

Founder Series: 7 livros transformaram o estagiário Vinícius em empreendedor

Toda semana convidamos um empreendedor/executivo que admiramos para escrever um blog post sobre os livros o o inspiram em sua trajetória. O convidado da Semana é:

Vinícius Mayrink é especialista em Outbound Marketing & Sales. Além de atuar como Gerente de Produto, foi responsável por desenhar, implementar e evoluir os processos de Inbound e Outbound da Samba Tech. Selecionado para a primeira turma do SEED com um projeto de plataforma de Ensino Adaptativo para Vendedores, atualmente é Partner e instrutor na Outbound Marketing.

Este conteúdo foi originalmente publicado [aqui](#). Com vocês, VINÍCIUS MAYRINK:

Quase sempre que converso com outros empreendedores, em especial aqueles que estão começando, indico alguns livros para leitura.

Não sei ao certo quantos seguem os conselhos e correm atrás do conhecimento, mas essa é uma característica que não consigo evitar. Especialmente porque alguns livros mudaram, e muito, a minha trajetória nos últimos anos...

Quero compartilhar com você justamente o que eu estava vivendo e como ler um livro fez toda a diferença. Listei os livros contando um pouco do momento em que eu vivia quando li cada um deles e tentei dizer como eles me ajudaram a superar os desafios daqueles tempos. Se você está lendo isso e se encontra em desafios como aqueles, talvez este texto possa ser útil para lhe dar uma luz para seus próximos passos. Para cada livro, fiz o link para o livro na Amazon e um resumo no blog da [Outbound Marketing](#) ou no [12minutos](#), um app do meu amigo [@dttg](#) que estou usando e gostando bastante. Vamos nessa?

1. Steve Jobs, de Walter Isaacson

Steve Jobs

[[link amazon](#) | [Leia ou Ouça uma resenha crítica aqui](#)]

Eu sou desses que adora ler uma biografia, afinal aprender com os erros dos outros é ser inteligente, não?

A biografia do Steve Jobs foi uma das responsáveis por me fazer sonhar em tempo integral com tecnologia e empreendedorismo.

Por mais complicado que ele fosse, seus feitos são grandiosos (hoje, o Elon Musk já nos fez esquecer algumas das grandes inovações da Apple) e me inspiraram a sair de um dos momentos mais complicados que enfrentei: eu trabalhava em um banco, um ambiente engessado demais, e não gostava nem um pouco da faculdade.

Na época, estudando economia na UFMG de manhã e fazendo estágio na parte da tarde, sobrava pouca coisa do dia para aproveitar e eu procurava descansar e praticamente tirar a cabeça da minha realidade, que era extremamente frustrante.

Ler a biografia do Jobs me trouxe a motivação que precisava para começar a empreender por conta própria. Arranjei um sócio de maneira pouco convencional, através de uma apresentação feita pelo irmão da minha namorada, e graças a tudo isso, conheci o Gustavo Caetano, CEO da Samba Tech, que me ofereceu uma vaga para trabalhar ao seu lado. E é a partir daí que o próximo livro entra:

2. Predictable Revenue, de Aaron Ross

Receita Previsível

[[link amazon](#) | [veja um resumo aqui](#)]

Eu já havia definido minha saída do banco, passei no processo seletivo de uma grande consultoria em gestão e começaria lá numa sexta-feira (também achei estranho, mas...).

Na semana que eu começaria, exatamente na segunda, o Gustavo me ligou e me chamou para trabalhar com ele.

Os planos mudaram rapidamente! Na quinta de manhã eu já estava sentado em frente ao Gustavo, começando minha trajetória na Samba.

Na época, ele me pediu para assistir a um vídeo do Aaron Ross, autor do Predictable Revenue, assim eu poderia entender melhor minha função na Samba.

Acabei comprando o livro, que guardo com carinho até hoje, e busquei adaptar muitos de seus conceitos ao implementar os processos de Inbound e Outbound na Samba.

Fez toda a diferença para que, em menos de um ano, eu saísse de estagiário para gestor. Poder aprender os conceitos propostos pelo “Air” Ross foram um grande ponto da virada.

E eu aproveitei mais duas bíblias em vendas também nessa trajetória:

3. SPIN Selling, de Neil Rackham

SPIN SELLING

[[link amazon](#) | [veja um resumo aqui](#)]

Não adianta ter um ótimo processo se o seu discurso não é bem estruturado. Eu já havia aprendido sobre SPIN Selling na empresa júnior, mas foi durante meu tempo na Samba que aperfeiçoei minhas técnicas e criei um discurso comercial que gerava bons resultados.

Aliado a algumas horas de leitura sobre Storytelling, comecei a praticar mais minhas habilidades de negociação, vendas e persuasão.

Sei que o SPIN já foi reinventado. Muita gente evoluiu suas idéias nos últimos 30-40 anos, mas ler a teoria original me ajudou bastante a absorver os conceitos e adaptá-los à minha maneira.

Processo e discurso estavam caminhando bem. Faltava apenas um ponto:

4. Sales Acceleration Formula, de Mark Roberge

[The Sales Acceleration Formula](#)

[[link amazon](#) | [Leia ou ouça uma resenha crítica aqui](#)]

Como quase todo gestor de primeira viagem, especialmente em vendas, não adiantava eu saber vender e aplicar o meu processo.

Era urgente passar conhecimento para frente, treinar, ajudar a evoluir e gerir todo um time.

O Gustavo e eu chegamos a um acordo: ele apoiaria minhas decisões de contratação sempre que algumas metas fossem batidas. Ou seja, eu precisava vender mais sempre que uma nova pessoa entrava para alcançar o que havia desenhado como ideal. E foi o Sales Acceleration Formula que me ensinou mais sobre isso. Talvez o livro tenha sido escrito para ajudar a vender a metodologia de Inbound que a Hubspot deseja que o mercado compre, mas o Roberge dá dicas valiosíssimas para contratar e gerenciar um time de vendas.

Aprendi muitas técnicas que até hoje aplico com esse livro.

E, apesar das diferenças culturais, muita coisa se tornou realidade no processo da Samba.

Quando comecei, em agosto de 2013, o time de Marketing possuía apenas 3 pessoas, além de mim. 1 anos depois e a equipe já ultrapassava os 12 integrantes!

Foi por aí que minha cabeça começou a mudar também. Por mais que eu adorasse o trabalho que estava fazendo, comecei a perceber que valorizava muito dar minha cara para o negócio. E eu nunca tive muito medo de sonhar...

5. Sonho Grande, de Cristiane Correa

[Sonho Grande](#)

[[link amazon](#) | [Leia ou Ouça uma resenha crítica aqui](#)]

Pois é, a história do sonho grande se tornou quase um cliché,

mas ao ler sobre o trio brasileiro que conquistou o mundo eu fiquei ainda mais boquiaberto.

Era aquilo que eu queria para mim (não, não é ser dono da Ambev, mas poder controlar mais meu destino).

Assim como a biografia do Steve Jobs, este livro serviu muito mais de inspiração do que qualquer outra coisa. Foi ele que colocou na minha cabeça que meu futuro era fora da Samba.

Só faltava definir como.

6. A Estratégia do Oceano Azul, de W. Chan Kim e Renée Mauborgne

Estratégia Competitiva

[[link amazon](#) | [Leia ou Ouça uma resenha crítica aqui](#)]

Trabalhando em consultoria, eu já tinha visto como mercados competitivos, ou oceanos vermelhos, são chatos de se trabalhar na maior parte dos casos.

Eu não tinha condições (financeiras e de conhecimento) para investir em inovações tecnológicas. Afinal, eu não sou como Musk, Gates e Zuckerberg, que se formaram técnicos e criaram produtos inovadores (deixa o Windows passar nessa, vai).

Uma das minhas garantias é que eu não teria data fechada para largar tudo, eu não precisava ser louco e entendia um pouco de economia, então sabia que a crise estava chegando.

Logo, continuei dando meu máximo na Samba e procurando um oceano azul. Essa era minha única possibilidade de saída plausível.

Uma opção seria arranjar um sócio técnico, que me ajudasse a encontrar/pensar em uma inovação. Ou até mesmo apenas desenvolvê-la, caso eu tivesse desenvolvido uma idéia forte.

O problema era o tempo até lançar um MVP.

E foi por causa disso que encontrei uma saída: trabalhar inicialmente com serviços.

Com o boom do mercado de agências de Inbound no Brasil, a procura por serviços do gênero escalou rapidamente. E um dos diferenciais que eu e o Renato, meu sócio hoje e, à época, no

meu time da Samba, tínhamos era o conhecimento prático de implementação e gerenciamento de Outbound e Inbound.

Além disso, durante a implementação na Samba, apliquei muitos conceitos do Scrum, que poderia ser um dos livros aqui na lista.

Essa mescla entre marketing e vendas com o scrum trouxe muita agilidade aos nossos processos e o resultados melhoraram exponencialmente.

Mesmo assim, o oceano de agências inbound era vermelho, sanguinário. Os preços eram baixíssimos. As ofertas, em vários casos, ruins. Os resultados entregues, quase sempre, insatisfatórios.

O problema que eu e meu sócio enfrentávamos era justamente encontrar o posicionamento ideal, aquele que permitisse sair da briga entre as agências inbound, mas permitisse que a gente vendesse não apenas outbound, o que limitaria nosso mercado no início.

Foi conversando com o Diego Gomes que ouvimos o conselho ideal: correr atrás do Oceano Azul. Ele sabia bem do que estava falando, pois juntamente com seus sócios, ele fundou a Rock Content e ajudou a construir um mercado de Marketing de Conteúdo que não existia quando começaram.

Seu conselho foi: aproveita que a concorrência é zero e vocês já tem conhecimento teórico e prático, vende e cria cases.

Pensando mais a fundo, nós percebemos que quase 100% das empresas que utilizam o Outbound Marketing que queríamos vender também precisavam de consultoria em inbound. Aproveitamos a deixa para aumentar o escopo e o nosso ticket médio.

Lançamos um blog com o posicionamento mais parcial possível, já que ele se chama Outbound Marketing.

Em menos de 20 dias, conquistamos o primeiro cliente.

Em menos de 1 ano, já tínhamos um time e escritório próprio.

Agora, com 1 ano e meio, nós estamos com 1 milhão de faturamento previsto para o segundo ano da empresa.

E os desafios agora se intensificam...

[7. The Hard Things About Hard Things](#), de Ben Horowitz

[O Lado Difícil das Situações Difíceis](#)

[[link amazon](#) | [Leia ou Ouça uma resenha crítica aqui](#)]

Querendo ou não, quem nunca sentiu na pele como é uma empresa em crescimento deve ter dificuldades de entender o que eu falo.

Quando eu trabalhava para uma empresa, sempre me sentia pressionado e, por vezes, cheguei a acreditar que, apesar de receber conhecimento, treinamento e outros benefícios, era muito pior ser contratado do que contratante.

Depois de um tempo, comecei a ver o quanto é difícil ser responsável por tanta gente. Se a sua empresa quebra e você tem 100 colaboradores, a vida deles vai ser afetada. E tudo por sua causa, afinal a empresa é sua.

As decisões erradas foram tomadas sob sua responsabilidade. Essas pessoas acreditaram na sua capacidade de liderança quando vieram trabalhar contigo. Elas procuram melhorar suas carreiras, desejam crescer na vida, estão formando família, mudando da casa dos pais...

Você consegue imaginar a responsabilidade de todas essas histórias pesando sobre seus ombros todo dia?

Foi o que eu pude ler em *The Hard Things About Hard Things*. O livro é praticamente uma bíblia para qualquer empreendedor, afinal nós agimos por instinto em N situações complicadíssimas e é bom demais ler e perceber que outras pessoas já passaram pelo mesmo.

Hoje em dia, gosto de reler alguns trechos do livro quando percebo que estou em situação similar. Essa atitude é quase como procurar o conselho de um mentor e me ajuda bastante a tomar decisões com mais confiança.

Talvez seja o livro que mais recomendo a todo mundo, mesmo a quem não empreende. Pois só assim você poderá criar empatia de verdade com um empreendedor.

E, para falar a verdade, *The Hard Things About Hard Things* me

ajudou a vender ainda melhor, afinal eu consigo prever situações que ainda não passei só de ler a experiência do Ben Horowitz, o que me faz criar uma conexão muito maior com leads que estão vivenciando algo similar.

Vale a pena. Vai por mim.

E você?

De verdade, poucas vezes senti que me abri tanto ao escrever um texto ☐

Espero que você tenha gostado das indicações, mas queria saber de ti: quais os livros que mudaram sua trajetória?

Comenta aqui embaixo porque eu vou querer ler eles, pode ter certeza!

Gostou deste post? Você pode seguir o Vinícius no [Twitter](#) e também no [LinkedIn](#). Você também pode aprender mais sobre a Outbound Marketing [aqui](#).

Founder Series: 14 livros que mudaram a mente de Gustavo Caetano

Toda semana convidamos um empreendedor/executivo que admiramos para escrever um blog post sobre os livros o o inspiram em sua trajetória. O convidado da Semana é:

Gustavo Caetano é CEO da [Samba Tech](#), que ajuda centenas de empresas a se comunicar melhor com sua audiência por meio de vídeos online. Suas soluções de Educação a Distância, Comunicação Corporativa Transmissão ao Vivo e TV na Internet cuidam de ponta a ponta, desde o momento que o vídeo sai da câmera até ele ser distribuído para qualquer aparelho

conectado à internet. Através da tecnologia de streaming, a empresa leva o conteúdo de seus clientes a milhares de pessoas, tornando mais democrático o acesso a uma mensagem de qualidade

Este conteúdo foi originalmente publicado [aqui](#). Com vocês, GUSTAVO CAETANO:

Há algum tempo, quando eu tinha apenas 19 anos, tive a oportunidade de criar um plano de negócios e apresentar para uma empresa em Londres.

Nesse momento, tive a certeza de que eu não sabia muito sobre negócios, pelo menos não o quanto eu gostaria, mas, por outro lado, havia uma ótima oportunidade de mercado e eu não poderia deixar passar. Corri atrás, conheci diversas histórias de pessoas com currículos invejáveis, empreendedores renomados que tiveram sucesso ou falharam em suas tentativas de empreender e li muito.

Como todos sabem, começamos trabalhando com joguinhos para celular, tivemos um grande sucesso e depois resolvemos apostar no mercado de vídeos online, que direcionou o crescimento da [Samba Tech](#) até hoje.

Sempre enfrentei os mais diferentes desafios durante essa caminhada, seja como CEO aos 20 anos, Presidente e fundador da [ABStartups](#) ou na nossa expansão para América Latina e EUA (mais recente). Para superar esses desafios, buscava novos conhecimentos a cada dia. Sempre conversei com muitos profissionais de diversos mercados, fiz cursos em diversas universidades como, MIT, Singularity e também na Disney, assisti centenas de palestras, filmes, li muitos artigos e principalmente livros.

Com toda certeza, ter investido meu tempo para obter conhecimento das mais variadas formas, fizeram de mim um empreendedor e profissional mais completo e que está sempre pensando em ser 10x melhor (logo mais, você descobrirá a razão disso).

Foi pensando nisso, e sempre com o objetivo de ajudar outros empreendedores, que montei uma pequena lista sobre os livros

que posso dizer, sem sombra de dúvidas, mudaram a minha vida. Busquei o resumo de cada um dos livros no site [12min](#). Tem vários outros legais por lá, que também valem a leitura, recomendo!

[David and Goliath: Underdogs, Misfits, and the Art of Battling Giants](#)

A história bíblica do confronto do menino com o gigante já é parte da cultura cristã, conhecida em todo o mundo. Quando eu li esse livro me deparei com um pensamento interessante sobre esse conto: como Davi se sentia antes da luta com Golias? Ao se deparar com um gigante capaz de esmagá-lo com apenas uma mão, ele se porta como um guerreiro munido de algumas pedras e uma espécie de estilingue chamado funda para enfrentá-lo.

Ao terminar de ler esse livro, percebi que os gigantes que eu pensava estar enfrentando na verdade poderia ser vencido com algumas pedras e uma funda. Percebi que alguns dos gigantes que eu já havia derrotado não pareciam mais tão gigantes assim, e ainda assim o ato de derrotá-los se tornou algo grandioso e belo para mim.

[Davi e Golias](#)

[The Hard Thing About Hard Things: Building a Business When There Are No Easy Answers](#)

O livro de Ben Horowitz está entre os mais vendidos no mundo, sendo indicado para todo o tipo de leitor. É uma leitura fácil que aborda a subjetividade do líder, ponderando sobre como é necessário um bom gerenciamento psicológico para lidar com as responsabilidades de sustentar uma empresa.

The hard thing about hard things me ajudou muito a refletir sobre situações que iriam acontecer uma hora ou outra com o crescimento do meu negócio. Saber quando vender a própria empresa, demitir algum amigo ou familiar, lidar com pessoas

que sabem exatamente como burlar o sistema para tirar vantagem de forma desonesta, lidar com parceiros e clientes de difícil acesso, todas essas situações nos pegam de surpresa quando as consideramos muito desconfortáveis para refletirmos a respeito delas.

[O Lado Difícil das Situações Difíceis](#)

[Rework](#)

O livro de Jason Fried e David Hansson me ajudou a enxergar oportunidades onde antes eu não as via. Recuperei a fé no meu negócio depois de um tempo e turbulência ao ler um capítulo deste livro que falava sobre “ignorar o mundo real”, onde o autor argumenta que não se deve desistir de uma ideia só por que te disseram que ela é utópica demais.

O autor avalia nossa noção de trabalho, explicando como o trabalho em excesso pode ser sinal de procrastinação e não de produtividade, como reuniões podem ser uma grande perda de tempo para o mundo corporativo e como desperdiçamos tempo e dinheiro tentando fazer nossos colaboradores trabalharem oito horas por dia num modelo ultrapassado de empresa. É uma crítica ao modelo corporativo tradicional, mostrando alternativas mais produtivas de se pensar como empresa.

Lidar com dificuldades pode ser interpretado como entrar num campo de batalha, como um general vai para a guerra com o seu exército. Lendo alguns capítulos deste livro, percebe-se como as estratégias de guerra podem ser entendidas como grandes lições de vida, pois se encaixam como estratégias de superação de dificuldades.

Tratando o mercado como uma guerra e meus concorrentes como inimigos a serem derrotados, coloquei minha equipe num patamar diferente de competitividade. São estratégias de organização, motivação de equipes, negociação, gerenciamento, marketing e muitas outras áreas que se disfarçam na metáfora da guerra para atender a diversos tipos de liderança.

[Rework](#)

[Like a Virgin: Secrets They Won't Teach You at Business School](#)

Todo empreendedor precisa correr atrás dos próprios sonhos, mas nem todo empreendedor corre atrás de realizar aquilo que lhe daria orgulho. O excêntrico empresário [Richard Branson](#) traz em sua obra mais famosa um retrato de sua vida como empresário, em que aprendeu como se colocar no mundo corporativo. Ele fez de tudo para ser visto, mesmo quando se passava por ingênuo, pois acreditava que seu negócio deveria ser sempre alvo das atenções.

O livro conta sobre a criação das empresas Virgin, nome cuidadosamente escolhido para passar justamente a mensagem que Branson queria para seus clientes, definindo o seu negócio antes que seus concorrentes o fizessem. Ele desafia alguns ditados do mundo corporativo que eram tabus para mim, como “a primeira impressão é tudo”, ou “os clientes tem sempre razão”, contando como essas premissas foram adaptadas para a realidade em sua experiência profissional de sucesso.

[The Accidental Billionaires: The Founding of Facebook: A Tale of Sex, Money, Genius and Betrayal](#)

Nos dormitórios da universidade de Harvard, passavam noites em claro trabalhando em um projeto inovador. O Facebook nasceu de uma iniciativa de estudantes, um deles é Mark Zuckerberg, uma das personalidades mais influentes do mundo, e o outro é um brasileiro chamado Eduardo Saverin, que ficou famoso com seu envolvimento na criação do site que revolucionou as formas de comunicação.

Para mim foi incrível saber da história dessa empresa que hoje tem seu lugar entre as maiores do mundo, principalmente pela noção de proximidade que dá quando você percebe que eles faziam isso no tempo livre da faculdade. É uma história com muitos altos e baixos, muitas reviravoltas assim como qualquer

boa história sobre empreendedorismo.

[The Accidental Billionaires](#)

Predictable Revenue: Turn Your Business Into a Sales Machine with the \$100 Million Best Practices of Salesforce.com

Aaron Ross descreve aqui de maneira clara e objetiva como realizar vendas outbound de maneira mais eficiente, pulando algumas etapas desnecessárias e indo direto ao ponto. Ele descreve seu método como “Cold Calling 2.0”, em que basicamente as pessoas deixam de ser tratadas como a própria mercadoria para o vendedor, e passam a ser tratados mais como clientes.

Apliquei a metodologia em minha consultoria empresarial, selecionando apenas clientes que realmente se beneficiariam de meus serviços e mostrando isso para eles. Ao prospectar novos clientes, comecei a prospectar dentro das empresas qual é o melhor contato para negociar antes de apresentar minha proposta, comecei a investir mais do meu tempo no sucesso do meu cliente mesmo após o término dos serviços, enfim comecei a ver minha consultoria de outra maneira.

[Receita Previsível](#)

Mindset: The New Psychology of Success

Esse livro me ajudou a quebrar alguns paradigmas na minha vida, e não só como empreendedor. Em primeiro lugar eu passei por muitas reviravoltas na minha carreira, mudando de áreas de atuação diversas vezes e isso causa certa insegurança depois de um tempo. A noção de que nós temos inteligência definida em áreas do conhecimento fez com que eu tivesse receio de tentar estudar coisas diferentes, e isso me privou de conhecer muita coisa interessante durante muito tempo.

Segundo Carol Dweck, existem basicamente dois tipos de mindset: o fixo e o progressivo. O mindset fixo é característico de quem acredita que determinadas habilidades

são inatas, e que certos tipos de capacidades não podem ser aprendidas, enquanto o mindset progressivo é identificado em pessoas que acreditam no próprio potencial de aprender praticamente qualquer coisa com o treino e o tempo necessário.

[Mindset](#)

[Exponential Organizations: Why new organizations are ten times better, faster, and cheaper than yours \(and what to do about it\)](#)

As grandes empresas hoje são modeladas em conceitos que não se aplicavam até pouco tempo atrás. Percebi com esse livro que modelos de negócios não devem ser fixos, devem estar sempre sujeitos a mudanças, porque o mundo dos negócios muda constantemente. As empresas exponenciais (ou ExOs como o autor as chama) são aquelas que inovaram desafiando o modelo vigente no mercado. É estranho pensar que a Google gera a maior parte de sua receita com conteúdo de sites que não são deles, o Facebook é o maior site de compartilhamento de conteúdo do mundo e nunca produziu conteúdo, o Uber não tem um carro em sua frota e é uma das maiores empresas de taxi da atualidade. Quando li esse livro tive alguns insights sobre macroeconomia, que me ajudaram a repensar o meu negócio e como eu entendia o mercado. As grandes oportunidades de negócio são aquelas que podem crescer com facilidade, acompanhando as inovações e tecnologias que estão criando as tendências de mercado. Entender esse conceito não foi uma tarefa simples para mim, mas o livro de Salim Ismail, com quem tive a honra de aprender de perto na Singularity/NASA), traz uma boa argumentação com leitura bem dinâmica e acessível.

[Organizações Exponenciais](#)

[Zero to One: Notes on Startups, or How to](#)

[Build the Future](#)

Um guia definitivo a respeito da evolução de empresas, sejam elas do tamanho que forem. A partir de exemplos reais, Peter Thiel me ajudou a entender em que etapa estava o meu negócio e como fazer ele se estruturar bem para conseguir dar o próximo passo. Segundo o autor, a característica mais interessante do futuro não é que ele ainda não aconteceu, mas sim que ele pode ser grandioso e suas raízes estão no presente.

O livro classifica os estágios das empresas com números, sendo o estágio zero aquele em que o empreendedor deve se perguntar que tipo de negócio milionário ainda não foi criado. A tecnologia é a ferramenta principal para alavancar um negócio do zero para o um, concretizando coisas que ainda não existiam para a formação de uma organização. Para alcançar novos níveis, a empresa tem como ferramenta o mundo globalizado e todas as suas formas de comunicação, que levam as empresas do nível 1 até o nível N, que são todas as formas potenciais que seu negócio tem.

[De Zero a Um](#)

[Creativity, Inc.: Overcoming the Unseen Forces That Stand in the Way of True Inspiration](#)

O sucesso da Pixar no mundo cinematográfico é sem igual e merece a atenção de todo empreendedor que se interesse por inovação. Sempre fui fã de filmes de animação, e o livro Creativity Inc. mostra a única empresa cinematográfica da história a produzir mais de dez filmes de sucesso em animação de uma forma que nós nunca vimos antes.

Com a contribuição de grandes gênios como o PhD em computação gráfica Ed Catmull, o especialista em storytelling John Lasseter e ninguém menos que Steve Jobs, a Pixar deslançou como gigante do cinema mostrando que inovação e criatividade são a chave para o sucesso. O livro traz experiências vívidas

de como Ed Catmull estruturou uma gigante do cinema de maneira inconvenientemente horizontal, dando autonomia e responsabilidades para seus colaboradores de modo que eles tivessem liberdade para criar.

[Criatividade S/A](#)

Inspired: How To Create Products Customers Love

Um dos mais influentes consultores em negócios do mundo hoje em dia, Marty Cagan dá seu olhar sobre a criação de produtos no mercado de softwares. Este livro teve um impacto tão grande no mercado da tecnologia que Cagan se tornou consultor da Silicon Valley Product Group, contribuindo com sua vasta experiência em design de produtos, marketing digital e desenvolvimento de softwares.

Entre os livros de empreendedorismo que eu já li, diria que este é o mais recomendado para quem gostaria de empreender no mercado de softwares, ou até mesmo trabalhar com o desenvolvimento de produtos digitais em alguma empresa. Marty Cagan traz consigo sua experiência trabalhando no desenvolvimento de produtos de empresas de sucesso como Hewlett-Packard, Netscape, America Online e eBay.

[Inspired](#)

Customer Community

Neste livro, percebi o tamanho do potencial que a internet pode ter como ferramenta nas mãos de um bom empreendedor. Com ideias originais e uma ótima argumentação teórica, Drew Banks e Kim Daus destrincham um modelo de negócios na internet que reduz custos de produção criando uma comunidade virtual que pode sustentar um empreendimento através das interações entre as pessoas.

São conceitos pioneiros que esses dois experientes consultores abordam nesse livro ousado, e é por isso que eu recomendo a leitura para qualquer um que queira experimentar novas

maneiras de fazer negócios na internet.

[Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In](#)

A arte da negociação faz parte da vida de todo mundo, ainda mais quando se é empreendedor. Ao ler esse livro eu comecei a enxergar em mim várias falhas de negociação que eu não percebia, percebi como é mais fácil negociar quando a conversa é objetiva, como se separa a pessoa do problema durante a negociação, entre muitas outras coisas.

Em minhas relações pessoais eu desenvolvi uma comunicação muito melhor do que tinha antes, consigo hoje colocar minhas ideias com uma argumentação sólida e sei quando devo parar para ouvir antes de falar. Isso me trouxe muitos clientes, principalmente aqueles que são difíceis de se conversar e que afastam os negociadores mais inexperientes.

[A Arte da Negociação](#)

[The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses](#)

Esse livro tem uma estrutura bem didática e é muito realista a respeito da colocação de startups no mercado. Não precisei de nenhum conhecimento prévio sobre administração e negócios para ler, consegui aprender muito a respeito do mercado de startups e por isso recomendo a leitura principalmente para quem está começando uma startup.

São três definições básicas que constituem o Startup Enxuta: Visão, Direção e Aceleração. Essas definições são parte do ciclo de vida de qualquer startup que entra no mercado, devido à sua estrutura de inovação. Por entrar no mercado num ambiente de incertezas, o empreendedor que pretende lançar um produto novo no mercado precisa ter alguns direcionamentos sólidos deste livro para não se perder no meio do caminho.

Founders at Work: Stories of Startups' Early Days

Esse livro serviu como inspiração para mim em momentos de crise com meu negócio. Ele apresenta vários cases de empreendedores que seguiram em frente com sua ideia, enfrentando barreiras e mantendo um foco levou as empresas até onde estão hoje.

O interessante aqui é notar como os empreendedores precisam estudar os produtos que estão desenvolvendo, aprimorar sempre as habilidades e conhecimentos em negócios e administração e não perder a determinação em hipótese alguma. Os exemplos que aparecem neste livro são muito ricos, incluindo a criação do PayPal, do Hotmail, do Adobe e muitos outros produtos que foram pioneiros em seus mercados.

E você, quais livros mudaram sua vida? Deixe seu comentário abaixo, estou curioso pra saber!

Gostou deste post? Você pode seguir o Gustavo no [Twitter](#) e também no [LinkedIn](#). Você também pode aprender mais sobre a Samba Tech [aqui](#).