

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](#).