

EMP

No texto *How to get startup ideas*, recebemos diversas dicas de como se começar uma startup. A primeiro momento recebemos um feedback dizendo para tentar-mos criar startups que resolvem nossos problemas, porém, muito mais do que isso é importante ver se existem outras pessoas que também passam pelo empecilho que sua startup esta tentando resolver, para isto Paul alerta que é necessário olhar o feedback dos usuários para não ficar trabalhando atoa.

Em segundo momento Paul diz que a ideia não precisa e nem deve atingir um publico muito grande, mas que deve atingir um publico pequeno que precise muitíssimo de sua startup e a partir desse público ir crescendo, pois provavelmente alguma ideia que muitas pessoas precisem já foi criada por outra startup. Ele exemplifica isto citando que o facebook surgiu atendendo um pequeno publico em Harvard e se expandiu, pois esse pequeno publico gostou e dai em diante foi um caminho rápido para atingir novos mercados.

Paul diz que talvez não seja facil enxergar de inicio o potencial de sua ideia porém para isso é necessário persistir e ai quando realmente ver que não terá futuro desistir. De acordo com o autor para se ter boas ideias é necessário se tornar uma pessoa de boas ideias, para quando ocorrer algum fator externo que possa te ajudar, tu saber interpretar, como diversos donos de startups famosas fizeram.

Paul ressalta que a melhor forma de aprender empreendedorismo não é na escola e sim empreendendo pois em um você ouve apenas palavras enquanto em outro você tem um choque com o real, ele também a firma para não se deixa levar pelo medo de competição, pois este é um bom sinal de que a ideia de sua startup é boa.

Analisando o texto em si como um todo, é possivel ver que o texto cumpre muito bem seu objetivo de informar como começar uma startup, além de passar muito bem a experiência vivida pelo autor, servindo como um ótimo guia a ser seguido.