

# 12' Heroes: entrevista com Tallis Gomes

Fundador da Easy Taxi, CEO e founder da SINGU (o maior marketplace de beleza e bem-estar do Brasil), e autor do livro "[Nada Easy](#)". Esse é Tallis Gomes.

Com um currículo admirável, Tallis é um dos 30 empreendedores destacados pela Forbes abaixo de 30 anos, considerado pelo revista Galileu como uma das 25 pessoas mais influentes na internet brasileira e eleito pelo MIT como um dos jovens mais inovadores do Brasil.

No dia 17 de agosto, Tallis Gomes lançou o seu primeiro livro, Nada Easy, pela editora Gente. O livro é um passo a passo de como validar suas ideias, começar o seu negócio e escalá-lo, sem desperdiçar tempo e dinheiro. O livro Nada Easy auxilia o empreendedor na sua jornada para construir uma startup de sucesso, dando dicas sobre como montar bons times, levantar capital e até mesmo quando fazer um exit.

Confira nossa entrevista com ele, onde ele fala sobre seu livro, sua história como empreendedor e dá dicas de produtividade!

Esse bate-papo está também disponível no [nosso podcast, o Heroes](#).

**12Minutos: A gente vai bater um papo sobre o seu livro Nada Easy, que foi lançado dia 17 de agosto, só que antes eu queria conversar um pouco mais sobre a sua história de empreendedor. Conta um pouquinho como isso funcionou para você, de onde veio essa ideia de entrar no mundo das startups, dos negócios.**

Tallis Gomes: Demorou. Cara, eu sou do interior de Minas, eu sou mineiro como você, sou de uma cidade do interior ali da zona da mata, chamada Carangola. E eu comecei a empreender, como a grande maioria dos brasileiros, por necessidade. Eu tinha lá a minha banda de rock, na cidade de Carangola, a gente precisava comprar uma bateria para essa banda, para fazer um show no final do ano, no colégio. E aí uma das

soluções que veio na minha cabeça, após tempos, quase um mês matutando, foi a gente começar a vender celular ali na cidade, já que não havia lojas de telefone celular na cidade. Então eu aproveitei aquele gancho do Mercado Livre, que estava em franca ascensão no Brasil, poucas pessoas conheciam, principalmente no interior, nem tanta gente tinha acesso à internet. E aí eu usei esse acesso à internet que eu tinha, essa curiosidade, o fato de eu conhecer o Mercado Livre, como funciona e eu dava print screen nas ofertas de telefone celular ali no Mercado Livre, “mark upava” o preço, ou seja, aumentava ali por volta de 25% e criava um catálogo de ofertas de telefones celular e saía revendendo na cidade. Contava com o fato de que o meu avô era comerciante local conhecido, com credibilidade, então as pessoas pagavam antecipadamente na conta do meu avô aquele celular, eu comprava no Mercado Livre, colocava o endereço de entrega das pessoas. Sem querer, criei um marketplace ali com 14 anos. Foi assim que tudo começou na minha vida.

**12Minutos: Foi uma abordagem bem diferente, de certa forma, da plataforma que todo mundo usa. Todo mundo usa o Mercado Livre, todo mundo já usou alguma vez para alguma coisa, não é?**

Tallis Gomes: É, na verdade, houve uma necessidade, um jovem sem experiência alguma, nem sabia montar uma planilha, para você ter ideia, e acabei vislumbrando essa possibilidade, porque eu via que tinha lá um telefone celular, naquela época a Motorola tinha acabado de lançar um Motorola que tinha uma câmera acoplada, e eu, como era apaixonado por tecnologia, eu via aquilo e era o sonho da minha vida, falei, “pô, de repente, outras pessoas querem ter celular, não é?” E comecei a oferecer esse tipo de produto. Não era tão comum, a gente está falando de 2001, 2000, se eu não me engano, que foi quando eu fiz esse negócio. Então não era tão comum, principalmente no interior de Minas. Acabou que o Mercado Livre foi um canal pelo qual eu consegui comprar esses produtos mais baratos, por serem usados, então eu conseguia ter a minha margem ali para fazer sentido esse modelo de negócio.

## **12Minutos: E como foi o salto de sair de vender telefones do Mercado Livre para fundar a sua primeira startup? Como foi essa transição?**

Tallis Gomes: Cara, demorou, viu? Demorou e foi cheia de percalços e perrengues. Eu fui parar no Rio de Janeiro anos depois, quando eu comecei a faculdade. E aí, no meio da faculdade, eu vislumbrei uma oportunidade de fazer uma agência de gamificação em mídia social, era até um nome bonitinho, para fazer promoção do Twitter, naquela época. E aí isso era, cara, inimaginável para as empresas naquele momento, a gente está falando de 2006, inimaginável para 90% das empresas ter uma conta no Twitter. Ninguém olhava social media como um canal de comunicação, de aquisição, não se imaginava isso e eu achei que isso seria interessante, depois de uma experiência que eu tive num estágio onde eu estava, lá no grupo de cinemas. E aí eu criei essa empresa, a E-Spartan, consegui um dois clientes lá, como todas as agências, a gente sempre sai com um cliente, a gente cobra a menos para garantir que você vai enfim ter um cliente para pagar as contas, mas a verdade é que o pessoal deu [default] no pagamento, eu me enrolei com o fluxo de caixa, eu não entendia muito bem desse negócio, e fali a empresa uns 9 meses depois que eu fundei. E aí fui para o mercado, trabalhei em outras empresas, perrengue daqui, perrengue de lá. Já fiz de tudo, cara, já entreguei panfleto em sinal, já fui valet, eu já trabalhei na Unilever. Até fundar a minha terceira empresa, quando eu tinha meus 22 para 23 anos, que era a Tech Samurai, que era uma agência de construção de software. A diferença é que a gente, como não queria ser sócio [com o Lula] na época, a gente contratava o pessoal na Índia, na China, na Rússia, os developers e fazia um sistema de um Scrum, montar uma plataformazinha para administrar as entregas ali, com calls diários desse pessoal, e tinha um grupo de profissionais com knowledges diferentes, para fazer meio que um leilão reverso ali, do tipo quem faz por menos determinado serviço. Todos esses profissionais eram filtrados por nós, eram testados, eu tinha um sócio que era CT0, o cara era muito bom, muito experiente. Então, a gente

conseguiu um ótimo preço lá e a gente pegava, como o preço era muito bom e a gente ainda não tinha o custo de CLT, a gente podia contratar em dobro a força de trabalho, em diferentes fusos horários e uma que tiraria o risco de não entrega e outra que a gente tinha pessoas trabalhando quase que o dia inteiro, quase que 24 horas por dia, porque estavam em fusos diferentes. Então, eles entregavam muito mais rápido e muito mais barato. Essa empresa existe até hoje, foi legal, mas eu vendi a minha participação para um amigo meu quando eu decidi fundar a Easy Taxi, porque a ideia da Easy Taxi surgiu no meio, quando eu estava com esse negócio aí da Tech Samurai e eu decidi largar tudo e dedicar a esse negócio. Lá em 2011, eu vendi a participação, vendi o meu carro e apliquei tudo na Easy Taxi, para a gente conseguir criar esse modelo.

**12Minutos: Entendi. Eu vi uma entrevista comentando que a Easy Taxi, a ideia surgiu no meio de uma Startup Weekend. Como foi isso?**

Tallis Gomes: É, eu estava lá no Rio de Janeiro, num dia chuvoso lá e a ideia era fazer um aplicativo de ônibus, que o ônibus mandasse notificação quando ele estivesse chegando no ponto. E aí o Dave McClure da 500 estava lá nessa edição, se eu não me engano, era a primeira ou segunda edição do Startup Weekend no Brasil. Eu nem sabia o que era startup direito e aí cheguei lá com esse negócio de ônibus, o Dave McClure falou, “duas notícias, uma boa e uma ruim. A boa é que a sua ideia é maravilhosa, a ruim é que a Google está fazendo esse negócio. Desiste e tenta fazer outra coisa”. Diz que Startup Weekend é aquela loucura, eu estava competindo com 10 pessoas. Meu time se desfez, ficaram uns 3 caras lá, menos do que eu gostaria de ficar, e aí chegando num ponto lá, numa sexta-feira à noite, se eu não me engano, o pessoal falou, “e aí? Você não tem nenhuma ideia o que a gente vai fazer?” Eu falei com esse povo, “vai para casa, vamos pensar com a cabeça fria depois, amanhã, o que fazer. A gente volta, a ideia menos pior a gente faz”. Aí eu tentei ligar para uma cooperativa, eu não sei a ideia de quem está ouvindo mas 90% dos ouvintes provavelmente já tiveram que ligar para uma cooperativa para conseguir um

táxi. Vocês que já fizeram isso sabem o tanto que é ruim e era a forma que você tinha para conseguir um táxi, antes da Easy Taxi, em 2011. Então eu passei por esse momento de raiva, de estar tentando conseguir um táxi, de prometerem o [táxi](#) e não chegar. E aí eu desci para tentar conseguir um táxi na rua, só que estava chovendo, naquele momento me deu o insight, “por que eu não adapto aquela plataforma de ônibus para fazer um negócio de táxi? De repente, ia funcionar, não é?” Aí eu fui para casa, virei a madrugada pesquisando quem estava fazendo isso, não achei ninguém fazendo. Aí bate aquela dúvida, “será que o negócio é tão ruim que ninguém está fazendo?” Mas foi onde eu pensei o modelo, pensei o nome, pensei o modelo de negócio, cheguei no outro dia de manhã propondo isso e inclusive não foi tão bem aceito e o feedback que eu recebi do Startup Weekend é que se isso fosse bom mesmo alguém estaria fazendo nos Estados Unidos. Então na verdade a gente foi desencorajado a seguir com esse modelo de negócio mas aí teve um pouco de gut feeling aí para decidir dar um [auê] na vida e investir nesse negócio, mesmo num cenário onde menos de 10% da população brasileira tinha smartphone com internet, que era o cenário em 2011.

**12Minutos: Entendi. Engraçado que táxi era um serviço largamente usado e eu já li o livro do Startup Weekend, que é um livro bem legal, e tem uma coisa que eles falam lá é que nenhuma ideia é uma má ideia. Então é engraçado eles terem essa abordagem de “cara, alguém já teria feito isso nos Estados Unidos”. E, claro, você provou eles muito errados, depois de um tempo, não é?**

Tallis Gomes: É, porque você tem diversos tipos de mentores que estão lá. A gente sabe, inclusive hoje pelo startup que a gente vê, nem todos os mentores têm condições de dar algum tipo de mentoria. A bem da verdade, Fábio, é que quando o empreendedor tem uma ideia disruptiva e se tem algum empreendedor que já tentou fazer ideia disruptiva ou está nesse processo agora, ele vai saber, a ideia disruptiva geralmente parece ruim no primeiro momento, porque ela é muito absurda para parecer plausível. Então eu entendo o racional

dos caras. Eles pensaram assim, “cara, como assim ninguém pensou em fazer um aplicativo de táxi ainda”, não é? Outra coisa, por mais que seja uma ideia razoável, quem diria que um taxista iria ter um smartphone, ia usar o negócio ali, uma internet em 2011. Smartphone era coisa de geek e milionário em 2011, era exatamente isso. Provavelmente você achou que não deveria ter um smartphone em 2011. Eu fui comprar em 2012, assim. A grande maioria dos meus amigos, o primeiro smartphone eles foram ter lá para 2012. Quem tinha muita grana ou era muito geek, aí sim tinha lá em 2011. Foi quando começou a ficar um pouco razoável para se ter um Iphone e tal.

**12Minutos: O Easy Taxi virou uma empresa muito grande, até depois você teve um exit bem interessante da empresa, só que ele te proporcionou muitas experiências internacionais, deve ter viajado para muitos lugares, visitou o MIT e outras entidades desse nível. Como foi essa abordagem dessas experiências internacionais?**

Tallis Gomes: Cara, foi um negócio inimaginável para mim porque eu sou um dropout, então eu nem terminei a faculdade, mas eu sou um apaixonado pelo aprendizado, que é diferente do estudo. Eu gosto de aprender, não necessariamente eu gosto de estudar da maneira tradicional. Então, eu gosto de pegar um paper, gosto de pegar um assunto que eu gosto e me aprofundar naquilo ali e não simplesmente seguir uma grade curricular, isso eu não tenho muita paciência. Para mim, foi um grande desafio, porque eu trabalhava 80/90 horas por semana no mínimo, sem contar as horas trabalhadas por celular, que você está respondendo e-mail por celular, WhatsApp. Assim, trabalhava de frente para o computador 80/90 horas por semana e aí chegou um momento que o primeiro round da Easy Taxi aconteceu ali em setembro de 2012, setembro para outubro, eu peguei tanta grana, peguei 10 milhões de reais. Naquele momento foi o maior subsídio da história do país. Eu peguei tanta grana, e foi bastante dinheiro, eu falei, “a única forma de eu compensar isso aqui é eu crescer essa empresa demais”. E a proposta que eu tinha feito para os meus investidores é que eu ia levar para 18 países nos próximos 4 anos. Só que em 3

meses, eu levei para uns 4 países, se eu não me engano, e vi que era mais fácil do que eu imaginava escalar o negócio, é muito escalável. Então assim, em menos de 1 ano a gente já estava em 18 países e o negócio chegou a 35 países, 4 continentes, mais de 420 cidades. Sob a minha gestão, foi o maior aplicativo de transporte do mundo até 2014, fim de 2014, na minha gestão a gente era líder global nessa categoria, a gente tinha meio milhão de taxistas ali, mais de 20 milhões de clientes, 1300 pessoas na folha de pagamento, o que é muito pouco para o tamanho que a empresa tinha. A gente levantou ali 85 milhões de dólares, se você compara com o Uber, Cabify, não é nada perto do que esses caras levantaram e a gente tinha a liderança global ali naquele momento em 2014, do segmento. Então, para mim, eu diria que é como se eu tivesse rodado todos os Ivy Leagues e feito o MBA e colocado isso em prática, porque foi muito interessante. Eu tive contato com gente muito inteligente, eu contratei gente muito inteligente, das melhores escolas do mundo e era desafiado constantemente. Porque é assim, gente boa não simplesmente aceita uma ordem, te questiona e você tem que fundamentar aquilo que você quer que a pessoa faça, senão ele não vai fazer ou ele não vai trabalhar com você, se você ficar martelando ordem. Então isso para mim foi muito bom, eu aprendi a fundamentar bastante aquilo que eu quero e hoje é o estilo de liderança que eu aprendi e que eu aplico, eu jamais dou uma ordem, martelo ordem, geralmente eu divido com o time o que eles acham que deveria fazer, fundamentando a minha tese e deixo que essa tese seja discutida, para o time montar a estratégia junto. E foi isso que eu aprendi. Tive oportunidade de morar em países inimagináveis para um brasileiro, morei na Coreia do Sul, passei um tempo em Singapura, nas Filipinas, na Nigéria, morei na Colômbia, morei no México, fiquei uma temporada na minha vida que foi a pior fase da minha vida, que eu fiquei em ponte aérea entre a Cidade do México e Seul, loucura assim, é mais de um dia viajando e eu ficava ponte aérea. E pão-duro que sou, ia de econômica para economizar o dinheiro da empresa e dar exemplo para os executivos, para não aumentar muito o

custo de viagem. Para mim, cara, eu diria que foi como se fosse um MBA em cada Ivy League e com oportunidade de executar isso. E é isso o que eu coloquei tudo ali no Nada Easy, todas as lições que eu tive em fase de growth, em fase de ideação, sobre o MVP até a fase mais later stage, que é expansão internacional, como eu fiz isso, como eu contratei as pessoas, o que eu aprendi, quais foram os tropeços até chegar no momento do exit.

**12Minutos: Primeiro, eu não consigo imaginar como é viver numa ponte aérea assim. Legal que você falou do seu livro. Eu estava dando uma olhada nos capítulos e achei fenomenal como ele começa, como o rock salvou minha vida e termina num exit de uma empresa que atingiu vários países, a vida de várias pessoas, querendo ou não. Ele é um passo a passo para vários empreendedores, para várias pessoas, sobre como você fez a Easy Taxi crescer tanto, mas de onde veio a ideia de “pô, vou escrever um livro, vou colocar isso em palavras”?**

Tallis Gomes: Cara, ótima pergunta, porque, quer dizer, eu tinha vontade de escrever um livro, mas eu sou extremamente preguiçoso para escrever. De vez em quando eu me cobro escrever um artigo, porque eu tenho peso na consciência, porque literalmente eu recebo centenas de mensagens no Instagram e Facebook, dividindo ali são centenas, literalmente, por dia de pessoas me pedindo conselho, pedindo mentoria. E eu tento preencher isso com as palestras, mas não dá para ser tanta, eu tenho que trabalhar, afinal de contas eu tenho a Singu para tocar, mas eu faço lá uma palestra por mês, duas palestras por mês, para tentar passar um pouco do meu conhecimento. E eu falei, “cara, como eu consigo escalar isso a nível nacional e depois inclusive levar para outros países?” A única forma é um livro, então eu tinha essa vontade, até que a Editora Gente me procurou, no fim do ano passado, foi novembro, falou, “Tallis, por que você não escreve um livro?” Eu falei, “eu tenho muita preguiça de escrever um livro”, “mas você pode pegar um ghost writer, pode ajudar”. Aí eu falei, “vamos tentar um ghost writer”. E aí eu tentei por 2 meses com ghost writer mas o negócio não andava, não ficava a minha



cara, sabe? E tinha que ser a minha palavra, eu falo palavrão pra caralho, sabe, eu não gosto de ficar dando rodeios, usar metalinguística para poder encher linguiça. O livro, se você der uma olhada, você vê, não tem nada de encher linguiça, não, é informação na lata o tempo inteiro. É bem resumido, como eu sou na vida, direto e ao ponto. Daí eu vi que não ia funcionar, aí eu “dropei” essa ideia de ghost writer e comecei a escrever sozinho, a partir de dezembro e foi muito difícil, cara, porque eu não tenho costume de escrever e aí tinha que passar pela edição aquilo que eu escrevia. Então o pessoal mudava um negócio, eu não gostava, escrevia de novo, então eu passei seis meses para escrever 200 páginas, o que talvez um escritor faria em um mês, dois meses, eu demorei seis meses. Foi duro, mas o livro saiu com a minha cara, direto ao ponto e com bastante informação, que é o que eu queria passar, essa mentoria que eu não tenho oportunidade de fazer com todos os empreendedores. Provavelmente eu respondo 95% das perguntas que eles iriam me fazer, qualquer empreendedor, em qualquer fase, nesse livro.

**12Minutos: Pô, legal, você escalou a sua possibilidade de compartilhar conhecimentos.**

Tallis Gomes: Exatamente, inclusive, eu falo isso no livro, porque como é que eu fiz o livro? Eu fiz o livro, o MVP do livro foi uma série de webinars que eu fiz. Aí eu falei, “cara, como eu vou escrever o que de fato as pessoas querem saber?” Tem duas formas. A forma que eu não recomendo, que é a que eu sempre falo que é a errada, que é eu sentar numa mesa e achar que eu sei o que as pessoas querem ou eu usar o lean startup, que é parte do processo de construção de produto. O que eu fiz? Eu fiz webinar por capítulo. Então o tema, sei lá, ideação, como é que eu valido e a minha ideia é boa ou não? Fiz um webinar sobre isso, peguei as principais dúvidas, escrevi o capítulo. Tema operação, expansão, o que as pessoas querem saber sobre operação? Fiz um webinar sobre o assunto e peguei as principais dúvidas e escrevi o capítulo. Então o livro foi construído com aquilo que eu ensino dentro do livro. Então eu acho que isso foi bem interessante, esse processo.

**12Minutos: Você otimizou o seu tempo de escrita, não é?**

Tallis Gomes: Criei um produto próprio para essas pessoas.

**12Minutos: Eu estava conversando com o Vítor Peçanha, no último episódio (do [podcast 12min Heroes](#)), ele falou, “cara, uma das menores dúvidas foi o que colocar dentro desse livro”. O livro dele é uma experiência, é o dia a dia dele na Rock Content, mas o dia a dia dele é feito de várias coisas então o que colocar?**

Tallis Gomes: Pois é, essa era a minha dúvida também, aí eu resolvi sanar essa dúvida fazendo esses webinars, sabe? Porque eu acho que aí eu teria uma... enfim, eu tenho uma série de hipóteses do que tem que ser colocado e aí eu validei essas hipóteses nos webinars.

**12Minutos: Legal. Você falou da lean startup do livro, quais são alguns autores referências, caras que você admira, você acompanha?**

Tallis Gomes: Cara, eu gosto de bastante gente, porque eu tenho bastante hábito de leitura. E aí, cara, uma coisa que é interessante, eu não sou do tipo de empreendedor que torce o nariz para o old management completamente. Eu acho que tem muita coisa errada, eu falo bastante disso no livro, tanto que o livro é voltado para gestores também, para aquele cara que quer implantar processo de inovação, criar uma nova unidade de negócio nos business onde eles trabalham, mas eu centro um pouco também no aprendizado que eu tive com os autores tradicionais. Então, por exemplo, [Good to Great](#), do Jim Collins, foi uma puta de uma escola para mim quando eu estava escalando a Easy Taxi. No momento de escala, tem muita coisa da escola tradicional que faz falta, aqueles processos que você tem, sabe, compliance. Pô, eu mandava dinheiro para 35 países, contando o Brasil, 35 países. Se eu não tiver um processo de compliance, vai dar merda. Então, como que foi o processo de compliance, o que funciona melhor em termos de gestão. Então, o “Good to Great”, do Jim Collins, me influenciou demais, influenciou muito na minha tomada de decisão. Um dos meus maiores ídolos, um dos caras mais inovadores do mundo, a grande referência de inovação do old

school para mim, Jack Welch, aquele “Straight from the Gut”, que é um livro que ele meio que conta como que ele passou ali na GE e foi para um resultado de 12 para 400 bilhões de dólares. O cara é muito foda, é muito foda. Ele lançou também, está em português, o Paixão para Vencer, que eu acho que foi publicado aqui no Brasil como “[Paixão por Vencer](#)”, que é um puta cara de vendas também, me influenciou demais. Tem o “The Hard Things about Hard Things”, do Ben Horowitz, me ajudou muito, inclusive o meu livro é baseado no “The Hard Things about Hard Things”. Eu falei, “cara, como que eu construo um The Hard Things about Hard Things para a realidade brasileira”, sabe? Porque assim uma coisa é você levantar capital nos Estados Unidos, a juros negativos e inflação 1% ao ano, outra coisa é você levantar onde o país tem um juro de 14% e inflação a 11%, é um país voltado para rentistas. Como é que levanta capital no Brasil? Quem são os caras você tem que procurar? Qual a fase você tem que estar? Eu escrevi tudo isso ali, então eu fiz o “Nada Easy” com base naquilo que eu gostaria que tivessem falado comigo na época que eu estava num determinado capítulo ali do livro. E o “The Hard Things about Hard Things” me ajudou muito a pensar na estrutura desse livro. E aí, por fim, assim, eu lembro do “How Google Works”, porque eu sou um cara muito voltado para RH, eu acho que a função do CEO, a prioridade do CEO deveria ser RH e o “How Google Works”, do Eric Schmidt e do Jonathan Rosenberg, foi bem importante para a minha carreira, para eu construir esses processos. Eu literalmente copiei os processos de formação de metas, os OKRs da Google e o processo de hire. Eu copiei e adaptei para a nossa realidade e o “How Google Works” foi muito importante para mim.

**12Minutos: Alguns desses livros, inclusive o “[Hard Things about Hard Things](#)” e “[How Google Works](#)” estão no [12Minutos](#) e são alguns dos livros que eu sou viciado, porque eles ajudam, eles dão uma visão de grandes empresas que às vezes a gente nunca teria, porque são empresas que não têm modelos similares no Brasil. É bem legal para construir algo, não necessariamente do zero, mas para aplicar em uma empresa, não**

**é?**

Tallis Gomes: Exatamente, é isso que eu usei, apliquei muito na Easy Taxi disso aí, aplico na Singu. Você adapta um processo ou outro à sua realidade, não existe fórmula pronta, a prioridade precisa ser adaptável mas me ajudou muito. Eu sou um grande copiador, Fábio, eu me baseio naquilo que está dando certo, aí eu coloco um pouco daquele toque que eu acho importante, aquela pequena adaptação ali, mas eu fico procurando quem está fazendo bom por aí e saio copiando todo mundo.

**12Minutos: A gente estava falando sobre guitarras mais cedo e o Jimmy Page tem uma frase que ele sintetiza isso muito bem, fala “cara, os grandes gênios são aqueles que pegam alguma coisa boa, copiam e fazem algo melhor”.**

Tallis Gomes: Cara, eu não sabia que Jimmy Page tinha falado isso.

**12Minutos: Depois de vários processos acusando de plágio e tal, ele falou, “cara, eu não copio, eu simplesmente adapto para fazer algo melhor”.**

Tallis Gomes: Exato, as pessoas querem ser muito originais, mas às vezes ser original não é eficiente. Na verdade, você pode ser eficiente e aí pode ser que ser original seja eficiente, como foi a criação da Easy Taxi, foi original, não copieei nada, foi assim meu tipo de modelo, mas processos, alguém já pensou nessa porra primeiro do que eu. Por que não pegar com aquelas pessoas que pensaram e deu certo e adaptar aquele negócio para a minha realidade?

**12Minutos: É isso que funciona. Conta uma coisa, e o futuro? Mais livros, vai escrever mais?**

Tallis Gomes: Definitivamente, não é a minha ser escritor, eu só queria de fato responder a todos esses empreendedores. Eu já estive na pele deles, inclusive gestores que me pedem conselhos e tal e eu não consigo alinhar a agenda para falar com esses caras, esse livro é uma forma de responder a todo mundo. Não penso em livro, não, cara. O futuro é focado na Singu, a gente está aqui na empresa crescendo 30% ao mês. A empresa este ano vai fazer alguns milhões de reais de receita.

Então eu estou muito feliz com o crescimento da companhia, com o rumo que o negócio está dando e o foco total é Singu. E vamos ver para o Nada Easy, provavelmente ele vai ser publicado em mais duas línguas no ano que vem.

**12Minutos: Legal, a gente pode falar sobre a Singu rapidinho também, porque eu dei uma pesquisada e achei muito legal e está dentro dessa... não dessa tendência, mas muitas empresas de SaaS enabled marketplace.**

Tallis Gomes: Inclusive a Singu está dentro do “Nada Easy”. No “Nada Easy”, eu faço um paralelo entre aquilo que eu fazia na Easy Taxi e como que eu melhorei esse processo, que hoje eu aplico na Singu. Se a gente fosse comparar time for time, o mesmo período, a Singu cresce quase 4 vezes mais que a Easy Taxi no mesmo período. Obviamente, eu aprendi bastante ali com a Easy Taxi, errei muito, era muito novo, fundei a Easy Taxi com 24 anos, obviamente, errei bastante e hoje com a Singu erro bem menos. Erro, mas erro bem menos e no “Nada Easy” eu faço esses paralelos da evolução do meu racional e como eu fazia e como eu faço hoje, como funciona melhor para mim hoje.

**12Minutos: Legal, muita gente pode aprender com os seus erros, querendo ou não.**

Tallis Gomes: É, essa é que é a ideia do “Nada Easy”, não é? Ninguém precisa errar como eu errei, pode simplesmente ver lá qual é um pouco do caminho das pedras, porque pelo menos o que dá errado eu sei, o que dá certo não necessariamente eu sei, não existe fórmula mágica, eu sempre deixo isso claro, inclusive eu começo o livro falando isso, falando “não tem fórmula mágica aqui. Se eu soubesse exatamente como fazer outro negócio de um bilhão, provavelmente eu não contaria para vocês, vou contar o que deu certo e o que deu errado, aí você adapta à sua realidade”.

**12Minutos: O “Nada Easy” já está, não na pré-venda, já podem comprar mesmo os livros, não é?**

Tallis Gomes: Sim, já podem comprar. O lançamento oficial vai ser no dia 17, começa aqui em São Paulo, depois a gente vai fazer um tour em algumas das principais capitais brasileiras, não em todas, porque infelizmente eu preciso trabalhar, mas em

algumas das principais eu vou lançar pessoalmente. Ele já está disponível na Saraiva. Até o dia 17, tem 100% de cash back, então é uma oportunidade, hoje é dia 7, tem mais 10 dias para você comprar com 100% de cash back. Então está acabando, tem que correr lá nadaeasy.com.br e clicar lá no comprar com desconto, que é o site, aí você vai ser direcionado para o site da Saraiva e vai comprar com 100% de cash back pela Méliuz.

**12Minutos: Legal. E também tem mais informações sobre o livro, resumo dos capítulos no [tallisgomes.com.br](http://tallisgomes.com.br), não é?**

Tallis Gomes: Exatamente.

**12Minutos: Legal também que tem os pacotes promocionais bem interessantes, quem quiser comprar pack de livro, às vezes para uma empresa, para sales reps, para gerentes, tem os pacotes de livros, então tem 10 livros, 100 livros e 300 livros com bônus especiais, não é?**

Tallis Gomes: Exatamente, então a gente fez ali 10 livros todos autografados. 100 livros com mentoria e, se eu não me engano, 300 livros tem mentoria e visita técnica. Eu quis fazer algumas coisas para incentivar compra maior, porque eu mereço tentar pelo menos entrar na lista de best sellers e também eu acho que faz bastante sentido para uma empresa, para distribuir para a área estratégica e talvez para os seus funcionários. Eu falo muito sobre aquele empreendedor que empreende o DNA da empresa. O empreendedor, eu falo bastante sobre isso no “Nada Easy”. A minha vida foi isso, mesmo quando eu trabalhava em outras empresas, eu tinha cabeça de empreendedor, então eu tentava ganhar o novo, tomava risco para fazer algo que os meus gestores não acreditavam. Então o empreendedorismo nasce, mesmo naquele que tem vontade de empreender mas trabalha em alguma empresa, ele nasce no teu tipo de trabalho, na confiança que a empresa vai ter em você e inclusive que você vai ter em você, no tipo de ação que você quer fazer. Por isso que o “Nada Easy” não é só para empreendedores, é para gestores também.

**12Minutos: Tallis, eu estava lendo alguma reportagem, alguma entrevista, que você é um cara escravo do Google K, aplicativo**

## **de produtividade. Como funciona isso para você?**

Tallis Gomes: Cara, porque eu sou um cara extremamente desorganizado na minha física, eu sou aquele tipo de cara que perde carteira toda semana, sabe? Então, na minha vida de trabalho, na pessoa jurídica eu sou exatamente o contrário, porque senão não funciona. Eu sou de fato escravo de Google Agenda, quando a gente falou por e-mail lá, na hora eu falei, “por favor, me manda um invite, porque senão eu me perco”. E eu me perco mesmo, então eu uso enfim ferramentas de todo, eu uso o Evernote para tomar notas, eu uso o Google Agenda, uso o Pomodoro para monitorar a minha produtividade. Então tem algumas coisas que eu preciso usar para garantir que eu vou ser o oposto do que eu sou na pessoa física aqui na pessoa jurídica.

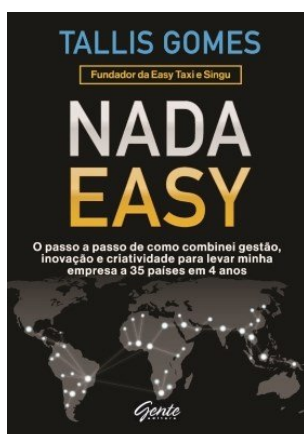
## **12Minutos: Eles são indispensáveis para quem quer fazer coisas, não é?**

Tallis Gomes: Sem a menor sombra de dúvida, principalmente porque hoje a gente vive uma era de crescimentos exponenciais e portanto informações exponenciais também. O meu WhatsApp neste momento, eu estou vendo aqui, tem exatamente 350 mensagens não lidas. Isso porque eu não estou olhando aqui no Instagram, eu não estou olhando no LinkedIn. No LinkedIn acabei de ver, temos aí 56 mensagens não lidas. Se eu não me planejar, na hora que eu vou responder parte dessas mensagens, ou a hora que eu vou executar algum tipo de coisa não sai projeto nenhum. Aí eu vou ser aquele cara que faz tudo pela metade, eu não tenho o direito de fazer isso mais. Quando a gente chega em alta performance, eu não consigo fazer isso mais, eu preciso necessariamente me organizar para poder ter entregas, para me cobrar, já que eu não tenho chefe, eu preciso me cobrar. Eu uso esses aplicativos para me cobrar.

## **12Minutos: Tem alguns feedbacks que a gente tem no 12Minutos. É algo que as pessoas precisam ter produtividade, mas querem se informar da mesma forma, usam constantemente. Você usa o 12Minutos também?**

Tallis Gomes: Eu uso demais, sou um tremendo usuário do 12Minutos. Já comprei lá sem falar com ninguém. Eu falei, “pô,

esse negócio é bom demais”, porque o negócio é o seguinte, eu gosto demais de ler, só que ler toma muito tempo, eu não sou um leitor tão rápido, não consigo ler livro tão rápido assim, então eu demoro, sei lá, uma semana para ler 200 páginas, basicamente é isso, tem gente que lê em um dia, eu não consigo. A forma que eu prefiro para adquirir conhecimento geralmente é vídeo, funciona melhor para mim e o 12Minutos caiu como uma luva, porque aí entre o vídeo e a leitura tem o áudio, eu sempre fui muito fã de áudio. E eu falava, há muito tempo eu falei, sinto muita falta de um audiobook em português com um livro resumido. Porque de repente eu não sei se o livro é tão bom mas me passa um resumo aí, para eu ver só o que ele fala. E aí, dependendo do que ele fala, pô, realmente vale a pena, eu quero ler. Isso aí foi uma degustação do conteúdo. Eu sou fã do 12Minutos por causa disso.



O livro do Tallis Gomes, “[Nada Easy](#)”, já está disponível no 12Minutos!

Se você ainda não faz parte do 12’, cadastre-se hoje e tenha acesso a centenas de livros que são atualizados toda semana e formatados como microbooks e audiobooks.

Confira também o [podcast 12’ Heroes](#). Você vai conferir entrevistas com as pessoas que você mais admira e descobrir como elas conquistaram o sucesso! Toda segunda-feira, às 8h, você confere episódios novos.