conclusão. Você pode aumentar o tempo do seu pomodoro, mas evite um trabalho de foco com mais de 50 minutos.

Vantagens de utilizar o método Pomodoro

Uma das grandes vantagens da Técnica Pomodoro é conseguir medir a sua produtividade. Utilizando o método de forma digital ou manual, é possível observar quanto tempo você gasta em média para cada tipo de tarefa e descobrir o que mais te distrai enquanto trabalha ou estuda. Por mais que pareça óbvio, você perceberá que o simples ato de escalonar suas atividades é uma das [melhores maneiras de ter mais disciplina e se organizar melhor](#).

O método Pomodoro também fará você organizar melhor seu trabalho. Alguns exemplos de resultados que podemos citar são:

- É possível organizar o mesmo tipo de tarefa para aquele dia de trabalho. Isso faz com que você aumente sua produtividade e poupe seu tempo, já que seu cérebro está realizando ações semelhantes e sequenciais;
- Evitará acumular mais de duas tarefas complexas em sequência ou para o mesmo dia. Além de relaxar mais a mente, você consegue [estabelecer metas mais alcançáveis](#);
- Bloqueia o hábito nocivo de realizar mais de uma atividade ao mesmo tempo;

Otimize o seu tempo de descanso

O seu tempo de descanso também é parte importante para a Técnica Pomodoro funcionar. Ao final de cada ciclo de atividades, evite realizar tarefas como ler e-mails de trabalho, fazer ligações de negócio ou ver vídeos relacionados ao que está fazendo.

O correto é descansar a sua mente! Essas pausas foram feitas para que o seu cérebro “desaqueça” um pouco mais e se renove para uma nova atividade. Se você não descansa de fato em seus intervalos, o método provavelmente não gerará bons resultados no decorrer dos dias.

Indicamos que tome um suco ou um café quentinho, veja o feed de suas redes sociais, assista um vídeo engraçado no Youtube, fale rapidamente com um amigo, coma uma fatia de bolo ou uma fruta, etc. Essas ações, além de serem uma maneira de [diminuir a ansiedade](#), ainda renovam a sua disposição para o dia de atividades e relaxam muito.

Agora conta para nós. O que achou da Técnica Pomodoro e como vai utilizá-la a partir de hoje? Comente!

Você também com certeza vai gostar de aprender algumas técnicas de como [manter o foco no trabalho](#). Indicamos a leitura!

Como ter criatividade: técnicas e inspirações

Você já se sentiu travado criativamente? É provável que sim. Os seres humanos têm idas e vindas do pensamento criativo e é difícil se cobrar nesse sentido. Ainda assim, podemos aplicar técnicas que fazem saber como ter criatividade.

Se você precisa destravar e encontrar seu eu criativo, não deixe de ler as técnicas e inspirações a seguir. São dicas dos maiores criativos do mundo, além de dicas dos livros que temos no 12'.

Compreenda quais são seus momentos de maior criatividade

Para aproveitar a sua criatividade, você precisa saber quando ela está com atividade mais em alta. Para isso, procure anotar os momentos em que se sentiu mais produtivo criativamente e as boas ideias fluíram. Anote o que estava sentindo e fazendo.

Assim, você tem as armas que precisa para despertar a própria criatividade. Já adiantamos que muitas vezes você vai sentir pelo menos uma ideia criativa quando estiver realizando trabalhos repetitivos, como cozinhar, arrumar a horta, correr na esteira, etc. Tenha o celular em mãos nessas horas!

Ao mesmo tempo, pensamentos negativos, auto sabotadores, preocupações e [ansiedade](#) matam as boas ideias. Por isso, essa parte também precisa estar em equilíbrio se você quiser aprender como ter criatividade.

Comece pelo fim

Alguns tipos de projeto podem se beneficiar dessa técnica, que consiste em decidir o resultado que você quer e trabalhar o caminho até lá. Assim, você é capaz de enxergar a situação como um todo, o que ajuda a criar soluções inovadoras.

Em seu livro [Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes](#), Stephen Covey descreve uma técnica de criatividade chamada de “discurso no funeral”. Isso mesmo!

[Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes](#)

Imagine que alguém faz um discurso quando você morrer. Pense no que você gostaria que a pessoa mencionasse, os eventos importantes dos seus anos de vida, quem seria a pessoa.

Escreva esse discurso. Esse é um exercício mais pessoal e até bastante emocional, mas também funciona para projetos menores. Sabendo como quer que seja no final, você passa a trabalhar para esse resultado.

Pense visualmente

Algumas vezes basta uma mudança de perspectiva para aprender como ter criatividade. A maioria das pessoas pensa melhor quando conseguem visualizar o todo.

Um bom exemplo é o Business Model Canvas, que ajuda principalmente startups a criarem seus modelos de negócio. Em um só quadro, é possível visualizar as fontes de renda, clientes, canais, etc.

Você pode aprender mais sobre esse canvas no livro dos autores Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, “[Business Model Generation](#)”.

[Business Model Generation](#)

A estratégia do Walt Disney

Quando pensamos em criatividade, uma das maiores empresas que vêm à mente é a Disney. Conhecido por criar personagens históricos, Walt Disney tem uma técnica de criatividade que pode ajudá-lo a ter boas ideias.

Funciona para defender um produto no mercado em três instâncias: sonhador, realista e crítico.

1 – O sonhador é sobre sonhar, visualizar, inovar, explorar, imaginar, dar ideias que parecem ridículas, espontaneidade, utilizar todos os sentidos, se livrar de limitações.

2 – O realista é sobre estar conectado à realidade, às praticidades e ao que realmente faz aquilo acontecer.

3 – O crítico examina os detalhes, provê feedback construtivo, faz a ideia ser robusta e completa.

A ideia é começar pelo sonhador, passar para o realista e, então, chegar ao crítico. Cada estágio deve ser separado, por isso não critique quando estiver sonhando, por exemplo! É uma ótima forma de trabalhar uma ideia criativa.

Destrave sua criatividade e inovação passo a passo

No livro “The Artist’s Way” (O Jeito do Artista), Julia Cameron descreveu exercícios que são um passo a passo para destravar a sua criatividade ao longo de 12 semanas. Duas das técnicas são as seguintes:

- **As páginas matutinas:** escreva assim que acordar o máximo que conseguir e não revise até o final de 12 semanas.
- **Data do artista:** selecione uma atividade criativa e divertida e faça pelo menos uma vez por semana para exercitar a sua “criança interior”.

SCAMPER

A técnica SCAMPER utiliza verbos para estimular a criatividade e inovação. É um tipo de checklist que ajuda as pessoas a sugerirem boas ideias, tanto para modificações e melhorias em um produto que já existe quanto para a criação de um novo. SCAMPER é um acróstico e cada letra corresponde a um verbo. Veja só:

- S – Substitute (substituir)
- C – Combine (combinar)
- A – Adapt (adaptar)
- M – Modify (modificar)
- P – Put to another use (direcionar para outro uso)
- E – Eliminate (eliminar)
- R – Reverse (reverter)

Refletindo sobre como cada um desses verbos se aplica ao seu produto, você pode ter novas boas ideias e transformá-lo para melhor.

Colaboração

Algumas vezes, trocar boas ideias pode ser o caminho para a criatividade e inovação. Procure trabalhar junto com o seu time para criar. Os processos de design thinking normalmente exigem que o pensamento seja em grupo exatamente porque o fluxo é maior.

Sugestões de leitura sobre como ter criatividade

Se quiser aprofundar nos seus estudos sobre criatividade, sugerimos três livros:

Fora de série (Outliers) – Malcolm Gladwell

Neste livro, Malcolm explica o que é necessário para conseguir um sucesso histórico. Ele pesquisou o histórico das maiores personalidades do mundo, como Bill Gates, os Beatles e Mozart, para analisar os padrões que as fizeram chegar lá.

Para ele, é importante não só saber como essas pessoas são, mas também como elas se relacionam ou relacionavam, quem eram amigos e família, etc. Para ele, nossas relações têm impacto alto na nossa vida.

Se quiser saber como ter criatividade na medida dessas pessoas, não deixe de ler.

[Fora de Série – Outliers](#)

Grit to Great – Robin Kaval e Linda Kaplan Thaler

Essa obra mostra como você não precisa ter talentos naturais para ser bom em algo. A perseverança e o esforço contam muito. Os autores mostram como fazer isso, sem importar a sua idade, área de atuação, classe social ou habilidades inatas.

Se você quer ser excelente em qualquer coisa, escolha essa obra.

[Grit to Great](#)

The War of Art – Steven Pressfield

Você acredita que deve cumprir um propósito em sua vida, mas nunca correu atrás dele? Muitas pessoas passam por isso! Isso acontece porque sua resistência tenta te impedir de alcançar seus objetivos de vida!

Entre muitas outras coisas, o autor nos ensina como as hierarquias podem arruinar sua criatividade, e também conta a história de como Oprah Winfrey criou o talk show mais popular

dos Estados Unidos em apenas alguns meses.

[The War Of Art](#)

Não deixe de ler os microbooks na plataforma do [12minutos!](#) Você ainda pode exercitar a sua criatividade enquanto estiver no trânsito com as nossas versões em áudio. Basta baixar o app!

Como conquistar a independência financeira

Com frequência, vemos em livros e palestras que independência financeira significa ter investimentos que permitam rendimentos suficientes para cobrir todas as nossas despesas, de forma que não precisaria mais trabalhar para sobreviver.

Acredito que esse conceito é incompleto e que conquistar a tão sonhada independência financeira vai muito além de ter uma renda até o final da vida. Penso que a liberdade em relação ao dinheiro é uma simplificação exacerbada, pois, a partir do ponto em que todas as suas ações passam a ser orientadas a essa visão, o seu foco se reduz a apenas “acumular mais dinheiro”.

Ter seu foco orientado para aquilo que você não tem ou é uma escassez na sua vida, lhe traz limitações e é capaz de arruinar qualquer objetivo que você deseje alcançar, seja financeiro ou não. Grande parte dos nossos sofrimentos em relação ao dinheiro provém do desejo de coisas desnecessárias. E as frustrações constantes, resultado de instaurações da nossa mente, que acredita que somente seremos felizes e “ricos” se obtivermos determinado bem, acabam tornando-se armadilhas em nossos caminhos.

Perder o foco ou concentrar suas ações em “prioridades” equivocadas gera uma tendência preocupada em acumulação, colocando em segundo plano todos os demais aspectos da sua vida, igualmente importantes para atingir sua independência.

O primeiro passo para entender o que a independência financeira representa para você é se perguntar: “O que posso mudar hoje na minha vida que me faça depender menos de dinheiro?”.

Faça uma avaliação de em que ponto você está, hoje, na sua vida. Se você é jovem, tem uma vida inteira de decisões e gestão do seu dinheiro. Com o tempo a seu favor, haverá oportunidades para alcançar seus objetivos de maneira mais consciente, com alguns passos que vou ensinar logo abaixo.

Acabe com suas dívidas

Toda mudança em nossas vidas precisa ter um passo inicial, e a primeira coisa a ser feita rumo à sua independência é eliminar suas dívidas.

Isso vale para cartões de crédito, cheque especial, empréstimos e parcelamentos. Comece por aquelas dívidas com juros maiores e vá eliminando uma a uma. Dessa forma, conseguirá liberar mais dinheiro para começar a realizar suas conquistas.

Não se preocupe com a grama do vizinho

Grande parte das decisões de compras desnecessárias que fazemos são baseadas em tentar impressionar as pessoas que estão próximas a nós.

Preocupe-se com o que realmente importa para você, ao invés de fazer dívidas e comprar coisas só para tentar bancar um status que não representa a sua realidade. Não cometa o erro de focar demais em sinais exteriores de riqueza e não conseguir arcar com os custos de um estilo de vida que não é o seu.

“Muitas pessoas gastam o dinheiro que não tem, para comprar coisas que eles não precisam, para impressionar as pessoas que não gostam.”. – Will Rogers

Estude, estude, estude

Aprenda de uma vez por todas: investir em conhecimento sempre irá trazer os melhores resultados, por isso nunca deixe de estudar ou de ler livros que irão te ajudar a alcançar seus objetivos e sua independência financeira.

No 12Minutos mesmo, você encontra um categoria cheia de [livros sobre Dinheiro e Investimentos!](#)

Você pode começar também investindo em uma pós-graduação para melhorar sua situação no seu emprego atual. Pode [decidir empreender](#), para [aumentar seus ganhos](#). Pode também pesquisar novos investimentos e oportunidades para seu dinheiro render mais, mas, tudo isso só será possível se você decidir ESTUDAR.

Gaste menos do que você ganha

Parece um pouco óbvio isso, mas a quantidade de pessoas que eu conheço que vivem além da renda é inacreditável. Sempre acham que cheque especial faz parte do salário e se enganam achando que fazer inúmeras parcelas no cartão de crédito não terá impacto nas suas despesas.

O pior é quando consegue uma renda extra e já atrela diversos gastos e compromissos a ela. Aí não tem milagre! Se não consegue juntar pelo menos um pouco todo mês, não há como iniciar a caminhada pela independência financeira.

Primeiro passo: controle seus gastos. Anote em uma planilha no Excel, em um caderno velho ou baixe algum aplicativo. Não interessa o meio, o importante, aqui, é saber quais são de fato os seus gastos. E, a partir desse ponto, saber aonde pode cortar e o quanto consegue economizar.

Se conseguir realizar a seguinte equação “ganhar mais, gastar menos” você estará a poucos passos de atingir todos os seus

objetivos financeiros.

Pague-se primeiro

Você leu certo. A primeira conta a ser paga deve ser VOCÊ. Aposto que se fez estas perguntas: como assim, sua egoísta? Como me pagar primeiro? E os meus boletos?

Sei que isso pode soar contraditório, mas para atingir sua independência financeira você vai precisar se colocar em primeiro lugar. Se presenteie primeiro para isso te fazer lembrar dos seus objetivos. Recebeu o salário e sua meta é poupar 10% dele? Antes de pagar qualquer conta, faça a destinação desse valor em algum investimento que te fará chegar mais perto dos seus objetivos.

Em pouco tempo isso se tornará um hábito. Viver com o que sobrar depois de pagar a si mesmo é uma das melhores alternativas para começar a construir sua independência.

Planejamento é tudo

Saber o alcance do seu dinheiro é a base de toda a construção do seu planejamento financeiro. Seja flexível e ajuste seus gastos à sua realidade. Poderão surgir alguns momentos mais difíceis na sua vida e você precisa ser capaz de lidar com eles.

Você pode ser demitido, algum ente querido pode ter problemas de saúde, ou até mesmo você poderá enfrentar alguma situação que dependa das suas economias. O importante é não deixar essas situações te desanimarem e, assim que conseguir retomar suas atividades, dê prosseguimento aos seus objetivos.

O planejamento financeiro irá te permitir estar sempre com os pés no chão e proporcionar uma vida menos estressante ao lidar com situações inesperadas.

Como conquistar a independência financeira

Se quiser saber um pouco mais sobre [como realizar uma gestão financeira eficiente](#), escrevi com mais detalhes sobre isso no Blog da FriendsLab.

O mais importante de tudo o que foi dito é que você tenha bem claro os seus objetivos, não se desvie do seu plano ou passe a gastar indiscriminadamente quando perceber que está conseguindo juntar dinheiro. Seja uma pessoa independente e, para isso, seja extremamente cuidadoso com o seu dinheiro. Para toda decisão que precisar tomar relativa ao seu dinheiro, faça um planejamento apropriado, e, sobretudo, realista.

Saber reconhecer o que realmente é a independência financeira para você será fundamental para administrar melhor o seu dinheiro e traçar melhor os objetivos que fazem sentido de fato para a sua vida. Dessa forma, a sua vida e o seu dinheiro darão saltos de crescimento, tanto em quantidade como em qualidade.

E aí, aprendeu? Vale dar uma lida também nos [ensinamentos do livro Pai Rico Pai Pobre!](#)



Esse texto foi escrito pela Bárbara Andrade, da [FriendsLab](#).

Explorando o oceano azul do outbound marketing com

Vinícius Mayrink – Heroes

Ep. 14

No décimo quarto episódio do Heroes, recebemos o Vinícius Mayrink, fundador da Outbound Marketing e fundador e CEO da Reev, uma plataforma criada para melhorar o processo de vendas de empresas. Ele é o cara para se seguir quando o assunto é Outbound e vem criando ferramentas e conteúdos de primeira para ajudar cada vez mais vendedores a baterem metas e venderem mais.



Ainda não faz parte do 12min? Experimente 3 dias grátis!
<https://goo.gl/Ehf3SM>

0 que é big data e qual a sua importância?

Não se engane pelo nome. “Big data” não significa apenas montes de dados juntos. Essa área do conhecimento vai mais longe e tem se tornado prática essencial de quase toda empresa – especialmente as de tecnologia. Mas então, o que é big data? Na verdade, é importante que todos os funcionários estejam alinhados com o conceito de big data, a fim de gerar novas ideias e projetos, aproveitando as técnicas para tomar melhores decisões e até economizar fundos.

Este texto vai tratar do big data, sua importância e como realmente funciona.

Conceito de big data

O big data é sobre a análise de grandes quantidades de dados, como o nome sugere. Entretanto, não basta coletar muitos dados e chamar de big data. É preciso examinar e encontrar insights por meio de padrões, repetições, correlações e outros. Se trata de transformar dados em informações, o que será uma oportunidade de gerar conhecimento.

A escritora Timandra Harkness, em seu livro "[Big Data](#)", explica que além da quantidade de dados, precisamos considerar as seguintes questões:

Dimensões ou diversidade

Não basta analisar os dados de um só ângulo. A autora oferece um bom exemplo para explicar o que é big data: analisar o quanto um único cachorro come por dia não é big data. Pegar um grande número de cachorros e analisar seus hábitos alimentares, combinando estes dados a outros fatores como tempo, localização, idade do cachorro, problemas de saúde e raça é big data.

Automatização

O big data não se trata de dados coletados por pessoas, mas por softwares. Informações são coletadas conforme utilizamos a internet, o cartão de crédito, o celular, etc.

Tempo

Os dados são coletados durante longos períodos de tempo e dados armazenados. É assim que os dados são utilizados para entender padrões e fazer previsões. No big data, nada é estático.

Inteligência artificial

A análise dos dados depende de computadores para fazer previsões baseadas em números. Os seres humanos só chegam aos dados depois que eles passam pelas máquinas, que filtram aquilo que é mais importante.

Analisar o big data ajuda pesquisadores e negócios a tomar melhores e mais rápidas decisões. Utilizando dados que antigamente eram inacessíveis, é possível projetar melhores produtos e compreender bem quem é seu cliente.

Confira abaixo um pouco mais sobre a importância do big data.

Importância de entender o que é big data

Entender o que é big data é importante porque essa área do conhecimento só cresce. Em um futuro próximo, todas as organizações terão algum tipo de integração relacionada ao big data. Sem compreender o funcionamento e o conceito de big data, você corre o risco de ficar para trás.

A análise de dados com big data ajuda as organizações não só a tomar decisões, mas também a encontrar novas oportunidades e expandir no mercado. No fim, temos novos negócios aparecendo, operações mais eficientes e clientes mais satisfeitos. Por isso sua relevância é tanta.

Confira outras vantagens do big data:

1. **Redução de custo:** tecnologias de big data expandem os negócios e quando utilizados de forma eficiente permitem a tomada de riscos mais consciente, evitando perdas grandes.
2. **Decisões mais rápidas:** negócios podem analisar informações assim que elas chegam e dar o próximo passo em pouco tempo.
3. **Novos produtos e serviços:** com o big data, você compreende melhor o que os clientes desejam e pode

aplicar esse conhecimento para novos produtos e serviços.

Mas como conseguir tudo isso? Compreenda melhor como funciona o big data a seguir.

Como funciona o big data

Como fazer o big data funcionar? Normalmente, empresas contratam um serviço de big data para integrar todas as fontes de dado e produzir insights.

Mesmo para empresas que já estão mais maduras nesse sentido, pode ser um pouco difícil de realmente utilizar os dados da forma certa, conseguindo transformá-los em informação.

Existe uma grande variedade de opções de empresas que realizam serviços de big data, além de fontes de dado bastante diversas. Encontrar o parceiro correto é muitas vezes um problema.

Ajuda um pouco ter sempre em mente que é preciso desenhar e construir um ambiente de big data com o mínimo custo e pouca complexidade. Se você possui dashboards difíceis de entender e acessar, pode acabar analisando menos – e aí, o serviço não serve para mais nada.

Além disso, o software utilizado deve ser estável, integrado e ajudar a companhia a mudar a cultura, construindo uma organização centrada em dados. Os dados e informações geradas devem estar disponíveis para todas as partes da empresa que precisam deles.

Para entender o que é big data mais facilmente, pense em um motor, que precisa ter vários componentes funcionando para que tudo se movimente. Esses componentes são:

- **Fontes de dado:** sistemas funcionais e operacionais, aplicativos, redes sociais, sensores, máquinas. Tudo que produza dados deve ser parte da análise.
- **Plataformas:** devem permitir a captura e o gerenciamento dos dados, convertê-los para informações e, no fim, em

conhecimento.

- [Ferramentas e apps](#): é a parte do “front end”, utilizada pelos executivos, analistas e outros. É o que torna tudo acessível.

Infraestrutura, data streams e ferramentas para os usuários utilizadas para encontrar insights, tomar melhores decisões e resolver problemas: é assim que o big data deve funcionar.

Aprenda mais sobre o que é big data

Se você deseja aprofundar seus estudos sobre o conceito de big data, sugerimos a leitura do livro comentado anteriormente: “[Big Data](#)”, de Timandra Harkness. Ela é uma das maiores estudiosas do tema e apresenta um material de fácil entendimento, mesmo para quem é iniciante no assunto. Para saber mais sobre como expandir negócios e compreender o mercado e os clientes, confira a nossa sessão [Dinheiro e Investimentos](#). Com certeza, vários microbooks por lá vão te ajudar a se tornar um profissional ainda melhor.

Happy reading!

Como a leitura ajudou a criar uma empresa

Criar uma empresa é uma tarefa complicada. Você deve focar no planejamento estratégico de todas as áreas. [Marketing](#), [financeiro](#), [projetos](#), além da preocupação com os funcionários. São muitas tarefas para organizar e administrar. Mas já parou para pensar que a leitura pode te ajudar nessas ações? Atualmente, muitos livros de empreendedorismo tem auxiliado empresários a criar uma empresa e projetar seu crescimento.

A leitura é atividade constante na vida de quem por algum motivo está longe das salas de aula, mas mesmo assim quer aprender sobre assuntos diversos.

E para provar que alguns desses títulos podem te ajudar a criar uma empresa, vamos te dar exemplos de livros que inspiraram o criador da [Usemobile](#).

A Usemobile é uma empresa de soluções tecnológicas mobile. Localizada em Ouro Preto, Minas Gerais, a organização começou como uma startup e atualmente possui 2 anos de experiência e cerca de 25 funcionários.

Além do esforço e planejamento para o crescimento, muitas lições retiradas de livros como “Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas”, do escritor Dale Carnegie, auxiliaram em toda essa trajetória.

E buscando inspirar você que quer criar uma empresa, vamos detalhar o por que esses títulos foram importantes na construção do nosso negócio.

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas – Dale Carnegie

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

O best-seller foi publicado pela primeira vez em 1937. Nele, Dale Carnegie propõe alguns princípios fundamentais para explorar a melhor maneira de se relacionar com pessoas.

O autor se baseou em questões sobre a filosofia e fortes revisões que pesquisou para escrever o livro. Seus exemplos são práticos e envolvem o leitor, tornando a leitura agradável e de fácil compreensão.

Carnegie possui destaque em sua vida profissional como ótimo professor de oratória. Essa sua obra é usada até hoje para aulas da mesma temática em Cambridge, importante faculdade dos Estados Unidos.

A divisão do livro é feita em princípios. Cada tópico é abordado de maneira prática oferecendo exemplos de como agir, a importância de determinada lição e os frutos que ela pode

gerar.

Para fazer o que o livro sugere, Dale Carnegie ensina uma série de técnicas práticas: não reclamar, sorrir, lembrar-se do nome das pessoas. Todas as técnicas são simples, porém muito eficazes.

Aprendendo a lidar com as Pessoas

Desde o início do livro o autor apresentar aos leitores o mantra: “Não julgue, não critique, não condene. As pessoas são exatamente o que você seria se tivesse sido criado sob as mesmas condições”.

E com o passar da leitura é possível perceber que a frase tem muito sentido para o escritor. Isso porque é a todo momento lembrada pela obra toda.

Na primeira parte o autor aborda o fato de que os seres humanos são suscetíveis a elogios sinceros. Então, se você quer trazer a pessoa para o seu lado, deve apreciar honestamente cada ponto que seja passível de um elogio.

Dentre algumas técnicas que são abordadas ao longo do livro Dale Carnegie também classifica alguns pontos importantes como:

- Chame a atenção para os erros das pessoas de maneira indireta
- Torne-se verdadeiramente interessado na outra pessoa
- Seja um Líder

O último bloco do livro traz recomendações para quem quer assumir o papel de líder em diferentes situações.

Os princípios de liderança que Dale Carnegie perpassa por alguns pontos que são cruciais tanto para um bom relacionamento como para se ter uma boa liderança.

- Comece com um elogio ou uma apreciação sincera
- Faça perguntas ao invés de dar ordens diretas
- Elogie o menor progresso e elogie todo o progresso. Seja sincero na sua apreciação e pródigo no seu elogio

Essas ações são importantes se você está pensando em criar uma empresa. Primeiro, você terá funcionários, e eles serão a ponta direta entre serviço e público. Segundo, rigidez não é sinônimo de sucesso. Seja crítico, mas não um carrasco com as pessoas que estão a sua volta.

Se interessou pelo livro? Aprenda mais com [as lições de Dale Carnegie](#)! Ou seja, acabou as desculpas, agora dá para se manter atualizado na leitura e ainda buscar inspiração para criar uma empresa.

Startup Enxuta – Eric Ries

A Startup Enxuta

A rapidez é uma das características essenciais quando falamos em tecnologia. Afinal todos os dias acordamos com uma novidade diferente no mercado. Dessa forma, quando se pensa em criar uma empresa deve-se pensar em meios de oferecer um produto de qualidade e em menor tempo.

E uma das principais práticas que ajudou demais no crescimento da [Usemobile](#) foi a fórmula da startup enxuta aplicada no desenvolvimento de aplicativos.

O brasileiro já lidera o mercado de aplicativos quando falamos em uso. Segundo um [estudo](#) da empresa App Olympics produzido pela Cheetah Mobile, cada brasileiro usa, em média, 29,23 aplicativos por mês.

Assim, podemos perceber que ter uma empresa voltada para esse setor pode ser vantajoso, caso haja um bom planejamento estratégico.

O termo Startup Enxuta deriva do original em inglês (Lean Startup). O título tem origem no livro “A startup enxuta” de Eric Ries, empreendedor do Vale do Silício, reconhecido por ser o criador do movimento Lean Startup.

Como funciona a metodologia

O livro aborda a proposta de reproduzir um método de produção que visa reduzir o desperdício durante a criação de produtos e

serviços, com tudo muito bem calculado. Isso aumenta a frequência de contato com clientes reais, a fim de validar a ação do negócio o mais rápido possível.

O mecanismo exclui toda atividade inicial que não contribui para o aprendizado sobre os clientes. Ou seja, para uma boa execução é necessário prever e reduzir o desperdício durante a criação de produtos e serviços. Dessa forma, é possível aumentar a frequência de contato com clientes reais a fim de validar o negócio de forma mais rápida.

Todo o método é pensado a partir do ciclo de feedback. O empreendedor tem a ideia, produz o produto, mede seus indicadores, aprende sobre o que deu certo e errado e tem novas ideias. Esse ciclo permite que o cliente ofereça o retorno sobre o produto no menor tempo possível fazendo com que o objeto ou serviço melhore de forma rápida, barata e planejada.

É possível perceber o mesmo no funcionamento do ciclo inverso. Quando listamos o que temos que aprender, definimos o que precisa medir e assim se chega ao produto que será projetado. A reflexão parte por base de que é melhor entregar uma pequena melhoria por mês do que um grande pacote por ano.

Quer saber mais? O resumo do livro Startup Enxuta de Eric Ries já está disponível na plataforma do [12min](#).

Qual a importância do método para o meu negócio?

Utilizando a fórmula abordada no livro, o aprendizado é mais vantajoso, os problemas são resolvidos prontamente e é mais fácil saber porque as coisas deram certo ou errado. O autor do livro chama isso do poder dos pequenos lotes.

Ou seja, quanto mais rápido e de qualidade o processo for, melhor será para a posição da empresa perante o cliente.

Se você quer criar uma empresa, ter conhecimento sobre essas práticas de produção otimizada é necessário. Isso porque sua produção será mais orgânica e admitirá menos erros.

29 minutos para falar bem em público – Reinaldo Polito, Rachel Polito

29 Minutos Para Falar Bem Em Público

Se você, assim como nós da [Usemobile](#), utilizar os dois livros indicados acima na hora de criar uma empresa, sua chance de sucesso já aumentarão. Dessa forma, falar em público será algo corriqueiro na sua vida. Mas você está pronto para isso?

Quanto mais sucesso você tem, mais as pessoas querem saber o motivo do seu progresso. E com isso você acaba ficando mais popular e tendo que administrar cada vez mais pessoas.

E quando isso acontecer, você tem que estar preparado para fazer esse tipo de apresentação. Se sentir inseguro é normal, e existem várias técnicas para te auxiliar nesse aspecto.

O livro 29 minutos para falar bem em público te ajuda nessa preparação com 4 dicas essenciais para aprimorar suas técnicas de oratória.

Desde superar o medo, até como se portar sendo você mesmo. Do vocabulário à [expressão corporal](#). Saber como falar e o que é extremamente importante. Então se você está pensando em começar a dar palestras sobre sua trajetória ou quer criar uma empresa esse livro poderá te ajudar a lidar com as pessoas da melhor forma possível.

Não perca tempo, baixe a plataforma e comece a se inspirar em quem já faz sucesso, lendo e buscando novas ideias para criar uma empresa.

Agora, que tal dar uma conferida em outras histórias de sucesso, como a de [Elon Musk](#)?



Esse texto foi escrito pela equipe da [Usemobile](#).

Como estabelecer metas alcançáveis na vida e no trabalho

Você tem sonhos? Todos nós temos. Todos queremos algo específico para nossas vidas pessoais e profissionais. Mas por que apenas alguns chegam lá?

Existem muitos fatores que definem o sucesso ou o fracasso. Que geram movimento ou estagnação. Mas uma coisa é certa: se você não tem metas, não irá a lugar algum.

A meta é uma ferramenta poderosa, porque ela nos dá [foco](#). Ela molda os nossos sonhos e isso nos permite avaliar e definir os caminhos necessários para alcançar o que queremos.

Assim, saber como estabelecer metas faz toda a diferença. Porque a meta é a bússola que nos mantém na direção desejada, sem que fiquemos andando em círculos, perdendo tempo, energia e confiança no próprio sonho.

Mexa-se



Para a maioria das pessoas, definir metas e objetivos alcançáveis não é uma missão fácil. Algumas vezes, chega a ser assustador. Você certamente já experimentou esse sentimento.

E é provável que também já tenha negligenciado a sua tarefa.

Você não é o único. O que não pode acontecer é fugir dessa responsabilidade pra sempre, se você realmente quer fazer o seu sonho sair da sua mente e se transformar em resultados.

Porque o sucesso, seja na vida pessoal ou profissional, começa com um sonho, uma ideia, uma vontade de ser, ter ou estar... Mas as conquistas somente serão comemoradas se você decidir botar a mão na massa e trabalhar.

Mas, antes de agir, você precisa saber exatamente o que fazer, quando e como.

7 passos para você estabelecer

metas

1. Avalie o seu momento atual

Como estabelecer metas se você não sabe qual o ponto de partida e para onde você vai?

Ou seja, não dá para pensar em futuro, sem antes entender claramente o presente e qual o seu nível de satisfação com a sua vida pessoal ou profissional atual.

Refleta sobre isso com calma. Faça anotações. Questione a si mesmo o que está dando certo, o que precisa ser mudado. Isso vai ajudá-lo a enxergar a situação de maneira objetiva e lhe dará subsídios para definir onde quer chegar.

2. Identifique o seu sonho principal

Você parou para pensar sobre sua vida? Então, certamente, já sabe que existem muitos sonhos guardados. Alguns são claros como a neve, outros permanecem escondidos. E tem os sonhos que você deixou pra trás em algum momento da sua vida.

Você certamente identificou muitos sonhos. Sonhos para sua vida pessoal, [finanças](#), família e para sua carreira. E um monte de outros. Não despreze nenhum deles.

Não faça autocensura. Não parta do princípio de que o seu sonho é bobo, impossível, ultrapassado... Isso não existe.

Refleta sobre cada um deles. Deixe seus pensamentos voarem livres, sem pressa de agir. Faça isso por uma semana, duas... mas não fique a vida inteira pensando, pensando e pensando. Uma hora você terá que ter atitude.

Agora que você identificou todos os sonhos, defina prioridades. Pense sobre o que você deseja mais e que realmente lhe emociona. O que faz você sentir o sangue correr nas veias...

Busque respostas para questões como: o que eu amo fazer e me realiza como pessoa e como profissional? O que eu quero ter? Quanto eu quero ganhar e quanto eu posso investir? O que eu quero aprender?

Mantenha papel e caneta ao seu lado. Anote tudo. Lembre-se que detalhes podem ser relevantes nesse processo de como estabelecer metas poderosas.

3. Estabeleça a sua meta



Em primeiro lugar, lembre-se que os objetivos mais importantes são os seus. Foque em você e não nas pessoas com as quais você convive ou relaciona. É a sua vida, o seu sucesso e a sua felicidade que estão em jogo.

Existem regras que definem uma meta. Ela deve ser desafiadora, específica, mensurável, realista, ter um tempo definido, estar alinhada com os seus valores e, principalmente, alcançável. Entenda melhor:

- Desafiadora: a meta deve levar você para além da sua zona de conforto, ser emocionante e apresentar desafios.
- Específica: a meta deve ser clara, sem gaps que prejudiquem o seu entendimento e atrasem os resultados.
- Mensurável: significa que sua meta possa ser medida e avaliada com consistência.
- Realista: se você tem um metro de altura, não adianta querer ser um jogador da seleção brasileira de basquete. No entanto, ser realista não significa deixar de ser extraordinário.
- Ter tempo definido: coloque prazo e corra contra o relógio para cumpri-lo. Um grande objetivo pode ser dividido em partes menores, com tempos específicos para cada uma.
- Alinhada com seus valores: se você definir uma meta que vá na contramão dos seus valores, mais adiante alguma coisa vai dar errado.
- Alcançável: uma meta deve ser desafiadora, mas não ao ponto de se tornar inatingível. Metas impossíveis geram frustrações, exaustão e afetam a motivação.

4. Arrisque



A maioria das pessoas enxerga o novo como ameaça e desenvolve repugnância em relação às incertezas. Faça o contrário e não deixe que o medo do desconhecido paralise você.

Uma frase do ex-treinador Bill Walsh é muito interessante. Ele disse: “se o seu por que é forte o suficiente, você descobrirá como!”.

Se existe alguma coisa que não está clara em sua meta e que possa prejudicar o seu percurso, dê um jeito de resolver isso rápido. A incerteza do que tem pela frente leva pessoas a deixarem para trás os seus sonhos.

Clareza é fundamental para a motivar você a dar alguns passos adiante, certos e na direção do sonho.

5. Compartilhe

Garanta que mais alguém conheça as suas metas. Ou seja, conte com essa pessoa (ou mais de uma) para dar um empurrãozinho quando as coisas começarem a andar pra trás.

Metas e objetivos poderosos podem, ainda, ter responsabilidades compartilhadas, criando-se assim uma rede de suporte extremamente valiosa.

6. Monitore



O seu processo de como estabelecer metas correu redondinho. Você fez tudo certo: avaliou o contexto atual, definiu prioridades e partiu para a ação. Ótimo. Agora é hora do acompanhamento.

Verifique se o seu plano está se desenvolvendo como previsto. Faça isso semanalmente, ou pelo menos uma vez por mês. Mas faça.

Adaptações podem ser necessárias, então, seja flexível e remova ou contorne os empecilhos no meio do caminho. Aprenda, também, a tirar proveito das oportunidades que vão aparecendo.

7. Busque informações

Alguma coisa deu errado e você não sabe o que fazer? Corra atrás de informações. [Leia muito](#), faça cursos, inspire-se em [casos de sucesso](#), converse com outras pessoas.

E o mais importante, aplique o que você aprender. “O conhecimento é apenas poder potencial. Ele se torna poder somente quando, e se, está organizado em planos de ação definidos” – Napoleon Hill.

Lista de Tarefas

Realmente, para muitas pessoas, o processo de como estabelecer metas soa como algo difícil, longe de ser alcançado.

Alguns autores apontam um caminho que pode amenizar essa pressão. Eles recomendam pensar em metas como tarefas com prazos definidos. Pronto. Agora ficou mais fácil. Mãos à obra!

Lembre-se que a leitura é sempre uma ferramenta de apoio poderosíssima. Nos livros, você encontra informação, [inspiração](#), motivação, conhecimento... Enfim, os ganhos são imensuráveis.

Nós, do [12min](#), selecionamos alguns dos melhores best-sellers para você. Veja:

[Sonho Grande](#) – de Cristiane Correa

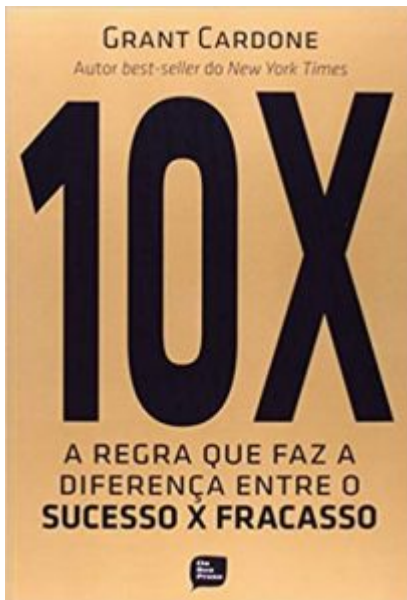


Uma história fantástica. Assim podemos resumir a trajetória profissional do trio Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira. Juntos, eles transformaram um sonho grande em um império bilionário.

O trio adotou um modelo vencedor de gestão baseado na meritocracia, simplicidade, educação e redução de custos. Uma fórmula que revolucionou o capitalismo brasileiro e deu projeção internacional ao negócio.

O livro *Sonho Grande*, de Cristiane Correa, conta essa trajetória de sucesso. Uma história de dedicação, disciplina e muita vontade de crescer.

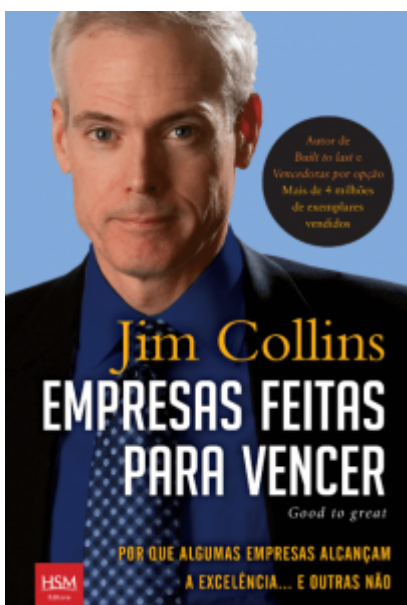
10X: A diferença entre o sucesso e o fracasso – de Grant Cardone



A premissa do livro é simples: para obter performance máxima em sua vida e alcançar o sucesso, é preciso se dedicar mais do que o homem médio. Ou seja, você precisa se esforçar 10 vezes mais do que os outros e condicionar seu cérebro para alcançar o sucesso. Além do esforço, é preciso disciplina e foco.

Você nunca terá o sucesso que busca se não acreditar em sua importância e confiar que é sua total e única responsabilidade alcançá-lo. E lembre-se: não existe um estoque limitado de sucesso no mundo. Para alguém se tornar bem-sucedido, outra pessoa não precisa fracassar.

[Empresas Feitas Para Vencer](#) – Jim Collins



Por que algumas empresas alcançam a excelência e outras não? O best-seller de Jim Collins apresenta inúmeros exemplos reais de organizações que saíram do status de medíocres ou até mesmo ruins, para excelentes.

Em sua pesquisa, o autor analisou dados financeiros, artigos e uma extensa base de dados corporativas de grandes empresas americanas. Segundo Collins, essas organizações de sucesso além de alcançar uma qualidade, elas conseguem se manter nesse patamar de superioridade.

Esse é um livro imperdível para quem busca sair da zona de conforto, seguir a meta e comemorar o sucesso.

Boa leitura e ótimos aprendizados!

E, então, você curtiu esse post sobre como estabelecer metas? Está preparado para dar os primeiros passos? Deixe o seu comentário! E aproveite para compartilhar esse post com os seus amigos na rede social!