

Os 20 livros mais lidos em 2017 no 12min

O 12min tem uma biblioteca riquíssima. Os best-sellers e todos os títulos de sucesso do mundo dos negócios, [você encontra aqui](#). Mas têm sempre aqueles livros mais lidos, os que caem nas graças dos leitores, os que se destacam.

Os livros mais lidos em 2017 não são necessariamente os mais recentes. Pelo contrário, muitos deles já estavam antes na lista dos “queridinhos” e se mantiveram na preferência dos leitores.

Quer um exemplo? Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas, de Dale Carnegie, teve sua primeira publicação em outubro de 1936. Desde então, foram mais de 50 milhões de exemplares vendidos.

Isso mesmo, 81 anos e ainda é uma obra-prima, de leitura indispensável. Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas está entre os livros mais lidos em toda história e, também, integra a lista de preferência do 12’ em 2017.

O ranking dos livros mais lidos em 2017

20. [As 22 Consagradas Leis do Marketing](#) – Al Ries & Jack Trout

[As 22 Consagradas Leis do Marketing](#)

Categoria: Marketing & Vendas

As regras que ditam o mundo do marketing estão nessa obra de leitura fácil e contagiante. Os autores equilibram humor e seriedade ao citar campanhas bem-sucedidas, apontando os fatores que levaram várias marcas à posição de liderança. Os

princípios do marketing descritos por Al Ries e Jack Trout podem ser seguidos por qualquer pessoa que busca o mesmo caminho das empresas vencedoras. Por outro lado, se violar essas leis, você está fora do mercado.

19. Pense Simples – Gustavo Caetano

Pense Simples

Categorias: Empreendedorismo / Motivação & Inspiração
Criador da *startup* Samba Tech, o empreendedor Gustavo Caetano transformou uma pequena empresa na maior plataforma de hospedagem de vídeos da América Latina. Em Pense Simples, que está entre os livros mais lidos em 2017, ele compartilha seus conhecimentos e responde questões sobre inovação, qual o rumo a tomar e em qual mercado atuar, entre várias outras.

18. De Onde Vêm As Boas Ideias – Steven Johnson

De Onde Vêm As Boas Ideias

Categoria: Produtividade
Ideias que mudam o mundo geralmente evoluem ao longo do tempo e não em saltos repentinos. Mas você já parou para pensar de onde vêm todas essas ideias? Em que tipo de ambiente elas nascem? Em seu livro, Steven Johnson explora esse assunto e identifica sete padrões que originam a inovação verdadeira. Uma leitura altamente recomendada para os amantes das inovações, que gostam de histórias de grandes descobertas.

17. Paixão Por Vencer – Jack Welch

Paixão Por Vencer

Categorias: Cultura Corporativa / Gestão & Liderança
Jack Welch é um vencedor. Durante os 20 anos em que comandou a General Eletric (GE), a empresa cresceu de \$ 12 bilhões para \$

400 bilhões. Seu estilo honesto e direto tornou-se referência em gestão, com foco nas pessoas, no trabalho em equipe e nos lucros. Uma receita que lhe rendeu fama e fortuna e que, nesse livro, ele compartilha com todos os interessados em seguir uma carreira de sucesso.

16. A Arte de Fazer Acontecer – David Allen

A Arte de Fazer Acontecer

Categorias: Produtividade / Psicologia

Para fazer acontecer, a primeira atitude é parar de executar um monte de coisas ao mesmo tempo. E para alguns, é preciso combater a procrastinação. A proposta é focar na tarefa atual sempre, deixando de lado tudo que possa distrair você. Essa é a visão central do método GTD, criado pelo autor, que nada mais é do que um sistema de controle de nossos circuitos abertos – “qualquer coisa atraindo a nossa atenção que não está no seu devido lugar”. Uma leitura indispensável.

15. A Arte da Negociação – Michael Wheeler

A Arte da Negociação

Categoria: Marketing & Vendas

Negociação é uma habilidade que pode ser desenvolvida ou aprimorada. Você só precisa estudar. Wheeler ensina as técnicas necessárias para ser um vencedor. Flexibilidade, pensamento rápido, criatividade, planejamento e improvisação são ingredientes indispensáveis. Mas, como aplicar essas aptidões em cenários altamente competitivos, caóticos ou numa situação completamente nova? Que tal negociar um tempinho para a leitura e obter todas as respostas?

14. 10 Days to Faster Reading – Abby Marks-Beale

10 Days to Faster Reading

Categoria: Produtividade

Você começou a ler um livro, ficou sem tempo, parou no meio e não voltou mais? Isso acontece várias vezes? Marks-Beale dá dicas valiosas para você zerar a sua fila e não deixar que o problema aconteça novamente. A proposta é ler em alta velocidade e extrair informações úteis da obra. Ou seja, nada de ler cada palavra em cada página. Ler mais rápido vai mudar a sua vida. Corra para aprender essa técnica desafiadora e valiosa.

13. A Estratégia do Oceano Azul – W. Chan Kim & Renée Mauborgne

A Estratégia do Oceano Azul

Categorias: Gestão & Liderança / Cultura Corporativa

Para evitar oceanos sangrentos e vermelhos, não nade com os tubarões. A proposta é buscar mares abertos e azuis para sua empresa. Isso significa que é preciso gerar e capturar mais valor e não atacar e competir com empresas já estabelecidas, onde as margens são baixas e os preços também. Para navegar por oceanos azuis é preciso, ainda, um mapa estratégico antes de apontar o seu barco em uma nova direção.

12. Trabalhe 4 Horas Por Semana – Tim Ferriss

Trabalhe 4 Horas Por Semana

Categorias: Dinheiro & Investimento / Produtividade

Tempo + Mobilidade = Nova Riqueza. A matemática de como lidar com o seu trabalho e sua produtividade ensina que não é preciso esperar pela aposentadoria para criar um estilo de

vida. Um dos livros mais lidos em 2017 questiona o esquema convencional de trabalho, de uma rotina diária exaustiva e carreira longa, e convida você a desenhar um novo modelo, que vai além da mediocridade. Afinal, existe menos competição no topo.

11. [Foco](#) – Daniel Goleman

[Foco](#)

Categorias: Psicologia / Produtividade

Foco é uma habilidade chave para ser bem-sucedido, produtivo e ter relacionamentos pessoais e profissionais duradouros. Mas, nos dias atuais, isso não é tarefa fácil. O excesso de informações cria escassez de atenção, distrai, isola e gera o sentimento de estar “perdido”. No entanto, se você quer alavancar sua carreira e se destacar no mercado, é uma excelente ideia focar na leitura desse best-seller de Daniel Goleman.

10. [A Arte da Guerra](#) – Sun Tzu

[A Arte da Guerra](#)

Categorias: Cultura Corporativa / Gestão & Liderança

É claro que A Arte da Guerra está entre os livros mais lidos do 12º em 2017. Essa é uma das obras de não-ficção mais populares da história, escrita por um general chinês há 2.500 anos, para sucesso das tropas em caso de guerra. Tornou-se referência para empreendedores, investidores e executivos que atuam em ambientes altamente competitivos. Afinal, um general qualificado escolhe lutar somente quando a vitória é certa, para nunca ser derrotado e sempre ser temido.

9. [Nunca Almoce Sozinho](#) – Keith Ferrazzi

[Nunca Almoce Sozinho](#)

Categorias: Comunicação & Networking / Motivação & Inspiração

Depois de ler esse livro você vai descobrir como avançar na carreira e subir degraus importantes na escalada pelo sucesso pessoal e profissional. O segredo está no contato com outras pessoas, no networking, como forma de criar relacionamentos duradouros. O livro é recheado de dicas legais. Por exemplo, você deve manter contato regular com a sua rede e não apenas quando precisar de um favor.

8. [Pai Rico Pai Pobre](#) – Robert Kiyosaki e Sharon L. Lechter

[Pai Rico Pai Pobre](#)

Categorias: Política & Filosofia & Ciência Social / Motivação & Inspiração / Dinheiro e Investimentos / Economia

Você acredita que para ser rico é preciso receber alto salário? Pois, prepare-se para mudar o seu ponto de vista. Um dos livros mais lidos em 2017 desmente esse mito e o leva a refletir sobre sua vida financeira. Quebra crenças e sugere que você ensine os seus filhos desde cedo a terem educação financeira para serem adultos independentes e ricos. Leia você também essa obra e aprenda com quem é especialista em fazer seu dinheiro valer mais.

7. [As 48 Leis do Poder](#) – Robert Greene

[As 48 Leis do Poder](#)

Categorias: Psicologia / Gestão & Liderança

Você pode até pensar que o autor é maquiavélico demais. O seu livro se baseia, principalmente, em eventos históricos onde a ética presente não é exatamente honrada. Mas Greene não se considera um cara malvado, apenas realista. Sua premissa é que tentar ser justo o tempo todo pode destruir as chances de você se tornar bem-sucedido. Você pode até não querer aplicar as técnicas de Greene, mas é fundamental conhecê-las para se proteger daquele colega que busca o poder a qualquer custo.

6. [Steve Jobs](#) – Walter Isaacson

[Steve Jobs](#)

Categorias: Empreendedorismo / Motivação & Inspiração

A história de Steve Jobs é simplesmente fascinante e inspiradora. Ele foi um empreendedor genial, perfeccionista, apaixonado, passou por altos e baixos na sua carreira, deu a volta por cima e revolucionou seis grandes indústrias: computação pessoal, cinema e animação, música, e-books, celulares e tablets. Jobs colocou o mundo ao alcance da ponta dos dedos e ele fez isso de forma divertida, inteligente e legal. Conheça mais sobre Jobs e suas lições de inovação, caráter, liderança e valores.

5. [Mindset](#) – Carol Dweck

[Mindset](#)

Categorias: Produtividade / Psicologia

O sucesso não depende unicamente das nossas habilidades ou talentos, mas também da forma como enfrentamos a vida. Para a autora, o nosso sucesso depende de duas atitudes mentais: a fixa e a progressiva. A atitude progressiva pode nos fazer pessoas mais felizes, capazes de controlarmos nossas próprias vidas, alcançando o sucesso. Quer entender como isso funciona? Leia o resumo do Mindset no 12Minutos.

4. [As Armas da Persuasão](#) – Robert B. Cialdini

[As Armas da Persuasão](#)

Categorias: Comunicação e Networking / Psicologia / Gestão e Liderança

Excelente indicação de leitura para as equipes de vendas. O livro mostra como persuadir uma pessoa e, também, como evitar que sejamos transformados em uma vítima da persuasão. O autor ainda explica os princípios psicológicos pelos quais as

pessoas dizem “sim”. Entender e aplicar esses princípios no seu cotidiano pode livrá-lo de ciladas mentais do seu cérebro. Use essa arma a seu favor.

3. Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas – Dale Carnegie

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

Categorias: Comunicação & Networking / Psicologia / Gestão & Liderança

Uma obra espetacular e obrigatória para se desenvolver as habilidades de relacionamentos, sejam eles pessoais ou profissionais. Os conselhos, métodos e as ideias de Dale Carnegie já beneficiaram milhões de pessoas e permanecem completamente atuais. Para muitos empreendedores, a leitura e o entendimento de Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas valem mais que um MBA. Essa é uma dica de quem realmente entende de negócios.

2. O Poder do Hábito – Charles Duhigg

O Poder do Hábito

Categorias: Motivação & Inspiração / Produtividade / Psicologia

A maior parte do dia, nós apenas repetimos hábitos predeterminados. Os hábitos fazem parte da fundação das nossas vidas, nossas empresas e são responsáveis por uma grande parcela dos resultados que obtemos. Entender os nossos hábitos é o primeiro passo para sermos capazes de transformar nossas vidas, ampliar a produtividade e os resultados nos negócios.

1. Os Segredos da Mente Milionária – T. Harv Eker

Os Segredos da Mente Milionária

Categorias: Comunicação & Networking / Psicologia / Gestão & Liderança

Por que algumas pessoas acumulam riquezas com facilidade e outras vivem no vermelho? A resposta está em Os Segredos da Mente Milionária. Essa obra, que conquistou o topo da lista dos livros mais lidos em 2017, destaca a importância de se entender o nosso modelo mental, como ele se forma, quais as suas limitações e como trabalhar para desenvolvê-las. Vale a pena mergulhar de cabeça nessa leitura se você está pensando em engordar a sua poupança.

Curtiu essa lista? Quais dessas obras você já leu?

Se você ainda não tem o [12min](#), é só baixar o app e se cadastrar gratuitamente. Além dos 5 mais lidos você terá 3 dias de acesso ilimitado! Baixe agora na Play Store ou na App Store. É só baixar e se cadastrar gratuitamente.

Descubra as grandes lições do Livro Sonho Grande

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.

Sonho Grande é resultado de entrevistas com mais de 100 pessoas, incluindo o investidor americano [Warren Buffett](#), e uma extensa pesquisa.

[Sonho Grande](#)

Império dos sonhos

Tudo começou com um sonho. E em menos de 40 anos, Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira saíram da ideia para um patrimônio fabuloso. Na relação dos brasileiros mais ricos em 2017, segundo a Forbes, o trio aparece entre as quatro primeiras colocações.

Jorge Paulo Lemann ocupa o topo da lista pelo quinto ano consecutivo. Seu patrimônio é de R\$ 90 bilhões. Marcel Telles aparece na terceira posição, com um patrimônio de R\$ 45 bilhões e Beto Sicupira é o quarto, com um patrimônio de R\$ 38 bilhões. Isso é, literalmente, um sonho grande.

Por 20 anos, o trio comandou o Banco Garantia que, antes da expansão, era a corretora Garantia. Mais adiante, eles compraram as Lojas Americanas e, por meio do fundo de investimento 3G Capital e da Inbev, adquiriram marcas relevantes para o consumidor americano, como Budweiser, Burger King e Heinz.

“Meu amigo – e agora sócio – Jorge Paulo e sua equipe estão entre os melhores homens de negócios do mundo. Ele é uma pessoa fantástica e sua história deveria ser uma inspiração para todos os brasileiros, assim como é para mim”. A declaração é do americano Warren Buffett.

12 lições de um Sonho Grande

Sonho Grande encabeçou a lista dos livros mais vendidos da

revista Veja por 140 semanas e continua sendo uma leitura indispensável para todos os empreendedores.

Veja, aqui, o que você pode aprender com esse trio de sucesso.

1. Time forte



O segredo do sucesso está em contratar [talentos de alto potencial](#).

Desde o seu primeiro investimento, Jorge Paulo Lemann criou e aplicou uma mantra de contratação chamada de PSD – Poor (Pobre); Smart (Inteligente) e Desire to get rich (Desejo de enriquecer).

Isso significa que ele sempre buscou colaboradores jovens, inteligentes e ambiciosos, que queriam crescer profissionalmente na empresa e ganhar dinheiro. Pessoas que colocavam o trabalho em primeiro plano.

O trio empreendedor fez o sonho grande virar realidade, valorizando o trabalho. No Banco Garantia, por exemplo,

seguiram adiante apenas aqueles que deixavam de lado as questões pessoais em prol de uma carreira de sucesso.

Essas pessoas são aquelas que têm sangue no olho e faca nos dentes. Pessoas agressivas no negócio, que fazem as coisas acontecerem.

2. Meritocracia e ganho variável

Talentos diferenciados precisam de atrativos. Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira optaram pela meritocracia. Isso significa valorizar e recompensar as pessoas pelas suas realizações e contribuições para o negócio.

Os ganhos variáveis, que na época não eram comuns no Brasil, também foram usados para atrair e motivar talentos. Apesar dos salários baixos, a política de bônus por desempenho era agressiva.

Junto com a compensação variável, os melhores profissionais eram premiados com ações da empresa. O que significava passar de empregado para dono – iniciativa pioneira no Brasil.

“O sentimento de dono” faz com que as pessoas mantenham seu comprometimento e sua motivação de forma constante”, garantem.

3. Modelo 20-70-10



O modelo 20-70-10 foi usado pelo trio, como uma maneira de manter um time de primeira, motivado e comprometido com os resultados e com a cultura da empresa

Mas o que significa a combinação 20-70-10? Funciona assim: todos os anos, a empresa premiava os 20% melhores funcionários, mantinha os 70% medianos e demitia os 10% com menor desempenho.

O modelo parecia cruel, por causa do grande número de demissões. No entanto, avaliações periódicas, justas e com critérios claros e bem definidos criavam satisfação entre os que permaneciam no time.

Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira sabiam que para construir o sonho grande era preciso contar com os melhores. No entanto, não significava que os 10% demitidos não eram bons profissionais. Eles só estavam na empresa errada ou no mercado errado.

4. Simplicidade e informalidade

Certamente você já viu um monte de empresas ostentando carros de luxos e motoristas, jatinhos particulares, primeira classe para o time executivo e um monte de outros aparatos. O trio de Sonho Grande não pensava assim.

Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira construíram suas fortunas do zero e mantiveram a simplicidade ao longo de suas trajetórias. Raramente usavam terno e gravata. Se alguém da equipe precisava viajar, que fosse de classe econômica.

A idade, a experiência ou cargo das pessoas não lhes davam privilégios especiais e tudo era medido conforme a performance individual. O trio se mantinha focado na moderação e na redução de custos como forma de aumentar o lucro, maximizando o valor do acionista.

5. Menos hierarquia, mais competitividade

Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira acreditavam que menos hierarquia tornava a empresa mais ágil e mais competitiva.

Com base nessa crença, sempre que eles adquiriam uma empresa, as divisórias que separavam as salas da diretoria eram eliminadas, criando grande ambientes abertos, onde as pessoas dividiam suas mesas.

6. Copiar o que funciona



Existe algo que funciona e resolve o problema? Copie. Nada de perder tempo e recursos tentando reinventar a roda. Use o que já existe e que está dando certo. Não tenha medo de copiar o que funciona.

Por exemplo, o modelo 20-70-10 foi copiado de Jack Welch e funcionou perfeitamente. E quando o trio comprou as Lojas Americanas, eles visitaram Sam Waltman, fundador do [Walmart](#), e fizeram um *benchmarking* de ideias e conceitos.

O próprio Banco Garantia replicou várias práticas adotadas pelo gigante Goldman Sachs. Desde o início, o trio aprendeu e copiou os empreendedores americanos.

7. Sistemas replicáveis

Em todas os seus empreendimentos, Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira usavam os mesmos conceitos que tinham levado o negócio anterior ao sucesso.

O sistema criado pelo trio se baseava em 3 pilares: meritocracia, fluxo de caixa em dia e uso de métricas para melhoria contínua.

Assim, após uma aquisição, o primeiro ano era dedicado a realmente entender o negócio, sem introduzir grandes mudanças.

O passo seguinte era fortalecer a cultura, o foco do negócio e manter sempre a visão de longo prazo.

A simplicidade de um sistema replicável é essencial para que as empresas prosperem e tenham grandes resultados.

8. Cultura positiva entre os sócios

Para que uma sociedade funcione tão bem por décadas, é preciso buscar sócios que tenham perfis complementares, diferentes, mas que apreciam valores comuns que os levem a seguir na mesma direção.

Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira acreditavam que os estilos podem ser diversos, mas a visão deve ser única. E não pode haver brigas de ego entre os sócios.

O mérito de vencer é de todos e não vale a pena lutar por créditos e sim pelo resultado do negócio.

9. Incentivar o risco



As pessoas que tinham iniciativa e corriam riscos nunca eram penalizadas por buscarem algo novo. Pelo contrário, elas eram valorizadas.

Para quem tem um sonho grande, assumir riscos é importante. As pessoas não podem ser penalizadas se algo der errado, desde que executem as atividades conforme o plano.

O livro Sonho Grande conta a história de quando Carlos Brito, CEO da Inbev, decidiu comprar a Budweiser. Para a empresa, ele não seria penalizado se o negócio desse errado, mesmo que estivessem em jogo mais de \$ 50 bilhões.

No recrutamento, as empresas sempre optavam por pessoas que tinham perfil de correr riscos calculados e iniciativa.

O sonho grande deve estar inserido na cabeça das pessoas, antes mesmo que elas se tornem um funcionário da empresa.

10. Cultura de crescimento

Uma empresa precisa ser capaz de crescer sempre, para dar aos seus funcionários maiores oportunidades de crescimento e distribuir a riqueza.

Para crescer, é necessário ter ganhos de escala. A escala permite que as empresas consigam comprar a custos reduzidos (conforme eles aprenderam com Sam Waltman), negociar melhores condições de pagamento e ter mais opções de fornecedores.

Eles se pautavam por nunca deixar dinheiro demais parado em caixa, sempre o colocando para trabalhar pelo crescimento do negócio.

A cultura do trio também não operava sobre a premissa de pagar dividendos em um volume que deixasse os sócios acomodados. É preciso manter a atitude sangue no olho e algum incômodo que leve em direção ao crescimento.

11. Aquisição de rivais e novos negócios

A lógica aqui é não deixar dinheiro demais parado no caixa. Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira estavam sempre de olho em novas oportunidades, sejam elas um nova linha de produto ou a compra de outra empresa.

O trio também comprava empresas para dar novas oportunidades a seus melhores colaboradores. Eles não queriam que seus talentos ficassem parados na carreira e por isso decidissem abandonar a empresa.

Desta forma, os melhores funcionários assumiam outros cargos nas novas empresas, com a missão de implantarem a [cultura organizacional](#).

12. Investimento em educação



Com o passar do tempo, Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira perceberam que para manter o sonho grande era necessário capacitar os colaboradores. A partir daí, investiram em MBA e especializações do time, nas melhores universidades do exterior.

Foi uma iniciativa poderosa de [clima organizacional](#) e retenção de talentos. Aos poucos, os alunos das melhores universidades passaram a ser mais valorizados, também, no processo seletivo.

Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira continuam envolvidos em programas educacionais. Criaram a Fundação Estudar, que oferece bolsas no exterior para alunos de alto potencial e participam ativamente da Endeavor, uma ONG que fomenta o empreendedorismo em todo o mundo.

Em 2002, Jorge Paulo Lemann criou a Fundação Lemann, organização sem fins lucrativos que atua na área da educação. Desenvolve e apoia projetos inovadores, realiza pesquisas para embasar políticas públicas no setor e oferece formação para profissionais da educação e treinamentos para lideranças em

geral.

Sonho grande que inspira

Você ficou fascinado com o Sonho Grande de Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira? Então, bem-vindo ao hall dos admiradores desse trio fantástico.

A equipe do 12min selecionou para você outras opções de leitura simplesmente contagiantes. Anote aí:

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas, Dale Carnegie



Você provavelmente gostaria de conhecer mais pessoas e fazer novos amigos, certo? E o que acha de ser capaz de influenciar quem está à sua volta? Essa é uma habilidade espetacular, que pode transformar a sua vida tanto no aspecto pessoal quanto profissional.

Esse livro, escrito por Dale Carnegie, é um clássico. Para você ter ideia, a sua primeira publicação ocorreu na década de 40 e chegou em na sua 52ª edição. Já vendeu mais de 50 milhões de cópias, colocando-o entre os livros mais lidos do planeta. Mas não pense que está ultrapassado, porque ele permanece atualíssimo!

Paixão por Vencer, Jack Welch



Se existem pessoas que conhecem muito bem a receita do sucesso, uma delas é Jack Welch. Ex-CEO da [General Electric](#) (GE), ele aposentou-se com o maior bônus da história: 417 milhões de dólares.

Durante os 20 anos à frente da GE, Jack Welch conduziu um crescimento estrondoso da empresa, passando dos U\$ 12 bilhões para U\$ 400 bilhões. Números pra ninguém botar defeito. Obsessivo pela vitória, Welch foi um supercompetitivo empreendedor, que entrou em campo com um único objetivo: vencer. E ele conseguiu.

Confira outras 2 dicas especiais pra você:

[Contágio](#)

[O Jeito Zuckerberg de Fazer Negócios](#)

Boa leitura e ótimos aprendizados!

E, se essas informações foram valiosas para você, comente, curta e compartilhe o post com os seus amigos!

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 CTO, 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, 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 to do, 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.

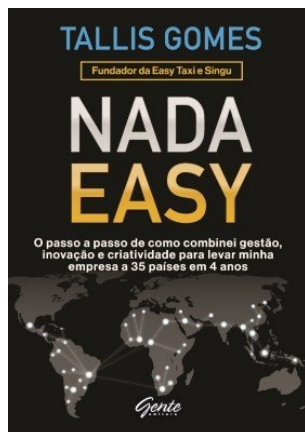
12Minutos: Eles são indispensáveis para quem quer fazer coisas, não é?

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.

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!](#)

O 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!

Trabalhe 4 horas por semana e ainda seja rico

Nós somos fãs do trabalho do Tim Ferriss aqui no 12'. Ele é escritor e já teve obras publicadas que chegaram à lista de bestsellers do New York Times – uma delas é seu primeiro livro, [Trabalhe 4 Horas por Semana](#).

[Trabalhe 4 Horas Por Semana](#)

O título é autoexplicativo e você já deve estar com a pulga atrás da orelha. Como assim trabalhar apenas 4 horas? Acredite: é possível incorporar as técnicas do Tim ao seu dia a dia e ser mais feliz no trabalho, além de ganhar tempo.

O autor acredita em lifestyle design: nós podemos projetar nosso estilo de vida agora e não precisamos esperar a aposentadoria para viver de verdade. Para quem quer viajar o mundo ou fugir de um emprego monótono, a obra é essencial.

Hoje vamos falar um pouco sobre o livro, o que aprendemos com ele e o que você pode fazer para encarar o trabalho da melhor forma. Vamos lá?

A riqueza do tempo e da mobilidade

Em *Trabalhe 4 Horas por Semana*, Tim explica que você não precisa ser milionário para ser considerado rico. Algo parecido com [os ensinamentos do livro Pai Rico Pai Pobre](#). Mas para o autor, a verdadeira riqueza está em duas coisas: tempo e mobilidade. Quem tem isso, tem tudo.

A questão chave é que você não precisa dos milhões de reais, mas das coisas que esse dinheiro pode comprar – viagens e tempo livre, por exemplo. O livro foca, portanto, em como você pode fazer para ter tempo e mobilidade sem necessariamente ser um grande herdeiro.

São 4 pilares na estratégia:

- Definição: substitua as premissas que o bloqueiam.
- Eliminação: aprenda a ignorar o que não importa e ganhe tempo fazendo isso.
- Automação: aprenda a ganhar dinheiro no piloto automático.
- Libertação: crie sua independência de localização e trabalhe de qualquer lugar.

Por causa das iniciais, vamos chamar esses 4 pilares de atitude DEAL. Quem tem atitude DEAL é considerado “novo rico” por Tim Ferriss – ou seja, quem não é exatamente rico, mas tem tempo e mobilidade.

Primeiro passo do Trabalhe 4 Horas por semana: definição

O primeiro passo do DEAL é a Definição. O novo rico tem uma mentalidade de realizar agora e tem uma atitude diferente frente à vida que define sua auto imagem. Para se definir e reprogramar a sua atitude, você deve seguir estas abordagens:

Faça agora

O novo rico nunca deixa as coisas para amanhã. Sempre saindo da sua zona de conforto, tem coragem de tomar decisões e agir rapidamente. Quem tem atitude DEAL não sonha em parar de trabalhar, mas em ter pessoas trabalhando para ele.

O foco aqui nunca é na ideia de não fazer nada, como seria com uma aposentadoria. O novo rico planeja “mini aposentadorias” durante a vida e tem aventuras constantes. Muitas vezes, a liberdade vale mais do que o ativo financeiro em si. Você não deve querer apenas o dinheiro, mas a capacidade de controlar seu próprio destino.

Fuja do convencional

Se você deseja ter uma vida diferente da maior parte das pessoas, sua atitude também deve ser diferente da maioria delas. Em *Trabalhe 4 Horas por Semana*, Tim explica que, para isso, você deve absorver alguns conceitos:

- **Esqueça a aposentadoria:** seu sonho não deve ser parar de trabalhar. Se for, está gastando sua juventude e seus anos mais valiosos fazendo algo que não gosta.
- **Não valorize sacrifícios:** se é possível alcançar mais resultados fazendo menos, escolha essa opção!
- **Não espere permissão:** estamos sempre em busca de validação. Deixe isso de lado e pare de esperar que os outros digam quando você deve fazer o que quer.
- **Foque nas suas forças:** construa algo em cima das suas habilidades que são fortes por natureza.
- **Crie tempo para fazer o que você quer:** a ideia de Tim em *Trabalhe 4 horas por semana* não é que você tenha mais tempo para descansar, mas sim mais tempo ativo, para fazer o que você gosta, quer e sonha.
- **Dinheiro sozinho não resolve:** mais dinheiro não significa vida melhor.
- **Entenda sua renda relativa:** se você trabalha 4 horas por mês e ganha R\$4000, você é duas vezes mais rico que o

- cara que trabalha 240 horas por mês e ganha R\$120.000
- Considere que o estresse pode ser bom: se estar estressado tira você da zona de conforto, ótimo!

Supere os medos

Não se paralize quando vir algo de que tem medo! Pergunte a si mesmo: qual a pior coisa que poderia acontecer? Com a resposta na ponta da língua, é hora de criar um plano para se recuperar caso os medos se tornem realidade.

Defina uma nova realidade

Vá atrás de objetivos ambiciosos. A maior parte das pessoas busca resultados medíocres, o que aumenta a competição pelas coisas medíocres e cria oportunidade para aqueles que querem fazer coisas incríveis.

Segundo passo do Trabalhe 4 Horas por semana: eliminação

Agora vamos falar sobre eliminação de desperdícios. Tim acredita que o mais importante não é ser eficiente ou ágil, mas ter foco:

Foque no que é importante

Tim Ferriss sugere que para escolher o que é de fato importante na sua vida você utilize o princípio de Pareto, também chamado de regra 80/20. Ele diz o seguinte: na maioria das situações, 20% do trabalho produz 80% dos resultados. Por isso, concentre-se naquilo que tem mais impacto, os 20%.

Elimine os desperdiçadores de tempo

Como dissemos acima, o tempo é uma das verdadeiras riquezas que podemos ter. Trabalhe quatro horas por semana eliminando os os maiores desperdiçadores: e-mails bobos, telefonemas desnecessários, reuniões, etc.

Para eliminá-los, desligue suas notificações e cheque e-mail poucas vezes ao dia. Reuniões só quando for preciso tomar alguma decisão e nunca entre naquelas em que você é desnecessário.

Terceiro passo do Trabalhe 4 Horas por semana: automação

Essa é outra parte essencial para quem deseja trabalhar apenas 4 horas por semana: criar fontes de renda automáticas.

Faça outsourcing da sua vida

Estamos vivendo em uma época em que criar um negócio que rode sem muito envolvimento seu é bastante fácil. Você pode, por exemplo, usar empresas de terceirização para escalar sua capacidade operacional.

Mas mesmo tarefas mais complexas e em constante evolução podem ser terceirizadas e você pode entregar o negócio nas mãos de especialistas, tornando o seu papel bem menor.

Encontre novas ideias e oportunidades

Em Trabalhe 4 Horas por Semana, Tim sugere que você utilize a maior quantidade de tempo sobrando para encontrar novas fontes de receitas, com novas ideias e oportunidades.

Uma das formas de fazer isso é criando um novo produto. Vender algo que já existe é fácil, mas traz resultados piores. O ideal é criar algo totalmente novo e colocar no mercado.

Quarto passo do Trabalhe 4 Horas por semana: libertação



Depois de criar fontes de renda que trabalhem para você, chegou a hora de aproveitar a independência conquistada.

Gerencie através da ausência

Aprenda a fazer cada processo do seu negócio para poder terceirizá-lo. Mas é importante manter a comunicação ativa e eficiente com quem trabalha com você. Além disso, dê às pessoas autonomia para tomar decisões, pelo menos aquelas que são de baixo risco.

Suma do escritório e viaje o mundo

Caso você ainda tenha um emprego, peça demissão. Não tenha medo: demissões não são permanentes e sempre existem opções caso você mude de ideia. Se você está se demitindo para fazer algo que você acredita, seu currículo vai ficar mais interessante, a ponto de você nem precisar tanto dele mais.

Em *Trabalhe 4 Horas por Semana*, Tim dá a ideia de pensar nos 20 a 30 anos de aposentadoria que você teria e dividi-los ao longo das nossas vidas, em intervalos de 6 meses.

É uma visão contrária das férias, que normalmente diz que devemos esperar o ano todo para ter tempo, ir a uma cidade e voltar para casa. É possível ter várias aposentadorias durante a vida.

Como trabalhar 4 horas por semana

Como você pode ver, as ideias de Tim Ferriss são libertadoras. Ele mostra um jeito de colocar as coisas para rodarem sem depender de você e conquistar a liberdade que as pessoas comuns acreditam que pertence apenas aos mais ricos.

Claro, você não precisa seguir todas as instruções. Procure aplicar aquilo que combine com a sua vida e o faça mais feliz. Se desejar saber mais sobre o livro “[Trabalhe 4 Horas por Semana](#)”, não deixe de ler o microbook na plataforma do 12’. [Basta começar o seu trial aqui!](#) Você também pode ouvir o audiobook Trabalhe 4 Horas por Semana, para aproveitar os ensinamentos enquanto está em viagem, por exemplo.

Happy reading!

Conheça a história do empreendedor e visionário Elon Musk

Criar habitats para os seres humanos em outros planetas e luas. Essa é uma das ambições de Elon Musk.

O [The New York Times](#) deu a Elon Musk o título de “empreendedor mais bem sucedido e importante do mundo, sem dúvidas”. Isso é óbvio, já que ele talvez seja a única pessoa a ter começado quatro companhias que valem bilhões de dólares (PayPal, Tesla,

SpaceX and Solar City). Mas dizer que ele é apenas um empreendedor é jogar para baixo.

Em uma recente entrevista para a [Rolling Stone](#), ele resumiu outros objetivos, que incluem converter carros, casas e indústrias para a energia renovável e acabar com o congestionamento das cidades construindo túneis e trens de alta velocidade.

Poderiam ser metas de um país inteiro, mas é o que um só homem pretende fazer. Claro, com a ajuda de engenheiros, matemáticos e físicos entre os mais inteligentes do mundo. Mas ainda assim, movidos pela visão desse empreendedor.

São tarefas que ninguém arrisca tentar. Imagine que ele investiu em mercados sobre os quais não sabia nada: carros elétricos, energia solar e foguetes. Não é o que os livros de negócios normalmente recomendam! Mas também [não se trata de uma pessoa comum, que seguiria padrões comuns](#).

De acordo com Elon Musk, nossas personalidades talvez sejam 80% naturais e 20% estímulo. Não importa qual é a proporção exata: para compreender tudo que ele e suas empresas vêm fazendo, é necessário compreender seu passado e sua relação com o mundo.

Para ajudar nisso, temos a biografia [Elon Musk](#), escrita por Ashlee Vance, em 2015. Confira alguns insights interessantes da obra a seguir e tente entender um pouco mais sobre quem é Elon Musk.

[Elon Musk](#)

Origens de Elon Musk

Elon nasceu na capital da África do Sul, Pretória, filho de Errol e Maye Musk e irmão mais velho de Tosca e Kimbal Musk. Pouco antes de completar 18 anos, ele se mudou para o Canadá, conseguindo uma cidadania pela mãe canadense, e começou a faculdade.

Depois de dois anos na Queen's, em Ontario, ele pediu transferência para a Universidade da Pensilvânia e, junto com

as festas normais de um estudante de faculdade, se destacava nas aulas.

Entre os trabalhos realizados na época, está um artigo detalhado chamado de “a estação de energia do futuro”, que consistia em enormes matrizes solares no espaço, transferindo energia para a terra via microondas.

É importante destacar que o plano sempre foi trabalhar com internet, energias renováveis, espaço e tecnologia, o que no futuro mudaria o mundo. Não era exatamente ganhar dinheiro. Só aos 24 Elon Musk foi morar na Califórnia, dando play no seu grande plano de empreendedorismo, fundando a Zip2 com seu irmão Kimbal.

A Zip2

No Vale do Silício, Elon fez estágios em duas empresas: Pinnacle Research Institute, que explorava maneiras de utilizar ultra capacitores em veículos elétricos e híbridos e a Rocket Science Games, que estava começando a passar os jogos dos cartuchos para a então novidade, os CDs.

Apaixonado pelo lugar, ele convenceu o irmão a se mudar para lá e lançar a Zip2. A intenção era ser um classificado de restaurantes, lojas de roupa, cabeleireiros e outros negócios. Como se fosse um Google Maps primitivo, um diretório ligaria informações sobre os serviços destes negócios a um mapa.

O problema é que vender catálogos em um diretório online era muito difícil no final de 95. O time de vendas lutava, mas ninguém estava comprando. Em 1996, os irmãos receberam 3 milhões de dólares de investimento.

Eles então utilizaram o investimento para criar um software que seria vendido para os jornais, permitindo que os classificados ficassem online. A partir daí, o negócio só cresceu e foi comprado pela Compac por 307 milhões.

Com o dinheiro da venda, Elon Musk não sossegou.

A X.com e o PayPal

Com o dinheiro da venda, Elon abriu a X.com em 1999. Antes da virada, a empresa conseguiu uma licença para iniciar sua operação bancária. Foi lançado, então, um dos primeiros bancos online do mundo. Nos dois primeiros meses, 200 mil clientes foram adquiridos.

O sucesso chamou a atenção de outros empreendedores e surgiu a Confinity, criada para que os donos dos Palm Pilot pudessem enviar dinheiro utilizando a tecnologia infravermelho disponível em seus aparelhos.

Quando perceberam que o mercado era pequeno, a Confinity começou a se focar na internet e em como fazer pagamentos por e-mail. Seu novo serviço ficou conhecido como PayPal.

Já em março de 2000, as duas empresas uniram forças e recebeu mais um gás de investimentos. Em 2001, a empresa foi renomeada para PayPal e já estava gerando \$240 milhões por ano em receitas.

Em 2002 (ufa!), o eBay comprou a PayPal por 1,5 bilhão de dólares. Elon Musk ficou com 250 milhões.

SpaceX e Tesla

Várias pessoas escolheriam a aposentadoria. Com essa bolada, seria possível viver até o fim da vida e ainda sustentar várias gerações. Mas o plano de Elon nunca foi esse – ele quer mudar o mundo.

Foi por isso que com o dinheiro ele criou a [SpaceX](#) e a [Tesla](#). Para isso, se juntou a intelectuais de ambas áreas, carros elétricos e viagens ao espaço, além de estudar exaustivamente. Ele descobriu que poderia usar um foguete com tamanho médio para lançar pequenos satélites e cargas de pesquisa a um custo mais barato do que os que eram cobrados na indústria aeroespacial.

A SpaceX começou com um prédio de 7 mil metros quadrados em Los Angeles e começou a trabalhar na construção de foguetes

comerciais. O primeiro plano era levar uma carga de 650 kg para o espaço por 6,9 milhões (outras empresas faziam por 30). Mas não era fácil realizar algo que ninguém tinha ao menos tentado. Só depois de muitos meses de tentativa e erro, em março de 2006, o primeiro foguete da SpaceX, o Falcon 1, voou para o céu e explodiu vinte segundos depois. Os restos da explosão se espalharam pelos prédios da SpaceX.

Já a Tesla Motors foi fundada por dois engenheiros, mas recebeu investimento de Elon Musk e ele se tornou o principal acionista. Mexendo alguns pauzinhos e acionando contatos, o time da Tesla abriu seus escritórios em um depósito de 1000 metros quadrados em San Carlos e começou a desenvolver a tecnologia de carros elétricos.

Em janeiro de 2006, a Tesla captou mais uma rodada de investimentos, levantando mais 40 milhões de dólares. Musk investiu mais 12 milhões no negócio. O primeiro carro, o Roadster, foi anunciado ao mundo em julho de 2006. O carro andava cerca de 400 km por carga da bateria. O preço era de 90 mil dólares para o mercado.

Mas quando os analistas financeiros estudaram o plano de negócios da Tesla, eles perceberam que custaria de 170.000 a 200.000 para construir cada carro que era vendido por cerca de \$90,000 ao consumidor final.

A (quase) falência de Elon Musk

A partir daí, muitas coisas começaram a dar errado. A Tesla começou a perder dinheiro e a SpaceX fracassou em sua segunda tentativa de lançamento. Para completar, o ano era 2008 – crise. A fortuna de Elon Musk estava desaparecendo.

Isso sem contar a vida pessoal de Elon, que estava passando por um divórcio de sua primeira esposa. Para consertar o problema e não perder as empresas, ele conseguiu um contrato para 12 lançamentos com a NASA para a SpaceX e a Tesla foi levantada com um empréstimo de 40 milhões.

Em resumo, é o que vemos hoje. A Tesla só cresce, a SpaceX (apesar de alguns tropeços) segue firme em sua missão de levar

o ser humano para morar em Marte.

Isso, porque não citamos a SolarCity ainda: a empresa, também lançada por Elon Musk, trabalha com energia solar e tem sido parceira da Tesla na construção de baterias e postos de carregamento melhores.

Ou mesmo a [Boring Company](#), que está construindo túneis subterrâneos para melhorar o transporte a preços nunca antes vistos.

Elon Musk não para

É bem difícil se manter informado sobre tudo que Elon anda fazendo. Mas toda essa história explica um pouco da sua persistência e vontade de mudar o mundo. Ele está aqui para fazer grandes coisas e não vai parar, provavelmente até o fim da vida.

[Não deixe de conferir o microbook baseado na biografia na plataforma do 12min!](#) Assim, você fica sabendo mais sobre quem é Elon Musk enquanto viaja e sonha com um futuro mais brilhante.

Você também encontra por aqui [os hábitos de leitura dos bem sucedidos](#), para você se inspirar ☐

12' Heroes: entrevista com Vitor Peçanha

Co-fundador e CMO da Rock Content, autor, palestrante e um dos caras mais legais do mundo do marketing de conteúdo. Se você ainda não conhece o Vitor Peçanha ou quer conhecer melhor sua história, confira nossa entrevista com ele!

Peçanha nos contou um pouco de sua trajetória até fundar a Rock, sobre seu livro “Obrigado pelo Marketing”, revelou quem

são os caras que ele mais admira ou acompanha e até deu dicas de produtividade.

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

12minutos: Querendo ou não, você ficou conhecido pelo marketing de conteúdo, pelo marketing digital, mas como começou a história do Peçanha no mundo do marketing? Como você entrou nessa área?

Vitor Peçanha: Cara, isso é uma história bem interessante porque sabe que só quando depois que você... no futuro só que você entende, conecta os pontos do passado, assim? Eu acho que a minha história foi levemente peculiar, pelo seguinte, hoje o meu foco é [marketing digital](#), comecei inclusive em marketing de conteúdo, mas quando eu entrei na faculdade, eu fui fazer publicidade. Eu fui fazer publicidade e minha ideia é que eu viraria um publicitário desses que fazem campanhas bacanas na Globo e ganham prêmios bacanas em Cannes.

12minutos: Provavelmente o sonho de todo estudante.

Vitor Peçanha: O sonho de todo estudante de publicidade. Só que aí o que aconteceu, eu lá, fazendo publicidade, antes de fazer publicidade, eu fazia segundo grau técnico, que é ensino médio e técnico – já acabei de dedurar a minha idade, mas tudo bem – em administração e um pouco de economia. Então, pensa, você vai lá fazer publicidade, e está lá estudando publicidade e de repente você descobre que assim, “cara, mas falta número aqui”. Por mais que a parte da criatividade, a parte de vender uma ideia, uma imagem é legal, faltava métrica, faltava número e isso me incomodava bastante, sabe? Eu herdei isso da administração e da economia e eu falei “cara, não dá para ser publicitário”. Eu fiquei 2 meses como publicitário só, oficialmente eu saí da faculdade com 2 meses como publicitário, falei, “cara, não dá”. E, em paralelo, eu sempre gostei muito de tecnologia, então desde que eu sou criança eu sabia programar em Basic, no MSX, para quem tem idade para lembrar disso aí, mas eu sempre gostei muito de tecnologia, a

internet veio naturalmente. E eu já fazia freela. Fazia freela de fazer site, fazia sistemas em Php. O meu primeiro site eu fiz aos 16 anos de idade assim, isso já tem bastante tempo. E quando você junta tudo, naturalmente você vai criando um caminho, então pensa, eu gostava de números, eu gostava de publicidade, no sentido de propagar e divulgar um produto, e eu gostava de tecnologia. Então juntando isso tudo eu acabei indo para o lado do marketing digital, foi quase um caminho natural agora que você olha em retrospecto, mas alguns anos atrás eu nunca ia saber que isso tudo ia se conectar dessa maneira assim. Mas deu tudo certo e é um caminho que eu estou muito satisfeito de ter seguido, sabe?

12minutos: Legal. E, querendo ou não, isso tudo culminou na fundação da Rock Content, não é? Eu sei que você já participou do Startup Chile, como outra startup.

Vitor Peçanha: Sim, exato.

12minutos: O resultado dessa experiência, desse trabalho do marketing foi fundar a Rock Content, não é?

Vitor Peçanha: Isso, o que aconteceu foi bem isso assim. Quando eu defini que eu iria para o lado de marketing digital e tecnologia, eu naturalmente comecei a me envolver no mundo das startups. Então logo antes de fundar a Rock Content eu já trabalhava como consultor de marketing digital, eu ajudava algumas startups com umas questões de métrica, marketing digital em geral. Cheguei a ser gerente de produto numa rede social aqui de Belo Horizonte, chamada Via6. Só que no meio do caminho, eu lá trabalhando como gerente de produto, começou um projeto de uma startup antes da Rock Content, que chamava Text Corner, que é no mesmo espaço, era contratação de redator freelancer, mas para os meus próprios sites, para as minhas próprias propriedades de mídia. Com esse projeto, em 2012 eu fui para o Startup Chile e fiquei 7 meses lá e foi ótimo, porque foi quando eu pude me dedicar exclusivamente para um projeto meu. E no final do Startup Chile eu estava com uma startup que estava indo bem, mas dependia do Google para fazer

dinheiro, a gente tinha que “rankear” bem no Google, se o Google mudasse um algoritmo, a gente estava numa situação muito frágil. E o Panda já tinha rodado e já tinha afetado muitos sites. E os meus sócios hoje, o Diego e o Edmar, estavam com uma outra startup, que era um projeto muito legal de um algoritmo de otimização de palavras-chave, mas que também dependia ali de informações do Analytics que corriam o risco de serem barradas ou de o Google limitar o acesso, que foi o que aconteceu. Então assim, numa sacada legal nossa, a gente falou, “vamos juntar e pegar o que tem de bom dos dois lados e montar uma empresa que vai focar em gerar conteúdo, sim, com mais foco na qualidade, mas para o marketing de conteúdo”, que era algo que a gente já estava acompanhando e viu que ia ser grande e não se falava muito disso no país. Então a gente viu uma oportunidade legal, fizemos uma pesquisa com as startups estrangeiras e nos inspiramos nos modelos de algumas para montar a Rock Content, em março de 2013.

12minutos: É, uma das coisas que eu acho mais interessante é o blog, o rockcontent.com/blog que, querendo ou não, é uma das principais ferramentas de marketing da Rock, falando um pouco mais sobre o Peçanha escritor.

Vitor Peçanha: Legal.

12minutos: Como foi criar esse blog, alimentar esse blog, desenvolver ele?

Vitor Peçanha: Então, a gente pensou assim, a primeira coisa que a gente pensou foi “cara, se a gente vai fazer marketing de conteúdo para os nossos clientes, a gente tem que ser o melhor em marketing de conteúdo para a gente. Então vamos pensar assim, a gente tem que ser referência, porque se a gente não conseguir fazer nem para a gente, imagina fazer para os clientes”. Então as nossas primeiras ações, na verdade a primeira mesmo nem foi um blog, não, foi um ebook. Era um ebook que já tinha sido escrito pelo Diego para a startup anterior dele, a gente só pegou esse ebook e usou na Rock Content para geração de lead. E foi quase em paralelo, o blog

foi criado junto com o nascimento da empresa. E os primeiros meses da empresa foi realmente um foco muito grande em “como a gente vai fazer para atrair as pessoas, como a gente vai escrever textos que as pessoas gostem”. Então nós, os fundadores da empresa, os primeiros funcionários, todo mundo lá estava numa missão de escrever, deixar o blog atualizado, escrever ebook pelo menos uma vez por mês. A gente era responsável por toda essa criação de conteúdo, dedicava um bom tempo para isso, para o marketing e também para a aquisição de clientes em geral, como vendas também, entendeu? O nosso primeiro foco foi marketing em vendas, então conteúdo está no nosso DNA desde o dia 1 e é aquela coisa, vai aprendendo, crescendo devagar. E acabou que eu fui pegando o jeito, óbvio, fui aprendendo como é que funciona. E uma coisa que eu fui me inspirando no exterior, em outras startups, em outras pessoas que eu admiro no mundo do marketing digital foi, cara, à medida que você for fazendo o conteúdo, uma das coisas que funciona muito bem é você assinar, é você dar a cara, é você se colocar como autoridade no assunto, não é? Então eu comecei a fazer testes em outros canais, sendo que um dos principais deles, que hoje traz ótimos resultados para a gente é o YouTube. Eu tenho um canal no YouTube com mais de 25 mil assinantes, eu acho que bateu 25 mil, e que foi um teste, uma coisa que eu fazia de madrugada, porque era o horário que sobrava, mas sempre naquela premissa, “cara, eu vou fazer um conteúdo bom para a galera”. Eu me inspirei no Rand Fishkin da Moz, ele tem um Whiteboard Friday lá. Comecei a fazer em paralelo com todo o dia a dia de blog, ebook etc., sem conseguir mídia direito, no experimento, mas hoje os resultados são ótimos, a gente investe cada vez mais em vídeo, agora a gente até profissionalizou isso bastante aqui, tem uma videomaker, tem um time que ajuda, sabe?

12minutos: Você também já escreveu muitos dos conteúdos que estão no blog, não é?

Vitor Peçanha: Nossa, demais.

12minutos: Alguns conteúdos que trouxeram mais resultados, mais clientes para a Rock como marketing de conteúdo, marketing digital, inbound marketing são os seus posts.

Vitor Peçanha: Sim, o nosso post mais famoso, que mais gerou resultado para a gente fui eu que escrevi, que é o de marketing digital. E aí já foi uma estratégia SEO mais avançada, a gente já sabia melhor o que estava fazendo e deu super certo, tanto que é um dos cases que eu apresento nas minhas palestras.

12minutos: Entendi, e, querendo ou não, escrever esse livro foi uma evolução natural de escrever esses posts longos e que trazem resultado para a empresa, mas de onde surgiu a ideia de escrever esse livro? Como foi esse processo?

Vitor Peçanha: A ideia de escrever um livro surgiu há muito tempo. Quando eu comecei essa coisa de aparecer publicamente e quando você começa é difícil. O primeiro vídeo que eu publiquei, por exemplo, a primeira vez que eu mostrei a minha cara, sabe quando você olha para o botão “publicado” e fala, “nossa, mas que vergonha, isso não está bom, mas não quero nem saber”, aí você clica?

12minutos: Vamos ver o que vai acontecer, não é?

Vitor Peçanha: Vamos ver o que vai acontecer, cara. Aí foi e aí eu comecei a fazer, fui aprendendo a falar com a câmera, a escrever melhor, tudo isso. Então você começa a falar assim, “eu estou fazendo esse conteúdo todo, eu estou aprendendo tanto”, ia ser muito legal se conseguisse sintetizar isso tudo num livro, não é? Sabe, tipo aquele ditado, você tem que plantar uma árvore, escrever um livro. No meu caso, eu tenho uma sobrinha, já tenho a sobrinha, então resolveu. E então assim, eu sempre tive essa ideia de consolidar, até porque é bom para mim, é muito bom para a empresa. Se você parar para pensar, cara, eu escrevi um livro bom, que vende bem, ajuda a gente a se posicionar como referência, porque o livro conta casos e a história da Rock Content. Então eu estava nesse processo, eu já tinha essa ideia, estava aqui na minha cabeça

e à medida que você vai fazendo conteúdo o tempo todo, você se acostuma com essa rotina de fazer conteúdo, isso começa a sair mais naturalmente. Aí eu comecei a escrever o livro assim sem muito compromisso. Aí eu fui convidado para um evento, para palestrar num evento, e tinha um cara lá que era da Editora Saraiva, que o meu livro é pela Saraiva, apesar de usar o selo Benvirá, que também é da Saraiva. E ele falou assim, “Peçanha, eu queria te conhecer, cara. Eu sou muito fã do seu trabalho” etc. etc. Eu falei, “que legal, coincidência você vir falar comigo, porque eu estava pensando em escrever um livro”. Ele, “cara, feito”. Foi aí que começou, sabe? Então foi até curioso, até mesmo a oportunidade para eu fazer o livro foi meio que inbound assim, o cara que curtiu o meu conteúdo veio atrás de mim, não é? E aí a partir daí foi todo o processo, isso já tem quase um ano que está nesse processo de lançamento do livro.

12minutos: Entendi, é um bom tempo de desenvolvimento, não é? Quanto tempo mais ou menos você levou para escrever essa versão que vai ser publicada?

Vitor Peçanha: Então, cara, isso aí foi complicado. É uma coisa que você aprende. Eu fechei o contrato, etc., mais ou menos lá para novembro. Aí eu virei para o time da Saraiva e falei assim, “beleza, eu quero lançar esse livro em outubro”, que é o RD Summit, que é um evento referência. Falei, “tem muito tempo”, aí a mulher lá, a editora, “beleza, então sai em outubro e entrega em março”, eu, “o quê? Ela, “tem que ser em março, cara”. Então eu basicamente demorei 4 meses para escrever o livro, entregar a primeira versão.

12minutos: É, aí tem aquela interação, o feedback dos editores.

Vitor Peçanha: Tem interação, a editora fez um trabalho fenomenal em melhorar a minha escrita, a Tatiana, da Saraiva. Então foi interação etc. e a versão final do livro mesmo, tipo “está aqui pronto para ser impresso”, agora faltam só umas questões técnicas lá, tem uma semana, entendeu? Então,

basicamente, 4 meses de escrita, assim eu fiz uma planilha, fiz um gráfico, todo dia eu tinha que escrever X palavras, foi bem intenso, mas com uma vantagem, que foi que quase tudo o que eu escrevi lá, é óbvio que eu fui buscando alguns dados para me embasar e para dar exemplos, busquei alguns parceiros para falar dos cases deles, mas quase tudo lá veio da minha experiência, sabe? Então foi fácil estruturar, foi fácil escrever.

12minutos: É, escrever um livro deve ser um desafio e tanto, deve dar um trabalho.

Vitor Peçanha: Nossa senhora.

12minutos: Quais foram os seus maiores desafios para fazer esse livro acontecer, para realmente escrever e desenvolver ele?

Vitor Peçanha: Cara, eu acho que de longe foi conseguir escrever no prazo que me foi dado, entendeu? Eu dei sorte que já tinha começado antes, eu já tinha alguma coisa escrita mas o tempo foi a maior dificuldade. O conteúdo mesmo não foi um desafio para mim, isso aí foi uma coisa que foi fácil, na verdade.

12minutos: Foi bem natural, não é? De certa forma.

Vitor Peçanha: Foi bem natural e eu já sabia tudo o que eu estava falando, então o que me pegou foi que eu tive até que escrever um pouco menos. Mas uma coisa que eu aprendi com a editora, como eu disse, querendo ou não, eu estou muito acostumado a escrever para internet. Quando você escreve para internet, você escreve muito do jeito que você fala, por mais que seja gramaticalmente correto etc., não cabe muito bem no livro, então ela mudou muita coisa. Eu aprendi muito nesse processo.

12minutos: Isso é bom também, que te ajuda a escrever mais e melhor no futuro, não é?

Vitor Peçanha: Exato, exato, um aprendizado muito grande. E depois eu comecei a escrever do jeito que ela queria, do jeito

que é o mais adaptado para um livro e foi um desafio também. Toda vez que eu escrevia um negócio, eu mentalizava, “ôpa, não. Vou reescrever, vou revisar mais” e aumentou muito a qualidade do livro.

12minutos: E já tendo escrito e também lido tanta coisa sobre o marketing, sobre o marketing de conteúdo, o marketing digital, como escolher o que colocar nesse livro, como escolher o que escrever em cada parte, em cada seção? Como funciona esse processo para você?

Vitor Peçanha: Legal. No final das contas, depois de mais de 4 anos com experiência de marketing de conteúdo, vivendo isso todo dia, o que aconteceu? A gente tem uma metodologia aqui na Rock e essa metodologia já é meio clara aqui dentro, então o que eu fiz, eu peguei essa metodologia, que tem um processo desde você montar a sua estratégia até você executá-la, até você mensurá-la, e isso virou os capítulos do meu livro. Então o que eu fiz foi basicamente explicar uma metodologia de maneira bem clara e bem extensa e inserir nessa metodologia minhas experiências, o que eu aprendi, o que eu já fiz, buscar cases de clientes nossos, parceiros nossos tendo sucesso em algumas partes específicas dessa metodologia e inserir lá, para mostrar também que eu não estou só falando algo que eu joguei no Google. Então eu conto, por exemplo, eu estou falando sobre vendas, eu falo rapidamente sobre vendas, eu falo, “a Rock Content passou por 3 estágios na sua história sobre vendas: aqui a gente fazia desse jeito... Não façam o primeiro jeito, a gente aprendeu que não é para fazer, eu fiz por vocês”, entendeu? Então assim é uma metodologia contextualizada no aprendizado que levou a essa criação, então eu já tinha meio que na cabeça o básico, a sequência básica de conteúdos, depois foi só indo mais em detalhes e inserindo as histórias e tudo o que tornasse a leitura mais interessante.

12minutos: Então os leitores podem esperar várias dicas práticas e vários conhecimentos para aplicar no negócio deles com marketing de conteúdo?

Vitor Peçanha: Vai, é um livro bem prático. É um livro quase técnico, entendeu? Na verdade, é um livro que passa longe do motivacional. É para virar um guia mesmo, eu chamo de um guia. “Eu quero”, não sei, “estou querendo montar uma estratégia de redes sociais”, vai lá no capítulo de redes sociais, lê tudo o que você precisa para montar estratégia. “Não sei como medir o resultado de uma ação”, você vai no capítulo de métricas e vê o que você precisa.

12minutos: E de onde veio o título “Obrigado pelo Marketing”?

Vitor Peçanha: Cara, esse título, eu começo o livro contando a história desse título. Porque um dos princípios do marketing de conteúdo é o seguinte, se o seu conteúdo não gera valor para o cliente, você não vai conseguir ter resultado, está certo? Porque você só vai atrair as pessoas a partir do momento que elas gostam do que você faz, elas estão procurando pelo que você faz. Então, em 2015, cara, eu sei o momento que foi exato em que eu pensei no contexto. Foi em 2015, no próprio RD Summit em 2015, a gente já não era mais anônimo, a Rock Content não era tão grande quanto é hoje mas eu já tinha muita gente que seguia meus conteúdos. Não era a primeira vez que alguém me agradecia pelo meu trabalho, mas eu estava lá no meio daquele estande, aquela bagunça, aí veio uma menina conversar comigo, uma mulher, e falando assim, “Peçanha, cara, muito obrigada, você me ajudou muito, que legal o que você fez, eu adoro os seus conteúdos”. Eu só parei, falei assim, “véio, que foda”, eu até escrevi assim no livro e peço perdão depois, mas falei assim, “que foda”, “porque virou um sucesso”, eu falei, “eu estou fazendo o meu trabalho, eu estou alcançando o meu objetivo de gerar negócio, não estou fazendo nenhum altruísmo aqui mas estou sendo agradecido por isso”. É uma coisa muito legal de perceber, que fala assim, no meu trabalho de gerar negócio para a minha empresa, eu tenho de gerar valor para os outros e as pessoas estão me agradecendo por isso, independente de se tornarem clientes ou não. Aí eu falei, cara, isso é muito legal. Então no final das contas eu até brinco assim que uma das características do marketing de

conteúdo é você ter que fazer um marketing tão bom, mas tão valioso, que as pessoas vão te agradecer por fazer o seu próprio trabalho. Isso não acontece em muitos lugares, em muitas profissões. Então a ideia do título do livro vem daí.

12minutos: Realmente é algo raro para muita gente, mas eu já vi que isso acontece com você meio regularmente. Eu já vi umas postagens no Facebook, no Instagram, de você tirando foto com pessoas que chegam para agradecer o conhecimento que você passa para elas.

Vitor Peçanha: Sim, isso acontece o tempo todo, mas esse momento específico e não era a primeira vez que acontecia, mas sabe a primeira vez que você para para pensar sobre isso? Não sei se foi um insight, se foi a loucura de um evento com milhares de pessoas, mas foi o momento que deu aquele estalo.

12minutos: Com esse trabalho, com certeza você vira referência para muitas pessoas, não é? De conhecimento.

Vitor Peçanha: Sim.

12minutos: E quais são os caras referência para o Peçanha? Autores que você gosta, caras que você admira, que você acompanha?

Vitor Peçanha: Cara, eu sigo Rand Fishkin da Moz. Eu acho que a Moz é bem focada em SEO, umas coisas mais técnicas. Eu acho que é importante esse conhecimento. Eu sigo o Brian Dean, da Backlinko, que também é um autor bacana, que também fala de SEO, eu gosto bastante dele. O povo da HubSpot, porque eles é que escreveram o livro, eles é que cunharam o termo inbound marketing, então eles têm o livro sobre inbound marketing, então o Brian Halligan, eu acho que assim eles plantaram a sementinha, então o blog da HubSpot hoje é o maior blog de marketing digital do mundo e é uma referência para mim também. Tem o próprio Content Marketing Institute, do Joe Pullizi, e ele tem o livro "Epic Content Marketing". São as bases em que a gente construiu tudo, é claro que a Rock e eu aprendi muito no dia a dia mas essas aí são as pessoas que estão falando disso desde antes de mim, eu acho que é bom mencionar todos

eles como a base, e o meu dia a dia de consumo de conteúdo em marketing passa muito por eles.

12minutos: É, inclusive o “Marketing de Conteúdo Épico” está disponível no 12minutos, inclusive eu reescutei esses dias, é um livro bem legal. Quem quer começar no marketing de conteúdo ou dar uma revisitada, é um livro indispensável. Agora, a pré-venda do seu livro “Obrigado pelo Marketing” está marcado para ser lançado em outubro. Tem várias coisas legais, várias parcerias interessantes.

Vitor Peçanha: Sim, claro. Cara, então, eu estava até conversando isso com a minha... quando eu estava lá com o povo do marketing da editora, eu falei com eles, “galera, eu vou abrir uma pré-venda, eu preciso subir o livro no e-commerce de vocês”. Eles, “mas pré-venda você faz em uma semana antes”. Eu falei, “não, eu vou fazer marketing do jeito certo”. Aí eu fiz um estudo bem grande assim de pessoas que lançaram livro por conta própria, como fizeram para vender bem. Pessoas que usaram estratégias de growth, de viral para vender muito, para gerar demanda. E eu montei uma estratégia de pré-venda, para quê? Se eu quero vender muito, mesmo antes de lançar, com essa ideia de escassez, eu tipo posso, “se você comprar até essa data, você vai ter vários benefícios que quem comprar depois não vai ter”. Aí eu estou usando várias estratégias do marketing. Então por exemplo, “olha, eu estou dando benefícios. Você tem acesso a um curso da Universidade da Rock Content, que geralmente a gente vende por R\$497,00. Você vai ter acesso a um mês do SEMrush”, que é uma ferramenta de SEO que a gente usa muito, que um mês custa R\$600,00, mas para que eu vou liberar um mês? Aí nesse um mês vamos fazer webinar para treinar, para ensinar as pessoas a fazer pesquisas de palavras-chave e ter resultados. Eu fiz parceria com vocês aí do 12Minutos, então “você ganha aí 90 dias de acesso ao 12min”. Eu fiz parceria com o MediaPost, para ganhar 5 mil disparos de e-mail, que é algo que geralmente eles cobram. Então é colocar muito valor em um período limitado, para falar, “olha, eu vou gerar uma urgência em você, para você ter

esses benefícios. O livro vai chegar autografado". Então isso é uma estratégia de marketing. Eu estou fazendo teste, é a primeira vez que eu faço, mas já está dando bons resultados. Eu montei uma comunidade no Facebook e lá eu vou compartilhar alguns conteúdos exclusivos. É gerar também essa comunidade ao redor do interesse do marketing de conteúdo, do marketing digital, sabe? A gente tem que esperar mais alguns meses para ver o resultado final, mas eu tenho certeza que vai ser bom. A gente está com um planejamento muito bacana aqui.

12minutos: Querendo ou não, é mais um case para mostrar para os seus seguidores como aplicar o marketing de conteúdo, não é?

Vitor Peçanha: Sim, sim. Eu estou documentando. Tudo o que eu faço, eu estou documentando. Tudo vira conteúdo nesta vida.

12minutos: Quem quiser receber uma notificação por e-mail de quando esse livro estiver disponível como microbook é só entrar no site do 12minutos e procurar "Obrigado pelo Marketing". Coloca o seu e-mail e recebe uma notificação de quando ele estiver disponível lá.

Vitor Peçanha: Isso. E vocês têm uma página de votação aí também, não é? Para ver quais serão os seus próximos livros disponibilizados.

12minutos: Sim, sim.

Vitor Peçanha: Isso, passa o link aí para a galera, para votarem em mim lá.

12minutos: É isso aí, todos esses links vão estar disponíveis aqui em baixo na inscrição. Para você entrar, votar "Obrigado pelo Marketing". Peçanha, me conta aí, e o futuro? Mais livros?

Vitor Peçanha: Cara, se eu sobreviver a esse, mas, assim, tudo indica que eu vou sobreviver, eu quero, é óbvio que é uma coisa que eu gostei, espero que dê muitos resultados e eu acho que vai ser uma questão de pensar no assunto, aprender muito. Eu acho que pelo menos por uns 6 meses eu vou ter muito

feedback de todo mundo que comprar o livro. Eu vou anotar isso tudo, eu tenho mais assunto para falar na hora de marketing digital, ou então talvez ir para o lado empreendedorismo, não é? Porque, queira ou não, a Rock Content é uma referência em startup no Brasil. Não vai ser minha prioridade, a minha prioridade é tocar a empresa aqui, então não vai ser uma prioridade, mas eu continuo fazendo conteúdo. Tenho os meus vídeos mensais, tenho a minha [certificação em marketing de conteúdo](#), que está com mais de 30 mil alunos. O meu conteúdo do dia a dia continua. Sim, tenho esse plano no futuro, mas eu vou pensar com mais calma, no futuro.

12minutos: Justo, não é? Cara, aqui no 12Minutos, a gente sempre procura aumentar a nossa produtividade, encontrar aplicativos, encontrar coisas legais e hacks legais para ser mais produtivo. Como você se mantém produtivo? Com certeza, você tem muita coisa para fazer, palestras, livros, textos da Rock, tocar a empresa. O que o Peçanha usa de app de produtividade para agilizar a vida?

Vitor Peçanha: Cara, eu uso o OneNote para tomar notas. A maioria das pessoas usa o Evernote, mas eu tive uma péssima experiência com eles, perdi umas informações importantes, migrei para o OneNote, que é quase a mesma coisa, mas para mim é assim o principal app de produtividade que eu uso no dia a dia, que basicamente no dia a dia e ao redor dele é o Inbox do Google.

12minutos: Eu também trabalho com o Inbox Zero.

Vitor Peçanha: Se é o [Inbox Zero](#) todo dia mas assim é muito interessante porque você muda a sua mentalidade. Tipo um e-mail não é mais um e-mail, todo e-mail é uma tarefa e você trata como tal. Aí você usa os princípios do GTD então você vai tratar cada e-mail como uma tarefa e se organizar de acordo com os princípios do GTD. Aí além disso eu crio tarefas que não são e-mail dentro do próprio Inbox. Então ele organiza 90% do meu dia a dia. Assim, eu fico muito tempo com ele aberto aqui, organizando, eu vejo de manhã, depois abro à

tarde e aqui a minha vida está organizada. Se ele sumir, eu estou ferrado.

12minutos: É, e querendo ou não, o 12minutos também é um app de produtividade, você usa ele?

Vitor Peçanha: Uso!

12minutos: E como você usa o 12minutos no seu dia a dia?

Vitor Peçanha: Cara, o 12min para mim é o seguinte, eu tenho uma lista de livros que eu quero ler de qualquer maneira e uma lista de livros que eu ainda não sei se eu vou ler. O 12Minutos para mim é uma ferramenta muito boa de descoberta. Então, por exemplo, tem um livro aí que vocês recomendaram, tem algum livro que eu não sei ainda se eu quero ler, eu sempre estou escutando no 12Minutos. Algum assunto que não é um que eu costumo ler primariamente, que é marketing, então eu sou um cara que eu não tenho carro, então eu vou e volto de [bicicleta](#) para o trabalho, aqui em Belo Horizonte, vocês têm que saber que Belo Horizonte tem muito morro, então eu demoro um pouco para subir os morros. Então esse é o momento em que eu escuto algum livro, várias vezes por semana. É bem legal.

12minutos: Este é um feedback bem legal que a gente recebe, porque o 12Minutos é uma ferramenta, serve como auxílio também para escolher quais livros comprar, quais são os livros que têm as ideias mais legais, que estão alinhados com o que você quer e precisa ali naquele momento.

Vitor Peçanha: Sim, claro. É por isso que eu acho, é legal a descoberta, não é? Já aconteceu de eu estar lendo um livro, se eu li no 12minutos, falar assim, “cara, gostei” e depois passar para realmente comprar o livro no Kindle, no caso, o livro inteiro.

12minutos: É isso aí. Peçanha, de novo, muito obrigado por você parar esse tempinho para bater um papo com a gente, aqui no Heroes, podcast do 12minutos. Agora no final, fique à vontade para deixar uma mensagem para os seus leitores, falar um pouco mais sobre o seu livro. Vai nessa.

Vitor Peçanha: Nossa, vamos lá. Se você é da área do marketing, você já deve saber que o marketing de conteúdo veio para ficar. E dá uma olhada no meu livro, como eu disse, antes de comprar, se você estiver em dúvida, não me conhecer, leia ele no 12minutos, que você vai ver que realmente é o livro mais completo sobre o assunto em português e principalmente ele traz uma experiência única, que é a experiência Rock Content, que é uma startup que saiu de 3 pessoas para 260 em 4 anos e todo o nosso crescimento foi através de conteúdo. Então, eu acho assim, fazendo o meu jabá aí, eu acho que vale a pena ler o livro. Ele sai em outubro e se você comprar antes disso ainda ganha uma série de benefícios que a gente comentou aí mais cedo.

O livro do Vitor Peçanha, "[Obrigado pelo Marketing](#)", já está disponível no 12minutos!

Se você ainda não conhece o [12minutos](#), cadastre-se hoje e tenha acesso a centenas de livros que são atualizados toda semana e formatados como microbooks e audiobooks.

[Obrigado Pelo Marketing](#)

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.

Funcionalidades de aplicativos de produtividade

Quando falamos em mercado empresarial, muitas coisas podem vir a nossa cabeça. Taxas de lucro, situação comercial, vendas, acertos, funcionários e tudo isso misturado. Fato é,

administrar um negócio pode gastar muito tempo, dinheiro e o principal, energia. Atualmente, como forma de melhorar a produtividade de empresários e funcionários, existem alguns aplicativos de produtividade que se baseiam em unificar tarefas, diminuindo assim o trabalho a ser feito.

Pensando nessa solução prática, esses aplicativos de produtividade procuram unir o melhor entre funcionalidade x produtividade. Afinal, gerir todo um negócio, mesmo que tenha poucos funcionários, geralmente é uma tarefa difícil.

Além disso, muitos desses aplicativos podem nos auxiliar também em nossas vidas pessoais. Se você tem uma rotina mais organizada, com certeza terá mais tempo para se dedicar ao que você gosta, ou até mesmo a estudar e se profissionalizar cada vez mais.

Seja qual for sua necessidade, os aplicativos e a tecnologia de modo geral tem ajudado muito nas funções do dia a dia. Seja para [paquerar](#), para se [transportar](#) ou para [assistir filmes](#), em todos eles existem meios produtivos de otimizar a ação, afinal, melhorar a [experiência do usuário](#) é algo importante. O ponto da funcionalidade parte do princípio que o aplicativo tem que resolver algum problema dentro da empresa ou no cotidiano de forma geral. Ao longo do dia, é normal a falta de tempo, organização ou até mesmo atraso com entregas. A produtividade é um dos pontos que mais pode afetar um investimento. Isso, porque geralmente a produção está diretamente atrelada à lucratividade de um negócio. Nesse sentido, apostar em aplicativos que ajudam a esquematizar, dividir e aperfeiçoar essa produção pode ser o ideal para inovar o [método de negócio](#).

Sendo assim, para te ajudar a alcançar mais sucesso e conseguir atrelar de forma essencial funcionalidades de aplicativos de produtividade, selecionamos algumas plataformas que são necessários nesse projeto.

Aplicativos para aumentar a produtividade

1. Agenda compartilhada

Quando se tem que trabalhar em equipe, seja ela grande ou não, é importante que todos os membros estejam pensando na mesma linha e que as informações circulem da melhor forma possível.

Dessa forma, ter um sistema de agenda compartilhada entre todos pode ser uma ótima opção. Isso, porque você manterá seus compromissos, tanto pessoais, quanto profissionais em um único local. E não terá a dificuldade de avisar um por um da equipe sobre determinada reunião, visita ou comemoração que poderá ter na empresa.

Se você não tem o costume de anotar suas atividades diárias, ao começar a utilizar a agenda compartilhada, isso pode te ajudar. Quando saímos de casa já com um percurso programado, a chance de se esquecer alguma atividade reduz muito, além disso com esse hábito nosso cérebro otimiza os afazeres do dia e isso acabar refletindo em nossa produtividade.

Algumas formas de utilizar esse mecanismo de agenda compartilhada é com uma conta no Google ou usando o Outlook Agenda. Com isso é possível gerenciar os compromissos da equipe, agendar reuniões e outras atividades, além de saber onde achar as pessoas, se necessário.

Basta lançar a atividade nos calendários e aguardar as confirmações ou, se for o caso, agendar uma nova data. Além do [Google Agenda](#) e do [Outlook Calendar](#), você também pode tentar outros aplicativos de produtividade, dependendo dos aparelhos e e-mails que usa, como o [Wave Calendar](#) ou o [iCloud Calendar](#).

2. Trello

O [Trello](#) é um dos aplicativos de produtividade, gerenciamento de projetos e equipes. Além de ter a versão disponível para baixar em desktop ou em seu celular, é possível utilizar ele também em formato online.

A funcionalidade do aplicativo que o torna ainda mais interessante é o fato da divisão visual dele ser feita em quadros. Dessa forma, você cadastra os membros da equipe envolvida em determinado projeto e pode dividi-lo em situações

de produção e ainda adicionar um checklist com as etapas necessárias. Dentro desse mesmo card, é possível acrescentar data de entrega, comentários, links e fotos, tornando tudo mais dinâmico e prático.

Cada quadro pode ter diferentes equipes, com os membros que você quiser. E os integrantes de um grupo podem participar de diferentes quadros, sem que necessariamente os demais também estejam nesse mesmo quadro específico.

Além dessa série de funcionalidades, é possível gerar integrações prontas com outros aplicativos de produtividade, permitindo com isso um uso bastante complexo e criativo. E o melhor, tudo isso de forma gratuita. Aprenda melhor sobre [como usar o Trello](#).

3. Any.do

Quando você pensa em organização você pensa em [Any.DO](#). O aplicativo de produtividade é proposto para criar listas, planejar seu dia de modo a não se esquecer dos compromissos mais importantes.

Semelhante a uma agenda, ele manda notificações de acordo com a tarefa programada e ainda é possível programar um lembrete para que seu [smartphone](#) envie uma notificação no horário certo da atividade.

Para uma programação que necessita de várias tarefas juntas, como uma lista de supermercado, por exemplo, ele oferece a opção de acrescentar atividades dentro de um compromisso geral. Então é possível que você crie a tarefa “Ir ao supermercado” e dentro da tarefa acrescente todos os produtos que precisa comprar.

Além de toda a facilidade que o uso do Any.DO oferece ao usuário, há suporte em diversas plataformas. Assim, é possível acessar o Any.DO de diferentes lugares e dispositivos, garantindo que você sempre fique ciente do que fazer e se mantenha atualizado.

4. Boxer

Você manda e recebe muitos e-mails e ainda utiliza de diferentes contas para fazer isso? Caso você tenha se identificado essa dica de aplicativo funcional e produtivo é para você.

O Boxer é feito na medida para pessoas que possuem muitos endereços de emails ou para quem é muito atarefado e precisa de ajuda para não se perder com tantos compromissos.

Sua forma de funcionamento permite um alto nível de personalização e controle sobre sua caixa de entrada, oferecendo uma variedade de gestos, marcadores e pastas específicas para você ficar sempre organizado. E o melhor de tudo: otimizando seus e-mails de diferentes contas em um único local.

Sendo assim, fica mais prático e fácil organizar os compromissos, responder e-mails pessoais, da faculdade e até mesmo da empresa de forma rápida e compacta.

5. 12minutos

Com todo esse cenário de correria, agitação e prazos cada vez mais curtos, ter tempo para ler, se distrair e relaxar fica difícil.

A tecnologia que nos cerca as vezes contribui para que não tenhamos tanto tempo e acabamos deixando de lado os livros, que concentram grande parte do conteúdo de qualidade.

Pensando nessa dinâmica de falta de tempo e querendo oferecer a maior quantidade de conceitos possíveis, a plataforma do [12min](#) uniu esses dois problemas e trouxe a solução.

O aplicativo, que possui versões para Android e iOS, organiza resumos de livros mais conceituados de diferentes áreas e os disponibiliza em forma de texto e áudio. Os microbooks são feitos com os principais pontos abordados pelo autor, e seus recursos sonoros possuem, em média, 12 minutos de reprodução.

Na versão free, os usuários podem ter acesso a um conteúdo variado por semana e essa gama de opções pode aumentar ainda mais. Caso o usuário queira ser cliente premium, o acesso ao

app passa a ser ilimitado, oferecendo assim mais dinamismo na escolha de suas leituras.

O [12min](#) é uma ótima oportunidade de juntar profissionalização com lazer. Na plataforma, são disponibilizados diferentes livros, tanto de negócios quanto de desenvolvimento pessoal. Agora não existe mais desculpa para a leitura diária!

Quando analisamos todos esses aplicativos de produtividade e percebemos a questão da funcionalidade x produtividade de todos os benefícios são enormes. Além de cumprir o papel proposto e resolver alguns dos problemas mais comuns a utilização composta desses mecanismos podem ser amplificadas. É possível, por exemplo, utilizar o Trello juntamente com o Google Calendar e assim por diante.

Fato é, a tecnologia está aqui para nos ajudar, não apenas em tarefas complexas, mas nas simples também. Dessa forma, aplicativos de produtividade como o [12min](#), any.DO e outros vieram para auxiliar ainda mais o desenvolvimento e crescimento humano.

E você, utiliza algum desses apps de produtividade? Qual você mais gostou e se identificou?

Não deixe de dar uma conferida [neste hábito de 30 segundos](#) que vai te levar a uma produtividade estratosférica!

[Produtividade Para Quem Quer Tempo](#)

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

Como ser o melhor no que você faz e se destacar no mercado



Você é muito bom no que faz? Pois saiba que sempre é possível se destacar ainda mais. Ou seja, o mercado está cheio de pessoas competentes, inteligentes e criativas. Muitas delas pensando a todo momento em como ser o melhor. E você?

Você está confortável na posição que chegou? Ou quer ir mais longe e também entrar para a lista dos melhores?

A boa notícia é que é possível chegar lá. Mas não basta apenas querer. É preciso estudo e trabalho. Coragem e vontade. Atenção e ação.

Muitos livros bons estão esperando por você. Então, use a leitura como um aliado seu. E preste atenção nas dicas de quem está à frente. Essas pessoas já venceram alguns obstáculos e podem ajudá-lo a não cometer os mesmos erros.

Além disso, as histórias de vida ou relatos de alguns autores podem ser uma grande fonte de inspiração. A [biografia de Steve Jobs](#) é um bom exemplo.

[Steve Jobs](#)

A regra de ouro

Antes de começar a investir em “como” ser o melhor, você deve ter consciência do “porquê” isso é importante em sua vida.

Quais são os seus sonhos? Preste atenção: estamos falando dos seus sonhos. Não do que os outros esperam de você. O que faz (ou fará) você feliz?

Você deve conhecer também o seu potencial, o “tamanho” do seu talento, quais as suas limitações. Quão longe você quer e pode ir. Então, [invista pesado em você mesmo](#). Trabalhe para fortalecer-se internamente. Afinal, quando você se prepara, os resultados vêm junto.

Assim, se as coisas ao seu redor mudarem, e elas mudam, você continuará forte e confiante.

Conhecer você mesmo vai ajudá-lo não apenas em sua carreira profissional. Além disso, terá influência positiva em todos os campos da sua vida.

Dicas legais de como ser o melhor

Não existe uma regra matemática que define como ser o melhor no que você faz. Mas é possível direcionar a sua trajetória.

A seguir, seis dicas que não podem faltar no seu “manual” de como ser o melhor.

1. Seja um expert



Você somente será o melhor se realmente conhecer o que você faz. Então, estude, prepare-se, acompanhe as inovações do mercado em sua área de atuação.

A preparação, a busca de informações e conhecimentos mais aprofundados são essenciais para quem quer se destacar.

Quando você sabe onde quer chegar e ainda é um especialista em sua área, a subida fica mais leve.

2. Não fuja dos desafios



Em alguns momentos, a situação pode ficar difícil. Encare os desafios e não fuja deles.

Não permita que os seus medos e insegurança se tornem sua maior barreira de crescimento. Vença cada obstáculo.

[Seja positivo](#). Acredite em soluções e vá atrás delas. E, principalmente, acredite que você é capaz.

Sabe aquela sua ideia que parece uma bobagem, ou lhe aparenta simples demais? Pois ela pode ser um grande negócio. Acredite: um momento de dificuldades é oportunidade para você questionar, pensar mais e avaliar a situação. Obriga você a expandir seu campo de visão, a agir e, até mesmo, estimula a criatividade.

Certamente você já ouviu alguém dizer que “a necessidade é a mãe da invenção” . É exatamente assim.

3. Tenha atitude



Não fique esperando as coisas caírem do céu. Corra atrás, faça acontecer.

Ah, você não sabe como. Então, vá estudar. Leia, aprenda com outras pessoas. Adquira experiência com os seus próprios erros... Mas faça alguma coisa.

Como ser o melhor se você fica parado? A resposta é simples: certamente você não irá a lugar algum. Muito menos ao topo da lista.

4. Seja inovador



Aprender com as experiências dos outros não significa fazer tudo exatamente igual. Se você ficar apenas replicando o que já foi feito, você poderá se dar bem, mas provavelmente não será o melhor.

Seja original, crie o seu caminho, seguindo os seus próprios sonhos. Não se desvie deles. Seja a referência e não o seguidor. Faça da sua ideia um instrumento de transformação e destaque-se por algo que só você sabe fazer.

Não se preocupe com o que os outros vão pensar. Se você acredita na sua ideia, siga em frente. A história nos ensina que ideias novas nem sempre são bem-vindas de imediato. Grandes inovadores foram rotulados de loucos, mas não desistiram.

5. Invista em relacionamentos



Existem muitas pessoas ao seu lado com uma grande bagagem de conhecimento. Isso pode lhe ajudar.

Você também precisa de pessoas simplesmente para se distrair, jogar conversa fora, relaxar. Isso é amizade. E faz um bem enorme para você. Alguns estudiosos, inclusive, defendem que uma pessoa deve direcionar 80% da sua energia em relaxamento e autoaprendizado.

O relaxamento inclui muitas outras coisas, além do bate-papo informal. E isso varia de uma pessoa para outra. Para alguns, ouvir música é extremamente relaxante. Outros preferem viajar ou fazer yoga. Tem quem diminua a tensão lendo um livro ou assistindo a um jogo de futebol.

Encontre as suas formas de relaxamento e inclua o convívio com outras pessoas nos seus planos.

Nos relacionamentos interpessoais, seja flexível. Esteja aberto para ideias diferentes e opostas, para ouvir e aprender. Lembre-se que você está buscando uma forma de como

ser melhor no trabalho ou em sua carreira e não numa roda de amigos.

6. Tenha uma estratégia



Primeiro você precisa saber porque quer ser o melhor. A ação vem depois e ela é decisiva. Grande ideia e excelente planejamento estratégico sem ação não leva a lugar algum.

Mas você não pode sair fazendo tudo que vem à sua cabeça. Tem que ter um [planejamento estratégico](#). Isso seria o “como” alcançar a meta.

É preciso pensar nas ações imediatas e em médio e longo prazos também, sempre com foco nos seus objetivos. Um plano de ação vai direcionar você e ajudá-lo a não se desviar no meio do caminho. Coloque tudo numa planilha e monitore. Promova ajustes, se necessário.

Conheça a diferença entre eficiência e eficácia

Como ser o melhor no que você faz, se existem dúvidas sobre a diferença entre eficiência e eficácia? É importantíssimo esclarecer isso de uma vez por todas, para trilhar o caminho do sucesso.

Saiba que, apesar de serem palavras parecidas, eficiência e eficácia têm significados completamente diferentes. Por exemplo, quando se produz rapidamente e com recursos limitados, isso significa ser eficiente. Mas quando uma pessoa produz em alto nível, ela é eficaz.

Agora, imagine se a sua empresa junta eficiência e eficácia. É claro que o resultado será altamente positivo. Ou seja, ela terá produtos melhores, por meio de um processo acelerado e economia de recursos.

Assim, as suas estratégias devem ser sempre investir na eficiência em busca da eficácia. Conheça melhor cada uma delas.

O que é eficiência

Ser eficiente significa alcançar elevada [produtividade](#) com os recursos existentes, com o máximo de aproveitamento – de tempo, dinheiro, matérias-primas etc. É ser competente e atuar na solução de problemas antes que seja solicitado.

Dicas para você melhorar a sua eficiência:

- promova reuniões entre os gestores e suas equipes para planejar as formas de tornar o trabalho mais eficiente e discutir soluções para as falhas levantadas;
- entenda a [diferença entre urgente e importante](#) e aplique esse conhecimento no seu cotidiano;
- anote todas as atividades que estiverem sob sua

responsabilidade e [delegue o que for possível](#). Tentar fazer tudo sozinho vai colocar você a quilômetros de distância da eficiência.

- perca o medo da tecnologia e use o que puder como seu aliado. Tudo o que o ajude a fazer o trabalho mais rápido e sem erros deve ser bem-vindo. Torne mais curto o caminho para se alcançar os seus objetivos pessoais e os objetivos organizacionais.
- adquira o hábito de anotar ou gravar tudo o que precisa ser feito, mas não se esqueça de nenhum detalhe. Você precisa ter controle sobre o seu dia.
- [gerencie o seu tempo](#), afinal, tempo é dinheiro. Tente ser mais ágil e preciso em suas atividades e valorize cada um dos seus preciosos segundos.
- [controle a ansiedade](#) e você pode fazer isso organizando a sua vida e o seu trabalho. Como? Invista em melhor qualidade de vida, que inclui relaxamento e [meditação](#), alimentação balanceada e controlada, atividade física regular, boas noites de sono etc.

O que é eficácia

Nas organizações, eficácia foca em alcançar e manter a competitividade no mercado. Ela mostra o grau de excelência de uma atividade que levou ao ponto planejado.

A eficácia é medida pelos resultados, por exemplo, índice de satisfação do cliente, otimização da receita, [avaliações de desempenho](#) etc. Assim, ser eficaz é executar tudo o que precisa ser feito, alcançar os objetivos.

Dicas para você melhorar a sua eficácia:

- evite decisões impulsivas, ou seja, pense antes de agir. Por exemplo, se você tem um problema, dedique alguns minutos para refletir sobre o contexto da situação (com um olhar de fora) e sobre as causas (para que se possa atuar na raiz desse problema).

- recorra a pessoas que têm mais conhecimento e experiência e que estão dispostas a lhe ensinar coisas que você levaria anos para aprender sozinho.
- busque sempre aprender maneiras eficazes de realizar o seu trabalho e [otimizar os resultados](#).
- leia, e leia muito. Em especial, procure se aprofundar no tema [planejamento estratégico](#).

Obviamente que essas são apenas algumas dicas. Se você entendeu a diferença entre eficiência e eficácia, certamente tem em mente excelentes ideias de como ser o melhor.

Conclusão

Como ser o melhor no que você faz? Você observou que não existe uma regra específica, onde $2 + 2 = 4$.

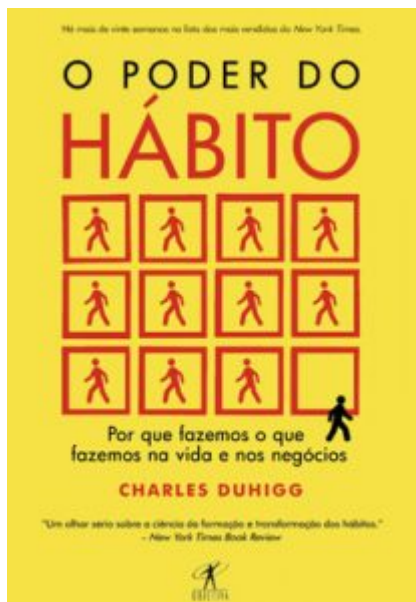
Você precisa ter claro em sua mente o porquê do seu sonho. Então, planeje o percurso. São muitos caminhos que levam ao topo. Escolha o seu.

Use a leitura como aliado. Você pode começar, por exemplo, conhecendo mais sobre os [hábitos de leitura das pessoas bem sucedidas](#).

A plataforma do [12min](#) tem inúmeras outras excelentes opções de leitura para apoiá-lo em sua trajetória.

Explore essa oportunidade! E anote aí a sugestão que selecionamos para você!

[O Poder do Hábito](#), Charles Duhigg



Esse best-seller aborda o impacto dos seus hábitos em quem você é nas suas conquistas, pessoais ou profissionais. Afinal, os seus hábitos ditam suas ações e entendê-los é o primeiro e grande passo para tomar as rédeas do seu cotidiano, promovendo transformações significativas.

Boa leitura e ótimos aprendizados!

E se essas informações foram relevantes para você, deixe o seu comentário! E compartilhe esse post em sua rede social!