



# SLIDES AO JOVEM EMPREENDEDOR

por Ibrahim Cesar



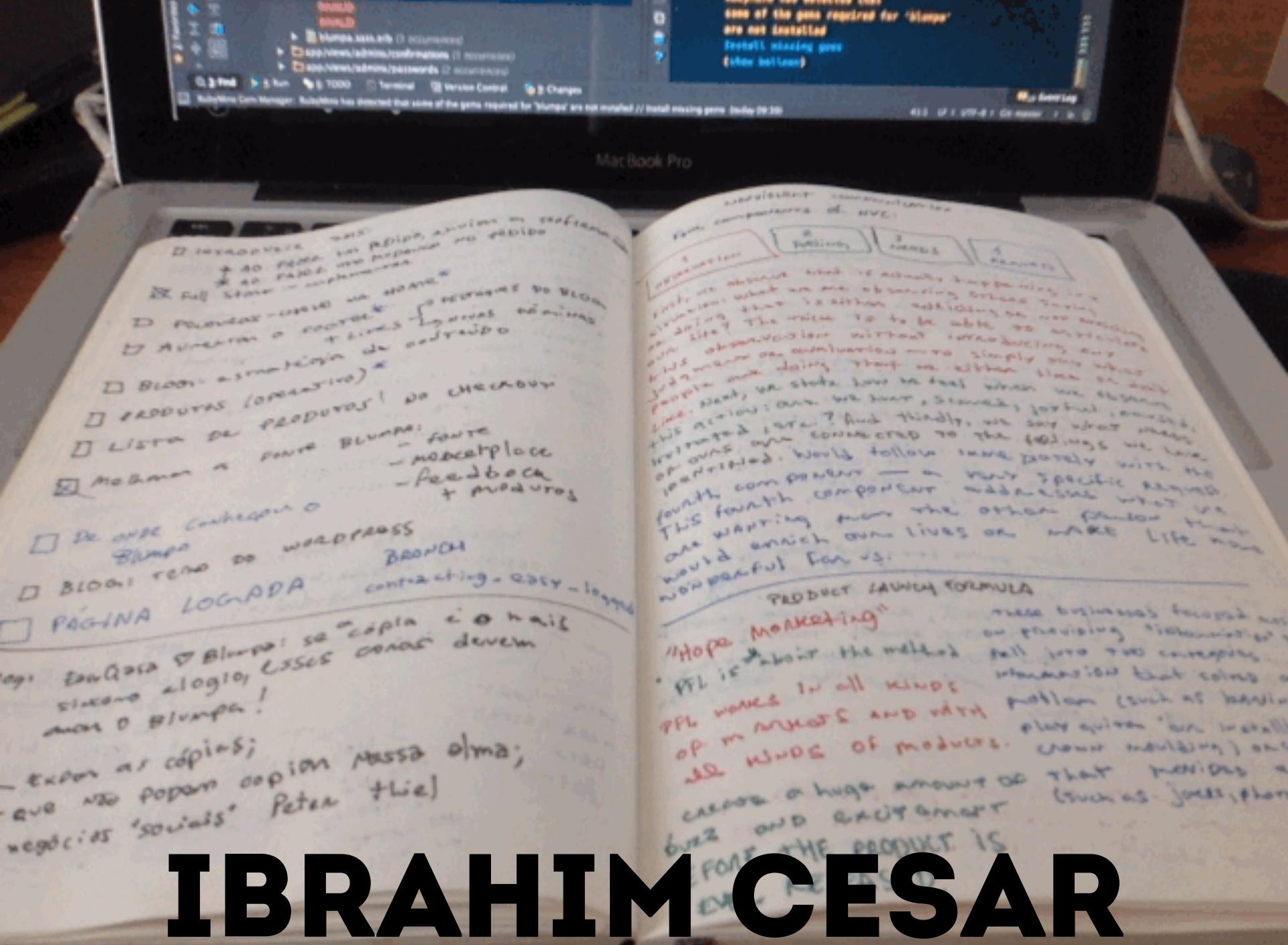
Oh, God. I made eye contact.

**AVISO 1: UM APRESENTADOR NÃO SOCIAL**

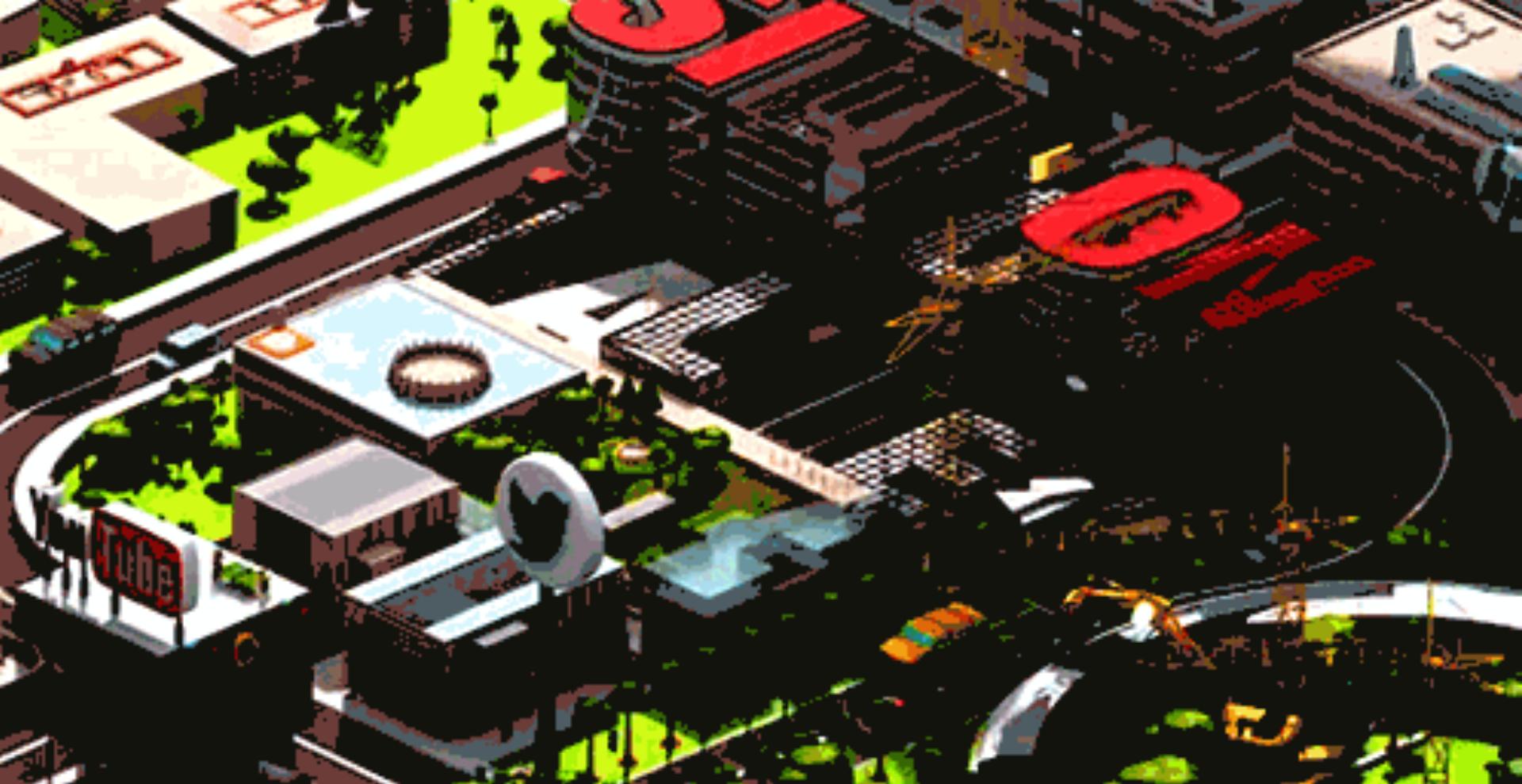


That's just, like.... your opinion, man.

**AVISO 2: MADEIRA TORTA**



**ESTES SLIDES SÃO  
BASEADOS EM FATOS REAIS**



**FACEBOOK, UBER, WHATSAPP,  
INSTAGRAM, UBER...**



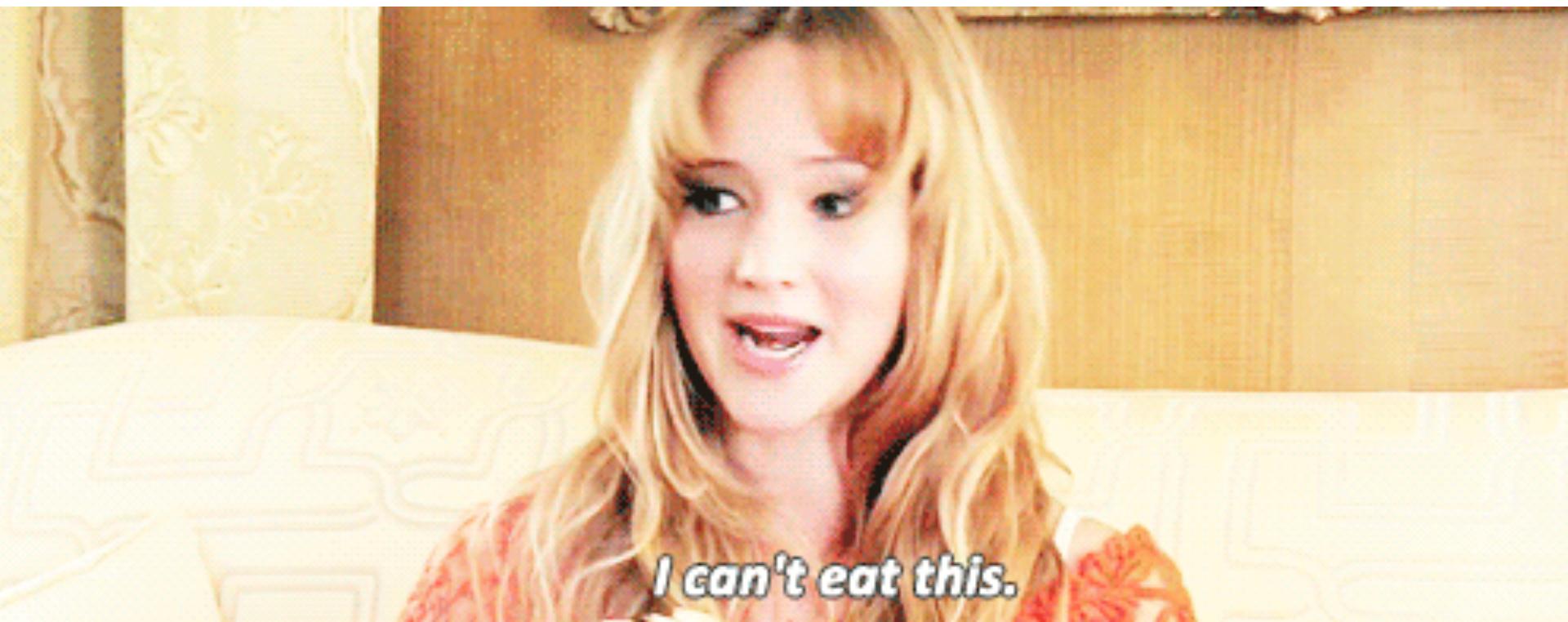
**STARTUPS ESTÃO NA MODA.**



- 1. TENHA UMA IDEIA**
- 2. ENCONTRE UM DEV**
- 3. VENDA SUA STARTUP**
- 4. REPITA**

# METODOLOGIAS, FRAMEWORKS, MODAS





*I can't eat this.*

**ESTAMOS FAZENDO DO JEITO CERTO?**



# SLIDES AO JOVEM EMPREENDEDOR



# CONSELHO #1

# NÃO EMPREENDA!

Sério. Se for capaz de não empreender, NÃO empreenda.

É para corajosos, dispostos a ralar muito.

Se quer ficar lendo Hacker News o dia todo e discutindo no Facebook não recomendo empreender.



# QUALQUER COISA QUE QUEIRA

Negócios são uma forma de mudar o mundo. Em nossa sociedade capitalista são o veículo per se de mudança na sociedade. Mas também burocráticos e arriscados.



# REALMENTE QUER EMPREENDER?

Seja honesto. Não entre nessa esperando confete (pois não vai ter),  
não entre nessa esperando glamour (pois não vai ter). Hoje,  
empreender lembra muito formar uma banda nas décadas  
anteriores. Tivemos grandes bandas e muitos sucessos, mas um  
número muito maior de músicos frustrados e bandas de garagem.  
Só empreenda se não conseguir resistir ao ímpeto empreendedor.



# **CONSELHO #2**

## **TENHA UM TIME COMPLEMENTAR**

Você vai precisar de sócios. Escolha bem.



# **TER SÓCIOS É COMO CASAMENTO. SÓ QUE SEM SEXO**

Isso é o que diz o senso comum. Baseado em meus amigos casados, na verdade ter sócios é *exatamente igual* a um casamento.



# DIVERSIDADE E TOLERÂNCIA

Churchill dizia que se duas pessoas tem a mesma opinião em um negócio, uma delas é desnecessária.

Cultive e celebre diversidade.

Diversidade gera atrito.

Tolere.



Breaking  
Bad

# CONSELHO #3

# IDEIAS NÃO VALEM NADA



*Do. Or do not. There is no try.*

# IDEIAS SÃO MULTIPLICADORES

Grande sacada do Derek Sivers. A diferença vai estar na EXECUÇÃO.

**IDEIA TERRÍVEL = -1**

**IDEIA FRACA = 1**

**IDEIA MAIS OU MENOS = 5**

**BOA IDEIA = 10**

**GRANDE IDEIA = 15**

**IDEIA BRILHANTE = 20**

**SEM EXECUÇÃO = \$1**

**EXECUÇÃO FRACA = \$1.000**

**EXECUÇÃO MAIS OU MENOS = \$10.000**

**BOA EXECUÇÃO = \$100.000**

**GRANDE EXECUÇÃO = \$1.000.000**

**EXECUÇÃO BRILHANTE = \$10.000.000**

Para fazer um negócio você precisa multiplicar os dois.

A ideia mais brilhante, sem execução, vale \$20. A ideia mais brilhante precisa de uma grande execução para valer \$20.000.000.



# **CONSELHO #4**

# **TRABALHE DURO**



**I don't know whether to be proud or terrified.**

# SERVIR

Se você quer empreender para não ter chefe e ninguém mandando em você, bem, você começou errado. Empreender é ter centenas de chefes, seus clientes. E diferente de seu chefe que te deve um monte de benefícios, você vai ter centenas de pessoas para agradar que só querem que você entregue o valor que esperam de você. Empreender é servir.



# **CONSELHO #5**

# **VOCÊ VAI MENTIR PARA**

# **SI MESMO**

Somos todos humanos. Não vamos fingir que somos super-heróis.



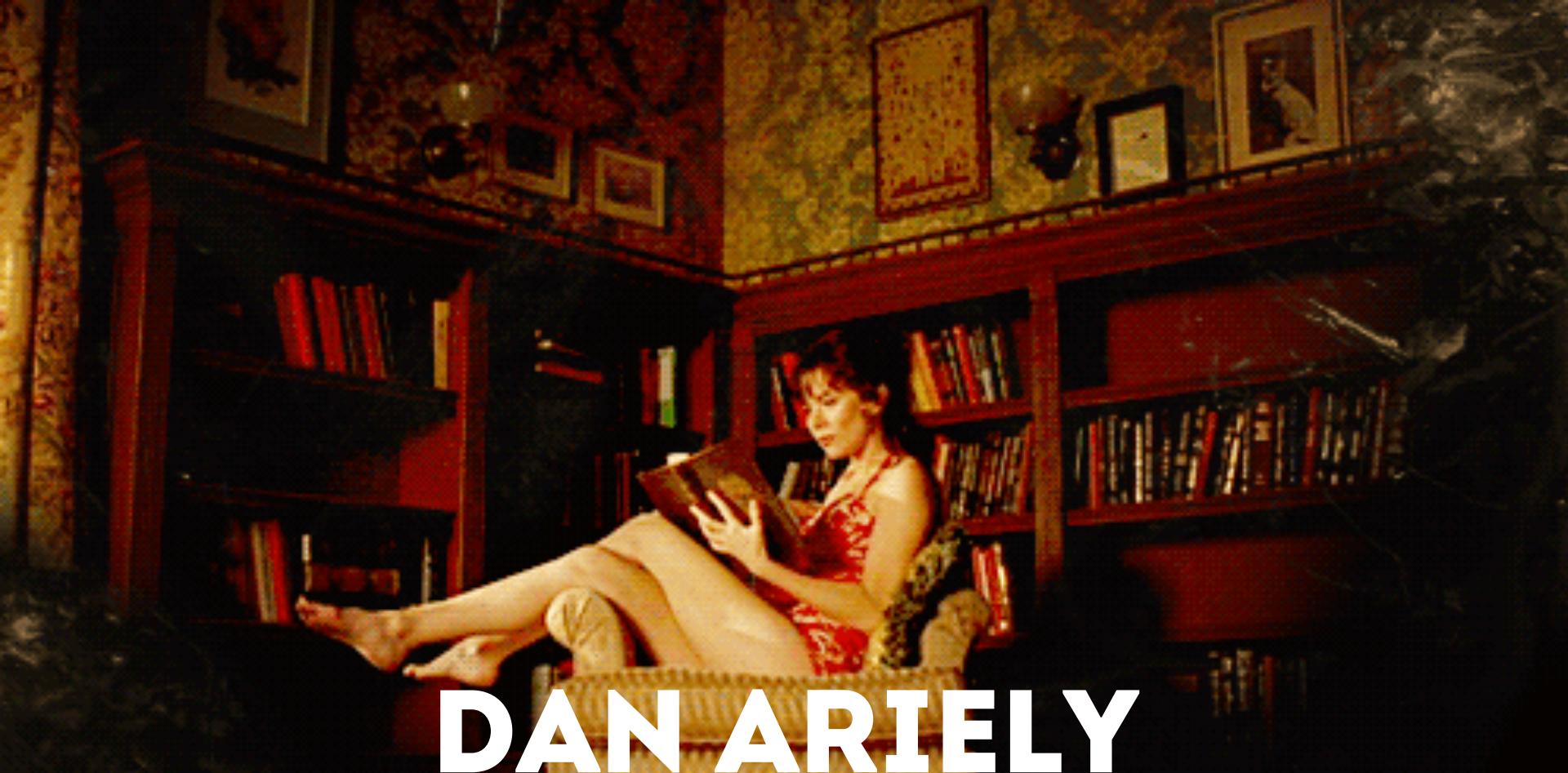
# VOCÊ VAI MENTIR PARA A MÍDIA

Sim, aqueles números de investimento são na maioria das vezes falsos.



# MÉTRICAS DE VAIDADE

Livre-se delas ou elas vão acabar com você.



**DAN ARIELY  
DANIEL KAHNEMAN  
STEVEN PINKER**

Conheça a ti mesmo.



**CONSELHO #6**  
**PROGRAME OU**  
**SEJA PROGRAMADO**



*Fuckin' internet*

# SOFTWARE É LETI!

Nos disse Lawrence Lessig. E *software* está comendo o mundo! Muitos negócios estão se tornando digitais, uma parte de seus processos e experiência está sendo através de software, que extendem a nós humanos.

Entender como é criado, como se programa. É vital para entender esse complexo mar que navegamos.

# SE FOR COMEÇAR: JAVASCRIPT + HTML + CSS

Você não vai estar programando propriamente dito, mas vai estar bem perto disso.

```
1
2 /**
3 * stages - unexpected tokens
4 */
5
6 /**
7 */
8 var transpose = 0;
9
10 // patterns
11 var bassline = [
12   [ 7, 7, 7, 12, 10, 10, 10, 15 ],
13   [ 7, 7, 7, 15, 15, 17, 10, 20 ],
14   [ 7, 7, 7, 24, 10, 10, 10, 19 ],
15   [ 7, 7, 7, 15, 20, 24, 15, 10 ]
16 ];
17
18 var melody = [
19   7, 15, 7, 15,
20   7, 15, 10, 15,
21   10, 12, 24, 19,
22   7, 12, 10, 19
23 ];
24
25 var chords = [ [ 7, 12, 17, 10 ], [ 10, 15, 19, 24 ] ];
26
27 // filters
28 var lp_a = Moog();
29 var lp_b = Moog();
30 var lp_c = Moog();
31 var fastlp_a = FastLP();
32 var fastlp_b = FastLP(30);
33 var fasthp_a = FastHP(1.7);
34 var fasthp_b = FastHP(1.5);
35 var fasthp_c = FastHP(0.5);
36
37 function dsp(r){
38   // lfo
39   var lfo_a = sin(2, t);
40   var lfo_b = sin(1/32, t);
41   var lfo_c = sin(1/128, t);
42
43   var cutoff =
44     300;
```

- ▶ modules
- ◀ projects
  - afternoon walk
  - dubstep dawn
  - early morning
  - go to sleep
  - got some 303
  - icecream
  - late morning
  - mind swift
  - mind swift seatje mix
  - morning
  - need more 303
  - on the verge
  - on the verge tech mix
  - polytropon
  - polytropon astral mix
  - rooftop unvisited
  - simple sine
  - subwah
  - unexpected token
  - yay



**Don't get technical with me.**

# TENHA UM REPERTÓRIO

Estude. Leia sobre gerenciamento de projetos, metodologias ágeis, acompanhe as notícias de frameworks, linguagens e busque saber como as coisas foram construídas.

Aproveite que a roda é open source.

Faça fork de repositórios no GitHub.

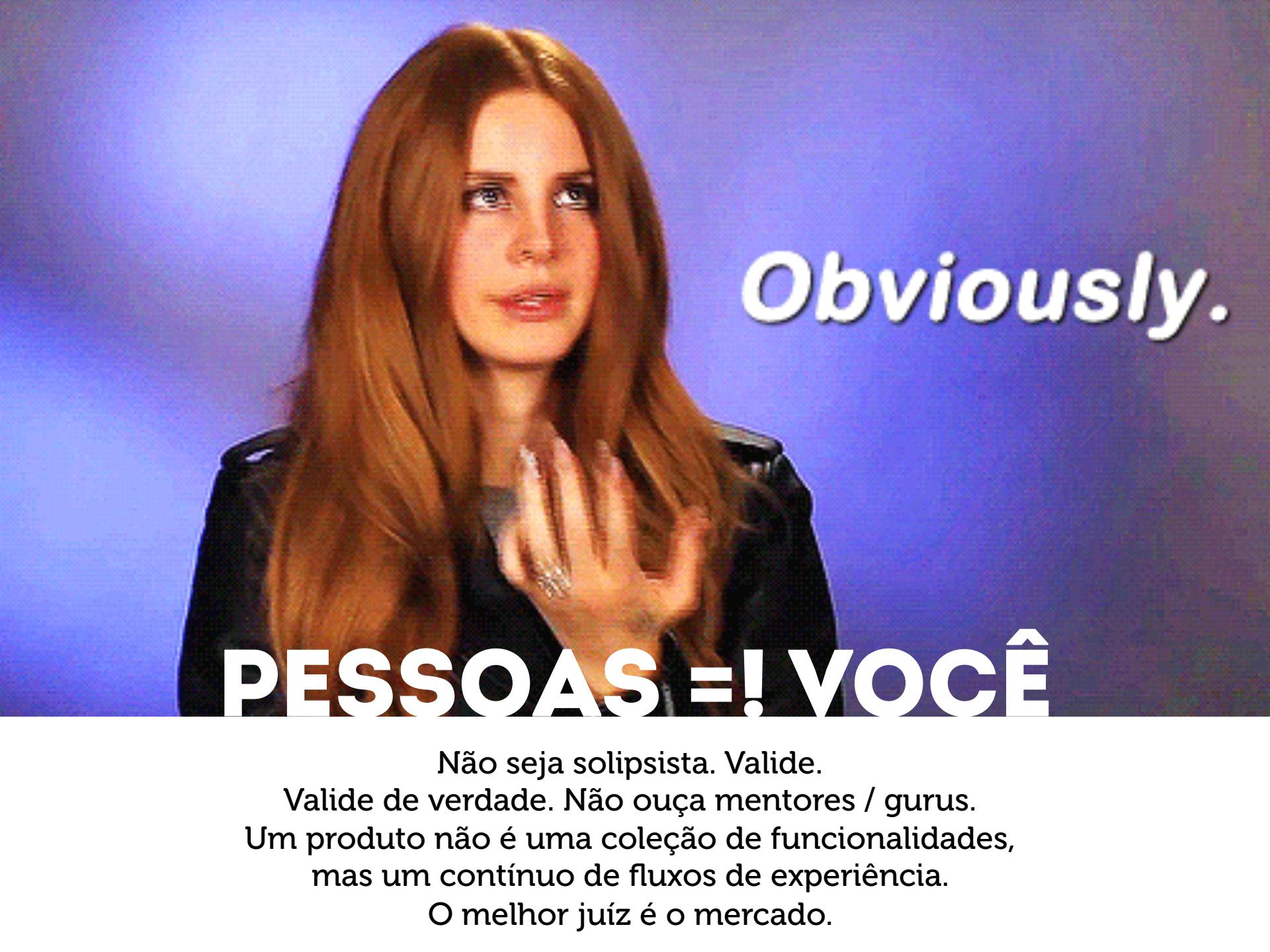
Experimente.



## CONSELHO #7

# FAÇA COISAS QUE AS PESSOAS QUEIRAM

Um dos mais difíceis de todos justamente por ser o mais “óbvio”.



*Obviously.*

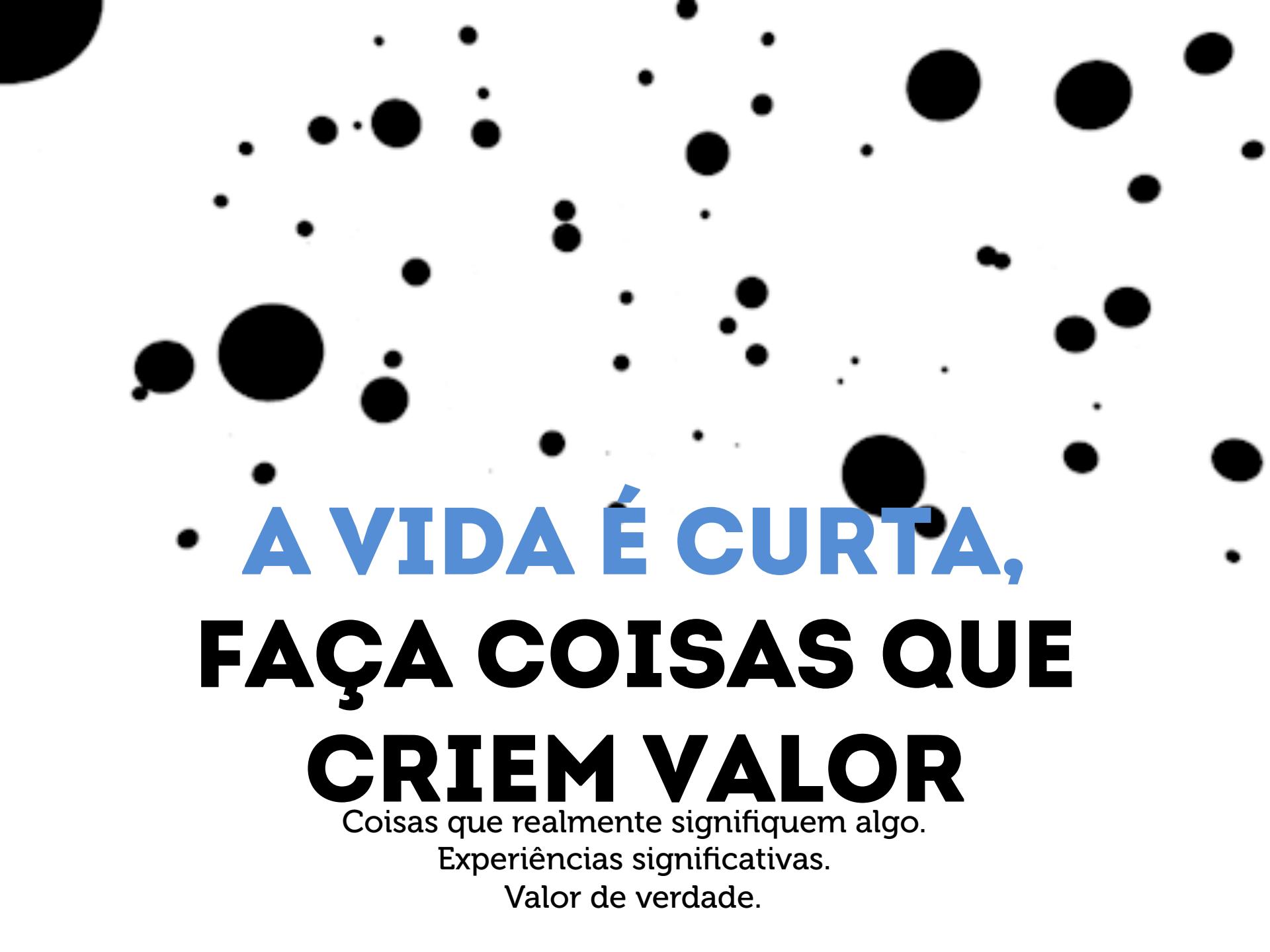
# PESSOAS =! VOCÊ

Não seja solipsista. Valide.

Valide de verdade. Não ouça mentores / gurus.

Um produto não é uma coleção de funcionalidades,  
mas um contínuo de fluxos de experiência.

O melhor juiz é o mercado.



**A VIDA É CURTA,  
FAÇA COISAS QUE  
CRIEM VALOR**

Coisas que realmente signifiquem algo.  
Experiências significativas.  
Valor de verdade.



# CONSELHO #8

## ENTENDA SEU NEGÓCIO ALÉM DO CANVAS

Fazer o canvas do Modelo de Negócio é ótimo e agradável aos olhos.  
Mas não deixa ninguém mais perto de ter um negócio de verdade.  
Faça, itere, mas vá para a rua. Se não só será masturbação intelectual.



SENORGIF.COM

# TODOS ADORAMOS BRINCAR COM POST-ITS

Criar seu canvas te deixa tão perto de ter um negócio quanto ler sobre sexo te deixa mais próximo de transar. Pode te deixar no clima, ter algumas noções do que fazer mas nenhum pouco de ter qualquer coisa.



# **CONSELHO #9**

# **FAÇA COISAS QUE**

# **NÃO ESCALAM**



# NA UNHA

*Fake until you make it.*

Cresça seu inventário na unha.

Descubra como validar sua ideia.

Isso não escala, mas valida sua ideia e diminui o risco de construir algo para o qual você não tem noção de como deveria ser.

Fazer coisas que não te escala te embasam melhor na construção dos sistemas.



# SEM BACKEND

Por algumas dezenas de reais é possível contratar serviços pagos e combiná-los com serviços totalmente gratuitos para colocar sua ideia no ar, em pouquissimo tempo. Não espere seu (*sic*) sistema, sua (*sic*) plataforma ou seu (*sic*) algoritmo estarem prontos. Se você está esperando isso, sua ideia não é a base de tecnologia.  
É à base de *bullshit*.



# **CONSELHO #10**

## **SEJA VOCÊ MESMO**



*Fucking billionaires.*

# VALE DO SILÍCIO

*Disney do Empreendedorismo.*



# BUSQUE A EXCELÊNCIA

*Se comparar é a receita para a decepção.  
O Melhor para seu cliente, é o melhor para os Negócios*

**Não tente agradar a imprensa**

**Não tente agradar o ecossistema**

**Não tente agradar investidores**

**Tenta agradar seus clientes**



# COMO SER UM EMPREENDEDOR

Simples. Declare-se um empreendedor, aja como um empreendedor, empreenda diariamente.

Seja honesto sobre seu progresso, seus sucessos e falhas.  
Não se demita de primeira, não venda seu carro sem ter algo sólido e não  
fique entrando no primeiro edital que aparece na sua frente.



# **COMO SER UM EMPREENDEDOR II**

Leia muitos livros para entrar no clima, artigos no Hacker News, participe de eventos, veja apresentações no SlideShare.

Ler e participar de eventos dará um sentimento do que é uma merda e o que pode ser útilmente adaptado para seu estilo próprio. Desenvolva discernimento. Aprenda em quem acreditar e em quem evitar.



# **COMO SER UM EMPREENDEDOR III**

Feche os livros, pare de ir em eventos, pare de dar desculpas e COMECE.



*Realidade*

*Nós*

**ACIMA DE TUDO:  
CAIA NA REAL**

A photograph of a small, white dog with brown spots on its head and ears. The dog is standing on a reddish-brown brick floor, looking towards the left. In the background, there is a large, light-colored wooden cabinet or piece of furniture. The lighting is somewhat dim, suggesting an indoor setting.

**OBRIGADO!**