

A jornada de um jovem empreendedor



# empreender GRANDE, DESDE PEQUENO

Davi Braga

BÜZZ

# DADOS DE COPYRIGHT

## Sobre a obra:

a

A presente obra é disponibilizada pela equipe [Le Livros](#) e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudiável a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

## Sobre nós:

O [Le Livros](#) e seus parceiros disponibilizam conteúdo de domínio público e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: [LeLivros.site](#) ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados [neste link](#).

***"Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não mais lutando por dinheiro e poder, então nossa sociedade poderá enfim evoluir a um novo nível."***



Chico Mauro [chmauro@fortalnet.net.br](mailto:chmauro@fortalnet.net.br)

**emPREENDER  
GRANDE,  
DESDE PEQUENO**

**Davi Braga**

**BÜZZ**

## Sumário

Abertura

Prazer, eu sou o Davi

Mordido pelo mosquito do empreendedorismo

Estudante, amigo e torcedor por mudanças

Minha família, minha base

Expectativa × Realidade

O poder de uma educação empreendedora

O que fazer com quem “não quer fazer”?

List-it

Palestras e relação com a mídia

Elogios, críticas e frustrações

Meu dinheiro, minha responsabilidade

O futuro que estou escrevendo

Conclusão: o que querer da vida

Créditos

Este livro não é uma biografia e sim um meio de registrar casos interessantes, empreitadas à frente de negócios e insights da minha jornada como jovem empreendedor.

O empreendedorismo, mais do que se propaga em muitas casas e escolas, é um estilo de vida e uma excelente alternativa à falta de empregos no mercado de hoje. Empreender **significa parar de esperar que algo incrível aconteça e começar a criar as suas próprias oportunidades**. Olha que tentador!

O melhor de tudo é que você pode começar com qualquer idade, e mesmo que seja só um garoto. Sou a prova disso! Topei o desafio de escrever este livro justamente para registrar a importância da educação empreendedora desde cedo, e o quanto essa experiência tem sido boa para mim.

É importante aprender a andar antes de correr, mas você sabia que muitos bebês pulam a fase de engatinhar e já começam a andar? Caem, levantam, caem de novo, apoiam-se nos adultos. Até que se firmam, ganham segurança e vão! Neste livro, quero incentivar mais e mais pessoas a desenvolverem atitudes fundamentais na hora de criar negócios que resolvam problemas atuais. Quero mostrar que é possível, sim, dar os primeiros passos, mesmo sem um grande investimento financeiro.

Também não esperei terminar uma boa faculdade para começar a empreender, embora a coisa que minha mãe mais preze seja a continuidade dos meus estudos. Uma das vantagens de empreender antes mesmo de terminar o ensino médio é que, quando você pegar o seu diploma de graduação, já terá muito mais bagagem e maturidade do que a maioria dos seus colegas, por ter aceitado o desafio de aprender fazendo.

Por outro lado, sou ligado e antenado em tudo que diz respeito a negócios, vendas e empreendedorismo. E faço tudo com a maior motivação do mundo, porque gosto de criar soluções que facilitem a vida das pessoas. Persisto até superar os desafios e obstáculos que, acredite, não são poucos para um jovem da minha idade!

Deixe-me contar pra você um pouco da minha história.

O empreendedorismo entrou na minha vida, de fato, em 2014, quando eu tinha 13 anos. Construí minha primeira startup, a list-it, que rapidamente conquistou mercado e me colocou no radar da mídia e das palestras.

Não havia modelos de outros adolescentes para seguir. Tudo o que fiz, com a idade que fiz, ninguém havia feito ainda! É bem mais fácil começar algo depois que alguém já protagonizou um negócio similar e mostrou o “caminho das pedras”. Difícil é desbravar as florestas, abrir trilhas e descobrir os caminhos do zero.

Em poucas palavras, o list-it é um e-commerce de listas escolares que nasceu para ajudar milhares de pais e mães a comprar o material escolar dos seus filhos, de forma fácil, rápida e segura. Claro que esse não foi meu primeiro nem será meu último negócio! Até o dinheiro do lanche que meus pais me davam eu juntava para tirar minhas ideias do papel.

No início, as pessoas me convidavam para falar da minha história talvez por acharem que eu era o Davizinho “bonitinho” e “fofinho”. É que as coisas em minha vida aconteceram numa lógica invertida: primeiro, virei manchete em vários portais de tecnologia; depois, precisei mostrar o porquê desse reconhecimento todo. Não foi premeditado. Tudo aconteceu tão de repente que me pegou sem uma bagagem relevante de conteúdo e de experiência.

Tive que ser bem assertivo e ligeiro para estudar conteúdos da área do empreendedorismo. Passei a assistir a palestras no YouTube, participar de não sei quantos eventos na área, tirar dúvidas frequentes com meu pai, além de ler e ouvir muito. Quando atingi relativo sucesso, ganhei uma legião de anjos, meus mentores, e eles me ajudaram muito, cada um com sua expertise.

Hoje, posso dizer que aprofundei meus conhecimentos, ganhei experiência prática trabalhando em meu negócio desde o começo e

coabrindo todas as áreas, além de ter estagiado em outra StarUp, ao lado de gente que admiro.

Fui reconhecido como o primeiro modelo palpável e acessível para muitas crianças e jovens (adultos também!) que enxergam, no estilo de vida empreendedor que escolhi, um caminho atraente e cheio de possibilidades.

Tenho a convicção de que o efeito do “menino de 13 anos que encanta os adultos ao falar de empreendedorismo” já passou. E isso não me preocupa! Quero ser conhecido pelas minhas realizações profissionais e pelas pessoas que venho inspirando **independentemente** da minha idade.

Meus mentores me encorajaram a não parar e eu quero muito fazer o mesmo por você e por quem mais eu puder atingir.

Quero também mostrar nestas páginas que o Davi adolescente é uma pessoa absolutamente normal. Não sou um tipo de nerd ou superdotado e, diferentemente do que muitos pensam, não perco parte de minha adolescência por estar empreendendo.

Empreender também pode divertir e causar prazer, porque você investe no que gosta de fazer e ainda ajuda milhares de pessoas a mudarem de vida. E ganha dinheiro com isso, tem coisa melhor? Além do mais, os inevitáveis altos e baixos, que fazem parte da jornada do empreendedor, deixam tudo mais emocionante e gratificante. Nos momentos mais difíceis, é só lembrar que o melhor está por vir.

Ah! Este livro também busca estimular professores a investirem mais em aulas práticas, debates, projetos, tornando o aprendizado mais interessante. Somos filhos da era digital e da velocidade. Saímos da barriga da nossa mãe praticamente digitando, mas ainda passamos boa parte da infância e adolescência recebendo os conteúdos da grade curricular de forma tradicional, passiva. Ter lousa digital não é o suficiente.

**“Meu lema? Não existe idade para empreender e obter sucesso”**

Aproveito também para incentivar os pais a darem mais apoio e estímulo aos filhos em vez de julgá-los tanto! Infelizmente, escuto vários pais dizerem que perderam a esperança na juventude atual. Eles acham que os jovens de hoje não querem nada com nada, nem estudar nem trabalhar, só ficam jogando videogame e não fazem o que deveriam. Não é bem assim! Há muitos jovens que trabalham, que sonham alto, que espalham coisas boas, que estão focados em agir no presente para transformar o futuro.

Meu plano maior, por exemplo, é mudar o mundo pelo empreendedorismo. Qual é o seu?

Deposito aqui minha essência, e com muito carinho. Espero de coração que minhas experiências e ideias contagiem você, que está com este livro em mãos.

Explore as próximas páginas da maneira mais criativa que puder! Utilize post-its, diferentes cores de caneta, marcadores de páginas. Você pode rabiscar, desenhar, grifar, mudar textos, anotar seus insights. Faça com que este livro fique do **seu** jeito, afinal: ele é todo seu!

Ah, é muito importante pra mim receber o seu feedback! Espero que você goste, curta, aproveite, compartilhe com seus familiares e amigos, de **todas as idades** .

Boa leitura!

1



## Prazer, eu sou o Davi

Meu nome é Davi Peixoto Braga, sou estudante do ensino médio. Nascido no ano de 2001 e criado em Maceió, capital de Alagoas. Desde que me entendo por gente, já tinha características empreendedoras. Não sabia, mas já era empreendedor. Fui me dar conta disso e aderi ao título no dia em que meu pai me disse que empreender era basicamente identificar oportunidades que a grande maioria não identifica, enxergar e resolver problemas, e que empreendedor é aquele que faz mais do que foi demandado, que se dedica 100% ao que está fazendo. Que alça voos sempre maiores. Aquele dia, compreendi o que eu já tinha dentro mim!



Durante a minha “longa vida”, eu tive oportunidade de passar por coisas que a grande maioria dos jovens ainda não passou. Já pude empreender nas mais variadas situações, principalmente para ganhar dinheiro, resolver problemas etc. E já falei para plateias enormes, formadas por empresários de renome, profissionais da área, estudantes, professores...

Curioso que as perguntas que as pessoas mais me fazem, por todos os lugares em que eu passo, são: **você tem uma vida de pessoa normal?** Não acha que está perdendo sua infância/adolescência por causa do empreendedorismo? Ter essa atividade profissional tão cedo não prejudica seus estudos? Sempre respondo que vivo como qualquer garoto da minha idade, que não perco nada sendo empreendedor.

Divido meu tempo (e é possível!) entre empreender, estudar e ter os meus momentos de lazer com minha família e amigos. Não abro

mão de curtir minha adolescência. Gosto de ir aos shows de sertanejo e à casa dos meus amigos, de fazer churrasco, de alguns jogos de baralho, de ir ao shopping, ao cinema, de cozinhar... Aliás, tenho vontade de aprender a cozinhar bem, pois é algo que me agrada fazer. E acho que isso vai me dar uns pontinhos extras com as gatinhas!

Diariamente acordo cedo, vou ao colégio de manhã, almoço e, em alguns dias da semana, meloro meu inglês e trabalho na minha startup list-it. Em outros, pratico esportes: vou caminhar na praia e faço crossfit, por exemplo. No final do dia, estudo inclusive temas complementares aos da escola, para me manter atualizado sobre empreendedorismo e negócios.

Pela internet, busco assistir a palestras, acessar textos e fazer cursos que considero interessantes. Livros sobre esses assuntos sempre estão na minha mesa também. Não que eu seja um leitor voraz. Leio o que me atrai, o que me interessa, o que é útil. Se eu pudesse escolher, só estudaria os conteúdos ligados a empreendedorismo e negócios. Mas, claro, não deixo de estudar também os assuntos determinados pela grade escolar.

Nas horas vagas, eu paro para assistir a uma tvzinha (geralmente canais fechados como o Discovery Channel, National Geographic e Sony, entre outros), vejo séries no Netflix ou vou para os canais legais do YouTube. Aproveito esse momento, também, para conversar com meus amigos no Whatsapp ou sentar com minha família para assistir ao jornal, e claro, discutir com meus pais os impactos das notícias no mundo, no meu estado, nos negócios da família e no meu futuro.

Já deu para você perceber que sou bem prático quando o assunto é me informar. Só não me cobro ler de tudo, com a pretensão de saber sobre todas as coisas. Eu aprendo aquilo que é importante para o que estou fazendo agora. Para fazer tanta coisa em 24 horas, organizo meu tempo da melhor forma possível – buscando equilibrar a energia, para não deixar de lado a escola, nem alguma festa. E por aí vai.

## Mais aulas práticas, por favor!

Há pouco tempo, não entendia o motivo de aprender na escola uma porção de coisas que não me interessam e que não vão ter aplicação prática em minha vida. Hoje, já aceito a ideia de que saber um pouco de tudo é necessário (vai que aparece uma utilidade futura?!?), mas não o suficiente para deixar meu cérebro superlotado de informações inúteis.

Já que temos que seguir um currículo obrigatório, devemos procurar aproveitar da melhor forma possível o conhecimento passado na escola, aproveitando a sabedoria dos professores para tirar dúvidas, satisfazer curiosidades, abrir a cabeça sobre o mundo de ontem e de hoje. Afinal... **Deve fazer parte do dna empreendedor aproveitar todas as oportunidades que cruzam o seu caminho.**

Veja só, a escola que frequentei na maior parte da minha infância e adolescência não é um ambiente propício para a criatividade e nem para o empreendedorismo. Para você ter noção, nunca recebi apoio dela em nada relacionado ao caminho profissional que escolhi.

Mesmo assim, foi lá que realizei as primeiras (e, talvez, as mais importantes) iniciativas de vender minhas ideias. E esse “exercício” me treinou para começar a empreender na vida real. Em um lugar onde “não era possível” ir além do papel de estudante, criei minha própria oportunidade.

Sempre tive facilidade com os conteúdos da área de humanas, pois posso memorizá-los e aplicá-los nas provas. Mas depois, infelizmente, acabo esquecendo, por não utilizar esse conhecimento em meu dia-a-dia.

Somente fica na memória aquilo que a gente utiliza de alguma forma, aquilo que vemos sentido em saber! Por isso, defendo a valorização das aulas práticas, com demonstração do conteúdo in loco e apresentações que gerem impacto e entusiasmo nos alunos – e não sono.

Seria tão bom se houvesse mais debates e possibilidades de os estudantes exporem suas ideias, em vez de ficarem só ouvindo e

copiando da lousa! Todos conseguiriam desenvolver melhor a capacidade de falar em público e de defender o que pensam. Sem contar que as aulas se tornariam mais interessantes, e os alunos prestariam mais atenção também.

Um prova da real eficácia desse método é o que psiquiatra americano William Glasser mostra em sua pirâmide de aprendizagem. A realidade é que aprendemos:



Por que estou falando da pirâmide de Glasser a você? Porque deixa claro que professores devem ser guias, e não chefes, promovendo o pensamento e o diálogo. Aqueles que promovem debates, aulas de campo (práticas), pedem para os alunos fazerem apresentações, estão bem à frente do que ocorre em nosso sistema de ensino.

## Método, rotina e propósito

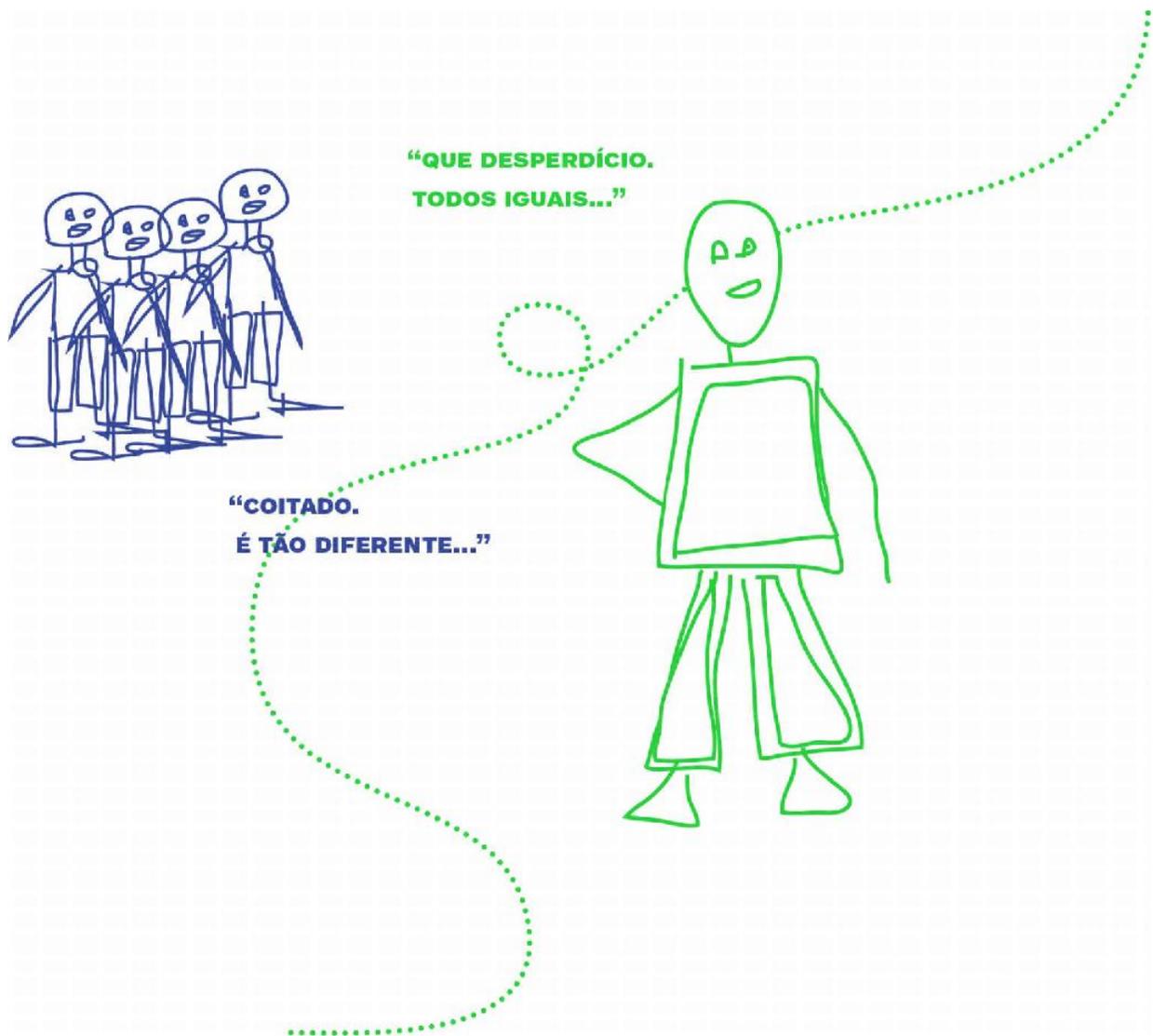
Ter o cotidiano corrido não é ruim, como se pensa. Pode ser muito gratificante! Fazer o que a gente gosta e que nos dá prazer torna os dias bem menos cansativos. Com vontade e equilíbrio, encontrei a melhor configuração e distribuição do tempo para fazer tudo aquilo que desejo. É preciso ter foco, disciplina e metodologia para alcançar seus objetivos.

Por isso, minha dica é: **encontre o seu método**, crie sua própria rotina com base nas suas obrigações e objetivos. Cada um tem uma necessidade e um propósito, que vai demandar mais ou menos tempo de dedicação e de atividades direcionadas. No meu caso, escolho usar uma parte do meu dia exclusivamente para minhas empreitadas empreendedoras.

O meu propósito é inspirar jovens para o empreendedorismo. Se eu enxerguei um mundo diferente e de grandes possibilidades, todos podem fazer o mesmo. Cabe aos pais incentivarem seus filhos a desenvolverem atitudes empreendedoras, por estas serem úteis e desejáveis em qualquer tipo de trabalho ou profissão nos dias de hoje.

Sou empreendedor por vocação. Gosto de fazer isso e de inspirar quem mais se interessar pelo assunto. Mesmo sendo muito novo, já tive várias oportunidades de palestrar e dividir o palco com alguns dos maiores palestrantes do Brasil. Como sou agradecido por isso! Cada viagem é uma grande oportunidade de conhecer gente interessante, incluindo os organizadores dos eventos e o público.

Costumo dizer que me divido em três partes: o **estudante**, o **empreendedor** e o da **vida pessoal**. Em cada uma delas me comporto de forma diferente. Bem, pelo menos eu tento.



### **DAVI EMPREENDEDOR**

O Davi empreendedor é observador. Não segue a multidão. Aprendeu a desconsiderar os haters (esses criticadores de redes sociais que não têm argumentos plausíveis e só querem “causar” na internet) e a escutar melhor quem tem críticas construtivas, pois elas o ajudam a ser uma pessoa melhor. Também é agitado e resiliente.

### **DAVI ESTUDANTE**

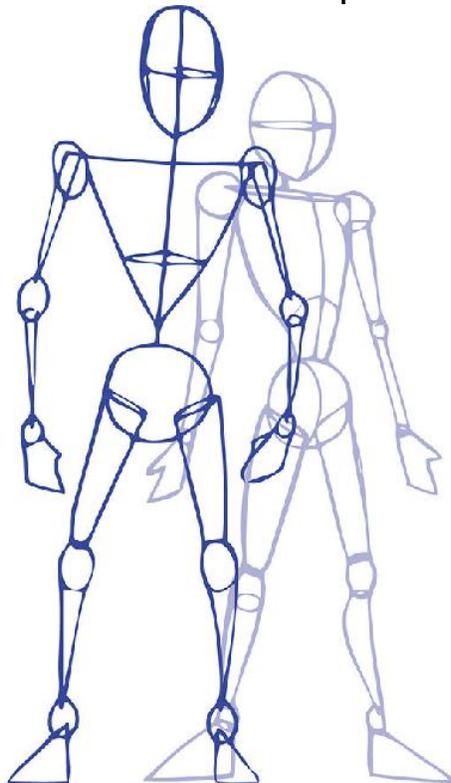
O Davi estudante é questionador ao extremo, curioso e até um pouco “ativista” por uma escola mais criativa e menos entediante (vou falar mais adiante sobre isso).

## DAVI PESSOA

O Davi pessoa é amigo, companheiro para todas as horas. Um pouco engraçado, brincalhão ao extremo e desenrolado também, né?!

A cada ano, viver tudo intensamente faz amadurecer bastante. Lido com essas três partes de mim muito melhor do que no iníciozinho da adolescência, quando era o Davizinho. Compreendo melhor o que fazer (e quando), sem prejudicar ninguém e nem a mim mesmo. Mandar bem no trabalho e na escola e ainda ser um cara presente em casa e com os amigos não é para amadores, mas não quero outra vida.

Na real, é a família e os amigos que fazem tudo valer a pena. Por isso, tenho trabalhado para ser um Davi cada vez melhor, cuidando para que nenhum dos três lados se sobreponha ao outro.



---

## Quem faz tudo valer a pena na sua vida?

---

*Responda sem pensar muito (já pensou se essas pessoas abrem o livro bem nesta página e leem o nome delas? Que homenagem!).*

---

**“Empolgar-se com uma ideia ou novo negócio é normal. O fundamental é não deixar de lado suas bases e seu porto seguro, que são a família e os amigos.”**

Sempre soube o que queria ser desde novinho, a prova disso é a “autobiografia” que produzi na escola em outubro de 2007, com 6 anos de idade. Veja ao lado (repito o texto em versão digitada logo abaixo, para facilitar).

Meu nome é Davi Peixoto Braga, tenho 6 anos, moro na cidade de Maceió. Meu apelido é Bibi e foi a Maria quem colocou. Meus pais se chamam João Kepler e Cristiana. Eu tenho dois irmãos que são Théo e Maria. Com 2 anos, comecei a estudar na escola O Patinho Feio e com 6 anos aprendi a ler. Adoro tomar banho de piscina e sou uma criança muito feliz e quando eu crescer eu quero ser empresário igual ao meu pai.

Eu ainda não conhecia o alcance do empreendedorismo – e tirar ninguém falava dessa opção profissional. Por isso, usei um termo um pouco mais genérico, “empresário”, mas é porque eu só tinha 6 anos, tá?

*Bibinho Feio*

ALUNO(A): DAVI PEIXOTO BRAGA

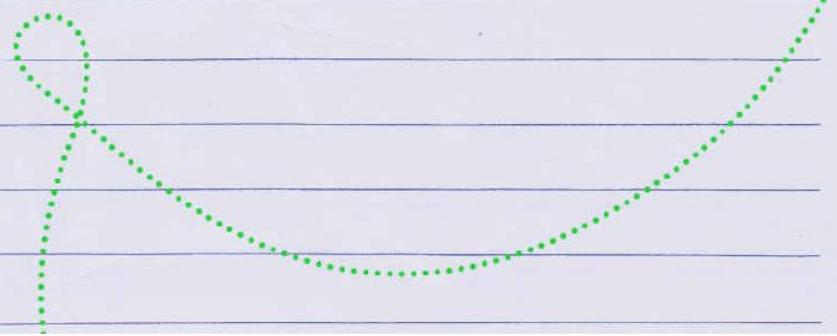
PROFESSORA: THAYSA

TURMA: ALFABETIZAÇÃO

DATA: 25/10/07

Ⓢ AUTOBIOGRAFIA

MEU NOME É DAVI PEIXOTO BRAGA TENHO  
BANHO MORO NA CIDADE DE MACEIO MEU  
APELLIDO É BIBI E FOI A MARIA QUEM  
COLOCOU MEUS PAIS CHAMAM JOÃO  
KEPLER E CRISTIANA EU TENHO DOIS  
IRMÃOS QUE SÃO THEO E MARIA  
COM 2 ANOS COMECEI A ESTUDAR NA  
ESCOLA O PATINHO FEIO E COM 6 ANOS  
APREDI A LER ADORO TOMAR BANHO DE  
PISCINA E SOU UMA CRIANÇA MUITO  
FELIZ E QUANDO EU CRECE QUERO  
SER EMPRESARIO IGUAL AO MEU  
PAI.



2



## Mordido pelo mosquito do empreendedorismo

Eu tive que tomar a decisão mais importante da minha vida muito cedo. E essa decisão mudaria para sempre o meu destino! Meus pais sempre deixaram claro que eu teria mais de uma opção de caminho para escolher trilhar:

### OPÇÃO 1

Estudar, me formar e buscar emprego fixo – de preferência, passando num concurso público, para ter estabilidade e me aposentar melhor.

### OPÇÃO 2

Empreender – e antes mesmo de acabar os estudos, já que atualmente eles não têm fim. E continuar aprendendo pela vida inteira.

Agora eu pergunto:

---

## Qual das opções é mais atraente para você, e qual é menos? E por quê?

---

*Eu não esperei o ciclo tradicional se completar para tomar uma decisão. Com 13 anos, encarei de fato o segundo e mais desafiador caminho, o da opção 2. O resultado? É o que você vai ler a partir deste capítulo do livro.*

---

## Raio-X de um jovem empreendedor

### OLHOS

Voltados para várias telas e informações ao mesmo tempo.

### GARGANTA

Pronta para soltar a voz com ideias e desejando ser ouvida.

### PULMÃO

Cheio de ar e energia para fazer muitas coisas.

### PERNAS

Ágeis, para estar em vários locais.

### MENTE

Curiosa, criativa, sem vícios e bloqueios.

### ORELHAS

Abertas para aprender com os mais experientes.

### CORAÇÃO

Batendo forte por vitórias, mas sem estresse.

### MÃOS

Digitais, clicando, jogando, tocando.

### PÉS

No chão, mas não muito, pois a vontade é de saltar.



## Aconteceu porque eu quis (e muito!)

Qualquer um pode aprender a empreender, em qualquer momento e lugar. Todos nós apenas precisamos ser despertados e mordidos pelo “mosquito” transmissor do empreendedorismo. A inspiração vem daqueles que escolhemos como espelhos (pai, professor ou alguém que já navega nesse mar, como eu), mas a motivação tem que vir de dentro de cada um.

A coragem e perspicácia necessárias para empreender foram despertadas e conquistadas com base na educação empreendedora que recebi em casa. Mas, apesar de meus pais, meus mentores, se empenharem para eu ser um Empreendedor com E maiúsculo, isso só aconteceu porque eu quis **mais** do que eles.

Empreender vai muito além de quanto \$\$ você tem no bolso ou de quantas ideias moram na sua cabeça. Já nasce com você, mesmo que você não saiba. Agora, se você não praticar, toda essa atitude empreendedora nata não aflora. Mas não se preocupe: é totalmente possível desenvolvê-la. Basta querer ter as rédeas da sua vida.

Por isso, quando vejo pessoas aflitas por estarem desempregadas, sinto muita vontade de dizer:

— Não chore. Já pensou que há outro caminho? No empreendedorismo, você tem a chance de criar suas próprias oportunidades, em vez de ficar feito um louco buscando as que foram criadas por outros empreendedores mais ágeis e empenhados que você. Fique esperto, porque, se continuar desse jeito, vai acabar trabalhando para eles.

Gente, está na hora de enxergar que, por mais acesso que você tenha, uma coisa que ninguém pode fazer no seu lugar é... **a sua parte** .

## **Necessidade é oportunidade**

Minhas primeiras experiências estavam ligadas à venda de produtos no colégio. Toda semana os professores acabavam pedindo materiais extras, como transferidor ou compasso. Vislumbrei uma oportunidade. Como naquela época minha mãe era sócia de uma papelaria, tive o insight de ir até lá, reunir o que havia sido pedido e vender aos colegas.

Minha ideia ganhou tantos adeptos que, algumas vezes, professores de outras salas me pediam que levasse, no dia seguinte, um material específico para vender aos alunos esquecidos.

**“Sou teimoso demais para deixar meu futuro nas mãos do destino!”**

## Uma parceria saboro\$a

Maria, minha irmã três anos mais nova, sempre foi prendada na cozinha. Fazia vários bolos e doces deliciosos. Em 2013, fiz a proposta:

— Gordinha [apelido carinhoso], por que você não faz cupcakes para eu vender no colégio?

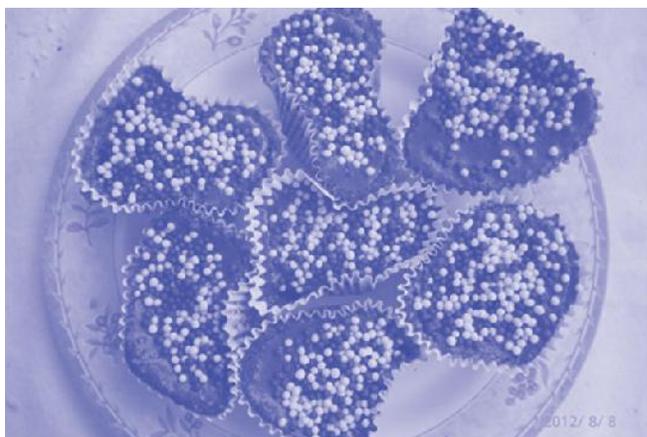
— Adorei a ideia! Respondeu, animada.

Ela logo foi para a cozinha, pesquisou uma receita na web, juntou os ingredientes e produziu seus primeiros cupcakes. Resultado: ficaram horríveis! Duros e despadronizados.

Eu disse:

— Gordinhaaaa, prometi para o pessoal, no meu Orkut (na época era o que bombava), que amanhã eles vão comer os melhores cupcakes da vida.

Papo de vendedor que conhece a qualidade do produto que está oferecendo. E eu sabia que, depois de experimentar, eles iam adorar.



Ela me tranquilizou:

— Consigo fazer melhor! Só que preciso de alguns materiais de cozinha e ingredientes que a gente não tem. E se você quiser adiantar todo o processo, podemos comprar uma máquina de fazer cupcakes que eu vi na tevê.

Vendo o entusiasmo e o comprometimento dela, no auge de seus 10 anos, concordei:

— Claro, vamos comprar! Quanto dinheiro você tem?

— Quase nada...

Eu tinha um pouco que sobrou de outras vendas minhas. Mas o nosso “catado” não daria para comprar tudo de que precisávamos naquele momento.

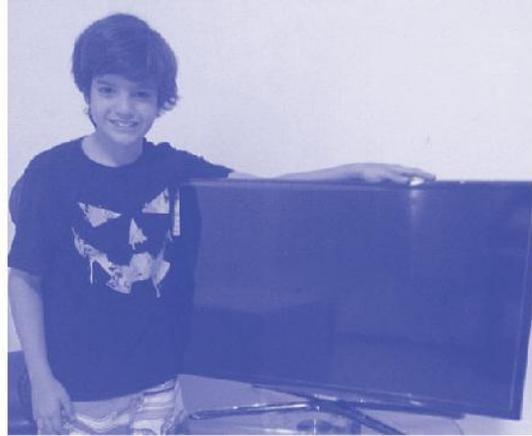
— Maria, fala com a nossa mãe que ela te dá... se você pedir com jeitinho!

Foi a minha dica.

E lá se foi a minha irmã doceira com um planejamento (que eu fiz) nas mãos, de quanto precisávamos para comprar o necessário, de quantos cupcakes seria necessário vender e, ainda, em quanto tempo a gente ganharia isso.

Minha mãe topou:

— Claro que sim! Mas não vou dar de graça. Isso é um investimento, e eu vou querer o meu dinheiro de volta!



Entendo perfeitamente que essa atitude da minha mãe não foi por maldade e nem para querer lucrar às custas dos filhos. Hoje, mais do que nunca, percebo que sua reação nos incentivou a ter uma atitude empreendedora, por simplesmente não dar tudo que a gente queria de mão beijada. Sou muito grato por isso.

A partir daí, compramos todos os itens necessários no supermercado. E, finalmente, os cupcakes ficaram incríveis. A Maria desenvolveu receita própria, com base em pesquisas de outras receitas que buscou na internet.

Ou seja, desenvolvemos um produto único e exclusivo, impossível de ser encontrado em outros lugares. Com tamanho único, vendíamos a 2 reais, e vale ressaltar que conseguimos pagar minha mãe muito antes do previsto no meu planejamento inicial.

Com o dinheiro da venda dos cupcakes, comprei minha primeira Smart tv aos 13 anos. Aquela foi, sem dúvida, uma grande conquista (que inclusive encheu meus pais de orgulho), um marco para mim. Afinal, deixou mais claro do que nunca que meu trabalho poderia me oferecer tudo aquilo que eu quisesse. E me impulsionou mais ainda na busca por conquistas bem maiores.

Nós vendíamos uma média de 30 cupcakes por dia. E quando ela fazia mais, vendia todos. Nunca sobrou. Seguimos nesse ritmo de produção e comercialização durante um ano. No começo, era preciso oferecer, indo atrás dos potenciais clientes. Em pouco tempo, eles já vinham até mim. Eu ficava basicamente sentado e vendendo, vendendo.

E sabe do que mais? Quando eu tive essa iniciativa, nenhum outro aluno vendia cupcake na escola, nem mesmo a cantina do colégio. Depois que viram que deu certo... vários (e também a cantina) vieram na cola. Mas concorrência nunca foi problema. Sempre utilizamos os melhores produtos do mercado para fazer nossa receita exclusiva. Minha irmã-sócia e eu entendíamos que os nossos consumidores eram exigentes, esperando o melhor.

Montei um passo-a-passo dessa empreitada com os cupcakes, que poderá ser útil para você economizar tempo, dinheiro e energia com as suas próprias empreitadas:

**1. Ideia** Vender cupcakes, que era uma novidade no mercado, tendência na época, aproveitando uma falta, uma brecha, uma vez que no meu colégio, ninguém vendia.

**2. Pesquisa de mercado** Perguntei a potenciais consumidores, pelas redes sociais, se teriam interesse em comprar esses minibolos no nosso colégio, e o feedback validou a ideia.

**3. Equipe** Chamei minha irmã, prendada na cozinha, para produzir os cupcakes. Em esquema de parceria, acertamos que eu venderia, dividindo o lucro líquido no final das vendas.

**4. Financiamento** Encontre “anjos” que acreditem no seu projeto. No meu caso foi minha mãe que investiu o dinheiro necessário para colocar o negócio em pé.

**5. Equipamento para trabalhar** Atendi à solicitação da minha parceira de comprar a máquina de fazer cupcakes. Foi uma ferramenta essencial para dar velocidade à produção e facilitar o trabalho da minha irmã. Além de ser mais seguro, por dispensar o uso constante de um forno de cozinha quente. Por isso, digo: leve a sério as sugestões e solicitações de seus colaboradores. Muitas vezes, eles conhecem o processo melhor do que você, por conviverem de perto com aquilo.

**6. Fase de testes** Os primeiros cupcakes não ficaram tão bons, um pouco duros e sem padrão, tinham gosto bom, mas não eram **aquele** produto. Motivei minha fornecedora, que me disse ser capaz de fazer algo melhor. Com persistência e buscando pela excelência. Se eu levasse aqueles cupcakes sem padrão, feios, talvez o cliente

não voltasse a comprar, por não ter tido a experiência que eu gostaria de oferecer.

**7. Regra de ouro** Clientes aceitam pagar um pouco mais caro, por um produto **de qualidade**. Então, pedi que minha parceira comprasse a melhor matéria-prima possível.

**8. Dica de amigo empreendedor** Um amigo meu diz que um cliente satisfeito é capaz de trazer cinco novos clientes para você. Um cliente insatisfeito é capaz de afastar vinte. Por isso, a meta é deixar 100% dos clientes satisfeitos com o que recebem pelo que pagam.

**9. Estratégia “menos é mais”** Deixar um gostinho de exclusividade potencializa o boca a boca. No primeiro dia, levei 30 cupcakes, apesar de mais do que 30 amigos terem confirmado que comprariam. O boca-a-boca reinou no colégio, e não existe nada mais eficiente do que isso no lançamento de uma novidade. Deu mais do que certo, então mantive essa estratégia: nos dias seguintes, continuei levando 30. Vendia todos, todas as vezes. Ocorria uma pressa por parte dos clientes, com medo de que acabassem. Às vezes, até levava menos, só para ver crescer neles a vontade de consumir no outro dia. Dessa forma, “reacendia o fogo”, a vontade de comer.

**10. Dica bônus** Não deixe de tentar, no mundo dos negócios precisamos correr riscos. É claro que tudo precisa ser bem planejado, assim o sucesso estará mais próximo de você.

**11. Vale a pena crescer?** Esse é um dilema comum do empreendedor, que se empolga com o sucesso da sua novidade. No meu caso, relutei muito em aceitar encomendas, para não acabar perdendo essa sensação de exclusividade. Só aceitei, “quando foi o jeito”.

**12. Como abordar os clientes** Eu não me levantava para vender. Os clientes vinham até mim para comprar. Mas eu tentava sempre conseguir novos clientes. Confiava no meu produto e sabia que, se as pessoas experimentassem, elas gostariam e comprariam.

**13. Reforço de imagem** Usava outra estratégia de venda muito legal, às vezes mostrando fotos da maria fazendo os cupcakes (de luva, touca, tudo certinho...). Para frisar que os minibolinhos eram

feitos com carinho e qualidade. Às vezes, até mostrava foto do “compilado” de produtos usados no preparo para mostrar o padrão dos ingredientes.

**14. Conversão em venda** Raciocínio rápido e até um pouco de humor ajudam na hora de vender. Você acaba se destacando pensando em “tiradas” legais para as objeções dos clientes. Você só aprende essa habilidade praticando.

**15. Cartada decisiva** Para abrir o apetite dos clientes e explorar o sentido do paladar, eu usava palavras como “cremoso”, “irresistível”, “delicioso”. Trazendo o máximo de sensações ao consumidor.

**16. Fidelização** Aos clientes mais fiéis, eu dava brindes, como brigadeiros, quando eles menos esperavam. E frisava: “cliente especiais merecem brindes especiais!”

Como você vê, aprendi muita coisa vendendo cupcakes no meu próprio colégio, preparando em casa. E muitas dessas experiências eu apliquei nos negócios que eu montei ao longo da minha vida e até na minha startup.

Costumo dizer em minhas palestras que descobri um nicho fantástico de negócios no meu próprio ambiente natural, onde eu passava a maior parte do meu tempo. Era na minha própria escola que eu vendia cupcakes, chicletes, canetas... Nada mais natural que fosse lá o cenário para as minhas primeiras empreitadas empreendedoras.

A propósito, descobri umas minimáquinas de chicletes durante uma viagem em família e enxerguei oportunidade, por serem inéditas na minha cidade. Trouxe duas, além de uma quantidade do doce. Dessa vez, usei a estratégia do comissionamento: chamei dois colegas para vender, e eles ganhavam uma a cada dez unidades comercializadas. A “empresa” acabou por eu não ter como repor o estoque original. Preferi não me “queimar” vendendo um produto de qualidade inferior pelo mesmo preço. E abortei a operação. Isso com 11 anos.

## Obstáculos aparecem

Voltando aos cupcakes, aconteceu ainda um fato que eu, na verdade, nem sei se deveria relatar aqui. Mas vamos lá. Certa vez, a coordenadora do colégio surgiu na minha sala de aula com um manual de convivência para “relembrar” aos alunos as normas. Uma visita normal, a não ser pelo fato de que focou na regra que dizia ser proibido vender qualquer produto ali. Falou, falou e, no final, olhou diretamente para mim.

Entendi o recado! Na verdade, interpreto isso até como uma falta de visão e preparo da instituição que, em vez de estimular o desenvolvimento e a criatividade dos alunos, optou por barrar qualquer iniciativa. Mais tarde, eu entendi que estava prejudicando as vendas da cantina, que é do colégio. Foi aí que eles, atendendo aos seus próprios interesses, resolveram me proibir de vender.

## Como isso terminou?

Nos papéis de matrícula que a minha mãe assinou no início do ano realmente constava o manual, e nele estava escrito sobre a proibição. Então, logo coloquei minha mente empreendedora para funcionar. Divulguei um número de Whatsapp e começamos a receber encomendas também de outros colégios, e não apenas do meu.

Aos meus consumidores fiéis, eu não podia deixar de fornecer meus cupcakes. Então, passei a entregar os produtos do lado de fora da porta da escola. Assim, não descumpria a norma e nem deixava de vender nossos produtos.

Entretanto, segui meu instinto de empreendedor e vislumbrei que esse problema poderia ser o momento perfeito para dar mais um passo. Várias pessoas já me pediam isso, inclusive pais de clientes que nunca tiveram a oportunidade de experimentar aquele tão falado cupcake. Foi aí que passamos a aceitar encomendas. Com a ajuda do boca a boca, o negócio ganhou nova proporção, inclusive fora do “território” escolar.

Aos poucos, fui parando de vender no colégio, até para não “abusar da sorte” beirando o descumprimento de normas. E achei que meu ciclo com os minibolos tinha acabado. Como todo empreendedor é inquieto, quis me dedicar a iniciativas maiores e mais desafiadoras.

Minha irmã continuou aceitando encomendas. Ela perdeu o seu vendedor, mas não desistiu. Até o lançamento deste livro, ela continua recebendo pedidos. Eu atuo como seu mentor no desenvolvimento de estratégias comerciais. No fim, a demanda aumentou e ganhou outra proporção.



## Festas para o público bem jovem

Alcançando cada vez mais gente, pude notar outras necessidades e oportunidades dos jovens – e, claro, dos seus pais. Por exemplo, faltavam festas adequadas ao público bem jovem? Montei a neonparty, para menores de 17 anos, sem bebida alcoólica, é claro.

As baladas aconteciam em uma das maiores casas de show de Maceió e com as bandas que tocavam nas festas normais (de adultos). Fazendo isso, consegui colocar aproximadamente 500 jovens pagantes, curti ótimos momentos e ainda ganhei um dinheirinho com isso.

Um passo-a-passo dessa empreitada:

**1. A data como ponto crucial** A festa acontecia em dezembro, mês da entrega do boletim escolar, das aulas de recuperação e provas finais. Então, peguei o cronograma de todos os colégios para escolher uma data que não atrapalhasse nem batesse com alguma outra festa.

**2. Conhecimento do público** Jovens gostam de privacidade para dançar e se relacionar, por esse motivo, maiores de 17 não entravam na festa.

**3. Líderes** Chamei pessoas que chamam a atenção como líderes para participarem da comissão, dando vantagens como “venda 10 e ganhe o seu”.

**4. Divulgação** Explorei ao máximo as redes sociais, que era onde estava o público-alvo. Falava com muita gente ao mesmo tempo, criava um efeito viral, e tudo isso sem custo.

**5. A festa** Fiz uma pesquisa dos detalhes da balada, incluindo quais músicas tocar, com base nos interesses da maioria dos clientes. Separei algumas opções e pedia para os líderes validarem, o que deu uma sensação de “autoridade” a eles.

**cuidados extras** Quanto aos pais que não deixavam os filhos participarem da festa, eu ligava para eles e argumentava que seria segura, que o filho não teria problema. E ofereci o serviço de delivery grátis para a compra de mais de dois ingressos.

Detectei várias outras necessidades e problemas, e fui ajudando a resolver conforme encontrava oportunidade. Só parei quando decidi alçar voos maiores com o [list-it](#) , o que exigiu minha total atenção e dedicação.

## O dever me chamou

Eu já abri mão de finais de semana inteiros com meus amigos em prol do empreendedorismo. Se me arrependo de ter feito isso? De “jeito maneira”! Tenho orgulho disso, apesar de ter sido chamado de “lesado” ou “burro” por alguns. Outros falaram “Só vou me preocupar com trabalho aos 18 anos”.

Alguns, que antes não entendiam o porquê de eu seguir esse caminho, hoje se gabam de ter um amigo que já atingiu relativo sucesso. Reconhecem o meu esforço para realizar um sonho, que é mudar o mundo, empreendendo. E creio estar no caminho certo. Este livro e os resultados que já obtive são provas vivas disso. Toda dedicação e renúncias até aqui valeram e estão valendo muito a pena.

## O que é sucesso, afinal?

Cada um tem sua interpretação, sua medida. Para um, pode ser conquistar aquela(e) garota(o) com que ele(a) tanto sonha. Para um pai pode ser que seus filhos tenham um cargo importante no futuro. Para mim, é contribuir para transformar a mente e a vida do máximo de pessoas possível e mostrar a elas que, sim, podem criar as próprias oportunidades.

Nesse sentido, alcancei até o momento um “relativo” sucesso, pois quero levar minha experiência e minha vontade a muito mais gente. Algo que aprendi na minha curta jornada é que a vida, muitas vezes, tira, para depois devolver em dobro. E que o bem que você faz volta com vigor. É por isso que eu faço o bem – sem olhar a quem e sem esperar nada em troca.

No final das contas, **SER** é muito mais importante do que **TER**. O que você acumula materialmente traz satisfação, é claro, mas não basta. A maior felicidade é quando suas realizações são importantes para você e também para mais alguém. Ou seja, você se sente útil e orgulhoso de si mesmo.

Atingir sucesso, mas não compartilhar a forma como conseguiu isso tem um nome: egoísmo. Não foi por acaso que você chegou lá, aprendeu como conquistar o topo e pode colaborar para que outros aprendam também.

## O que você tem plantado?

Muita gente fala que eu sou precoce e acaba se preocupando por eu estar “perdendo” minha infância e adolescência. Não mesmo. Mais novo, minha diversão era empreender. Para você ter noção, aos 12 anos, fui ao meu primeiro Startup Weekend. Pode ter certeza de que me diverti e muito lá!

Aprendi técnicas de negócios, como fazer um bom pitch (fala de alguns minutos explicando o meu negócio) e várias outras coisas. Mesmo antes de completar 13, participei do meu primeiro evento de empreendedorismo como ouvinte e me apaixonei pelo tema.

Subi ao palco pela primeira vez em 2012, com 11 anos (para falar sobre o uso de telefone em sala de aula), substituindo meu pai, que não pôde participar do evento. Também me apaixonei por aquele frio na barriga de falar em público. Depois disso, não parei mais!

Comecei a dar várias entrevistas e fui gostando de estar com um repórter e uma câmera. Assim, fui aperfeiçoando minha oratória. Não me arrependo de absolutamente nada que fiz relacionado ao empreendedorismo. Eu procurei, fui atrás, me informei, gostei e continuei. Ninguém me obriga a fazer nada!

## O lance maior é fazer acontecer

O prazer de empreender foi ficando cada vez maior quando passei a influenciar interessados no assunto de variadas idades. Sinto a responsabilidade! Então, venho estudando muito a respeito. O mais gostoso é que essa atual fase da minha vida tem feito cada vez mais sentido pra mim.

Ser empreendedor é um estilo de vida. É o que eu quero fazer para sustentar a família, quando construir uma. Decidi há muito tempo que quero ser meu próprio patrão, comandar meus horários, definir minhas metas. Quero criar caminhos próprios, ser protagonista da minha história e do meu futuro!

Sou muito fã dos empreendedores globais e visionários da tecnologia como Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple) e Elon Musk (PayPal e Tesla). Do Jeff Bezos (Amazon), Howard Schultz (Starbucks) e de tantos outros... Principalmente o Jobs: adoro suas apresentações únicas, sua criatividade sem limites, sua habilidade de pensar além de sua época, seu tino comercial, sua visão estratégica e sua capacidade de liderança. Fora sua herança tecnológica, óbvio.

Mas também dou muito valor aos empreendedores **brasileiros** e às suas conquistas. Como João Appolinário (Polishop), Robinson Shiba (China in Box), Romero Rodrigues (Buscapé), Alexandre Costa (Cacau Show), Flávio Augusto (Geração de Valor, Wise Up e Orlando City), Carlos Wizard (Wizard, Mundo Verde...), Jorge Paulo Lemann (Ambev), Sílvio Santos (sbt), Luiza Helena Trajano (Magazine Luíza), Roberto Marinho (Grupo Globo) e tantos outros Brasil afora, que muitas vezes a gente nem conhece, como **aquele** que levanta às 5 da manhã para vender tapioca na rua. Também aquele que vai dormir de madrugada, vendendo churrasquinho em sua barraca. Desses heróis empreendedores, também sou fã e **muito**.

Eu gosto de ajudar pessoas, da forma que puder. Virei referência para muitas crianças, jovens e adultos brasileiros. Por isso, compartilho minhas empreitadas empreendedoras como forma de

incentivá-los a se preparar para enfrentar o mundo **agora** e como ele realmente é. Minha maior satisfação é sair de um palco e ver que alguém teve a vida tocada pelo que eu falei.

Acho preocupante ver que ainda hoje há gente que acha que empreender é apenas abrir um negócio. Mal sabe que é fazer acontecer. A vida não está fácil para ninguém. Não existe vitória sem esforço! A não ser que você seja herdeiro de uma fortuna, aí é outra história. Caso contrário...

Eu procuro sempre ser uma pessoa melhor, contagiar a todos com pensamentos e ações positivas. Fazer pessoas felizes é muito gratificante! Fui criado para ser livre e construir meu próprio legado e futuro. Ser autor da minha própria história. É esse modelo de vida que tento levar para as pessoas.

Sou apaixonado por criar coisas, sejam invenções com peças velhas de computador, sejam apresentações, assim como negócios e até um novo jeito de fazer algo conhecido. Mas não só isso. O bom mesmo é transformar ideias, vontades e sonhos em realidade.

Portanto, não começo projetos para deixar pela metade ou inacabados. Se me proponho a fazer algo, eu vou até o fim e faço sempre bem feito. Quando você aprende a ser flexível e resiliente, não é qualquer decepção ou frustração que vai tirar seu sono. Pelo contrário, enxergará nas portas fechadas ótimas oportunidades de bater em outras.

Nas minhas palestras, gosto de contar um caso que aconteceu comigo e que resume bem tudo isso que eu disse até aqui. Quando eu tinha 6 anos, fui a uma festa numa casa que tinha um jardim imenso, com muitas árvores frutíferas. Quando pedi ao jardineiro para tirar umas mangas do pé para mim, ouvi que ele não podia, pois estava ocupado.

Prontamente fui a sala, onde os adultos estavam (e me lembro da minha babá correndo atrás de mim) e perguntei:

— Quem são os patrões do jardineiro?

Os adultos fizeram aquele silêncio, até que uma senhora se levantou e disse:

— Sou eu, meu filho, o que ele fez com você?

— Eu não quero que ele trabalhe mais aqui. Eu pedi para ele tirar algumas mangas para mim e ele não tirou. – Falei, impetuoso.

— Mas você está com fome, meu filho? Tem tanta comidinha gostosa, brigadeiro, cachorro quente. Coma outra coisa.

— A senhora não está entendendo. Quero levar pra vender a um amigo que me falou que amava manga, mas que não encontra com facilidade.



Voltou o silêncio, e a senhorinha só fazia rir. O marido dela veio até a mim e comentou:

— Esse aí não passa fome nunca, eita cabra (menino) desenrolado.

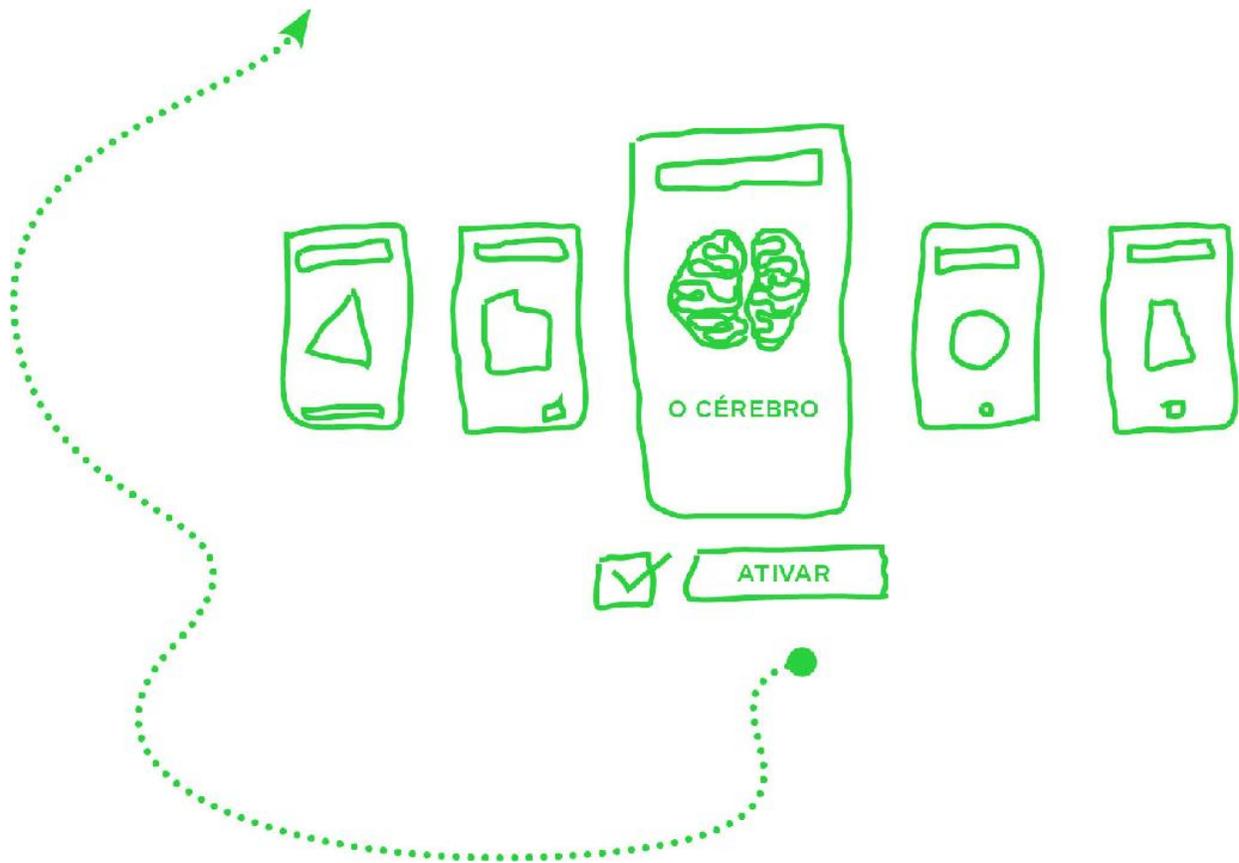
Moral da história: mesmo que esteja em um ambiente teoricamente não favorável (numa festa, na escola), enxergue as possibilidades que se apresentam à sua frente. Naquele momento, e ainda com 6 anos, eu já tinha em mente que poderia aproveitar aquelas frutas para ganhar dinheiro. E não se trata só de resultado financeiro, mas de me dispor a pensar e fazer algo enquanto os outros estão curtindo a festa.

O primeiro empreendedor da história da humanidade foi o homem das cavernas. Ele não tinha emprego fixo. Era obrigado a caçar, pescar e recolher frutos para sua sobrevivência, sem nenhuma

garantia. Mas tinha a certeza de que tudo aquilo era vital para sua sobrevivência. Encarar frio, chuva, fome só o deixou mais forte e preparado. Resta a você fazer uso ou não do **dna empreendedor** que corre em suas veias.

Nós, seres humanos, possuímos o melhor aplicativo do mundo instalado em nosso corpo, que é o **nosso cérebro**. Com ele, temos acesso à criatividade infinita. Mas seu potencial, muitas vezes, não é utilizado na capacidade máxima, quando se deixa levar pelo sistema da nossa sociedade, que o conduz a ficar atrás de uma mesa fazendo trabalhos chatos e repetitivos.

Resumidamente, o sistema atual conduz a maioria das pessoas à mediocridade. E isso é um verdadeiro desperdício de potencial humano. Deixe isso para aqueles que não querem nem ouvir falar em empreendedorismo, aconselhando-nos: “pare com essa bobagem e vá trabalhar”. Esses merecem continuar na mesmice.



3



## Estudante, amigo e torcedor por mudanças

Meus amigos já entenderam que empreender é o que eu quero para minha vida. E que vivo em função de um sonho, que é mudar o mundo empreendendo. Para alcançar esse objetivo, sem perder o foco, separo ao máximo trabalho e amizades pessoais.

Como diz o provérbio português: amigos, amigos, negócios à parte.

Isso porque a relação que tenho com meus amigos quando estou sendo o Davi empreendedor, fica um pouco complicada. A maneira como eu me comporto, falo, ajo; ou seja, a minha postura, varia de acordo com a necessidade, o momento e o contexto.

Só que inevitavelmente me pego falando “véi” em alguma entrevista (gíria comum entre os adolescentes, que quer dizer “você” ou “cara”), assim como na rodinha de amigos comento alguma coisa de um jeito mais formal, e eles olham pra mim com uma cara tipo: an!

**Também já perdi aulas para empreender**, não vou negar. Mas foi por uma boa causa. Alguns professores entendem isso – não todos! Nunca recebi nenhum apoio do colégio para empreender. Pelo contrário, estava em um ambiente nada propício ao empreendedorismo e à criatividade.

Não sou nenhum “gênio” das notas máximas no boletim, até porque não me sinto inspirado a estudar o que me obrigam na grade escolar, essa é a verdade. Em casa, prefiro mergulhar nos conteúdos de que gosto (por exemplo, a tendência dos negócios disruptivos), estabelecendo meu próprio método de estudo, da maneira e no horário que eu quiser.

E sinceramente? Eu aprendo bem mais! Pois são coisas que me interessam. Nessa hora, não me sinto forçado a cumprir horários,

sentar em mesas alinhadas, usar uniforme, não poder mascar chiclete, ter de pedir para ir ao banheiro ou tomar água... E qual o sentido de seguir uma grade curricular definida sei lá quantas décadas atrás? Ok, flexibilizaram uma parte, e isso já traz um avanço, mas a essência ainda é desatualizada. Ela precisa ser atrativa aos olhos de quem a recebe: os jovens.

Na minha opinião, a educação curricular tradicional necessita mudanças. Os jovens precisam formar a sua própria grade de disciplinas e opiniões próprias sobre tudo (e não somente considerar e aceitar como verdade absoluta a opinião desse ou daquele professor). Para isso, é necessário aprender a enxergar outras perspectivas, **conhecer sua identidade**, fazer reflexão e, óbvio, muitas perguntas.

Não estou desestimulando os alunos a frequentarem uma escola ou se negarem a estudar o que é proposto – até porque eu não faço isso. Estudo é fundamental! Estou dizendo apenas que as crianças e os adolescentes podem, por sua conta, procurar conhecimento adicional, buscar novas fontes que os façam se sentir inspirados, empolgados.

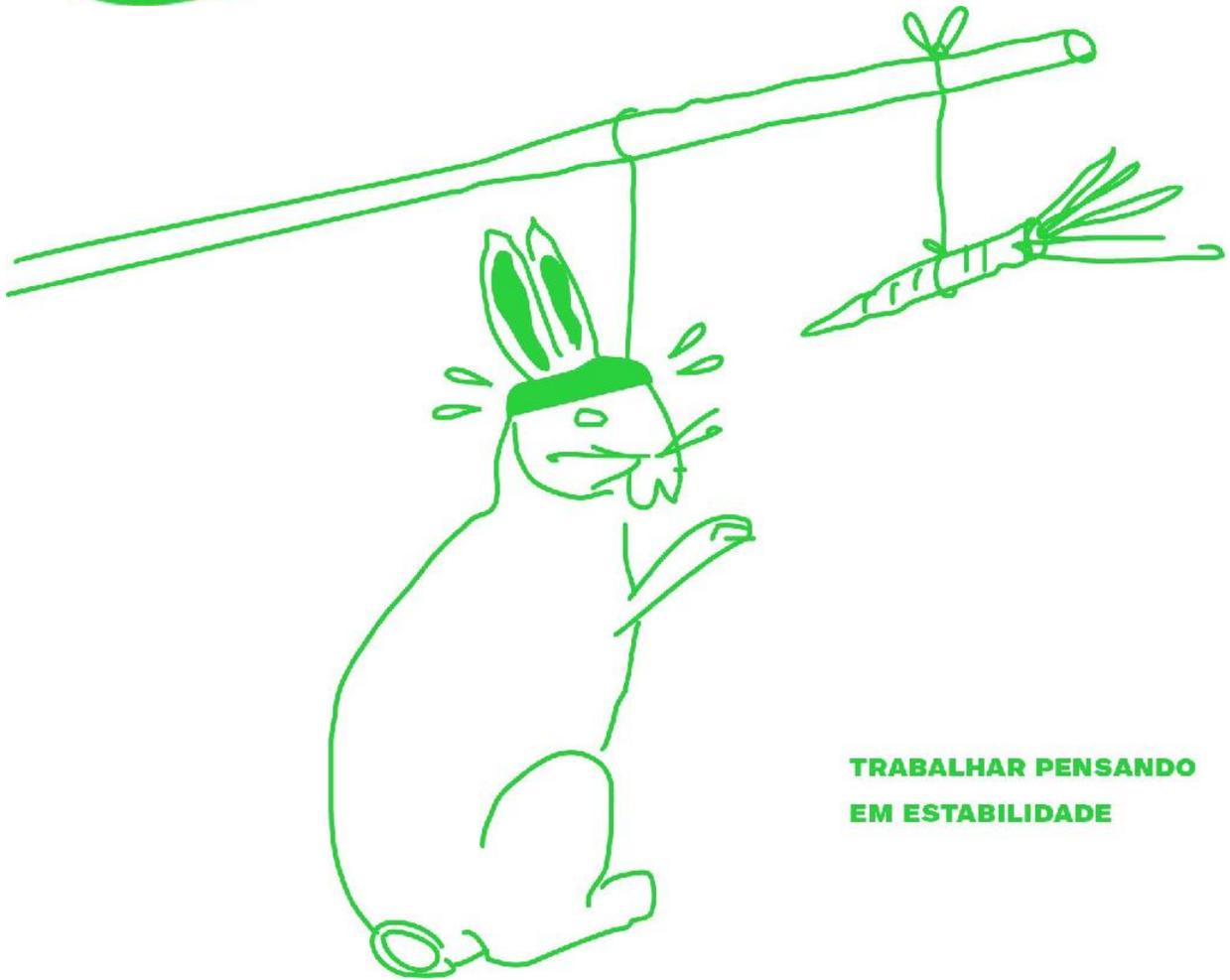
Por mais que eu seja “ativista” por uma educação mais evoluída e questione os caminhos tradicionais de aprendizado, concordo com a minha mãe quando ela pede que eu siga o fluxo e não renegue o sistema **nesse** caso. As pessoas que não cursam uma boa faculdade, no geral, não são respeitadas, não são olhadas com bons olhos pela sociedade. Infelizmente!

Persiste um paradigma de que você só é alguém na vida depois que pega o diploma. Chegar em casa dizendo “pai, passei naquela faculdade superdisputada” ou “pai, passei no concurso público” será motivo de comemoração na família. Em compensação, “pai, criei minha primeira empresa” gera grande preocupação, e acaba rolando aquela velha frase “Vai trabalhar, vai falir”.

**“O diploma você guarda na gaveta, o empreendedorismo você leva para a vida.”**

Obviamente nenhum negócio começa grande, e o começo vai ser muito difícil para o empreendedor. E é exatamente nessa época que a desconfiança por parte dos parentes é maior. Mas **nada** de desistir.

Pretendo me formar administrador de empresas, mas sem abrir mão de ter experiências práticas na paralela para garantir meu verdadeiro avanço. Uma pena que o Brasil esteja viciado nesse ciclo de respeitar só quem faz faculdade, de preferência pública ou muito cara. Conhecemos muitas pessoas sem diploma que são bem-sucedidas.



**TRABALHAR PENSANDO  
EM ESTABILIDADE**

## Se você não recebeu educação empreendedora...

Sempre quis ser empresário, muito em função da educação empreendedora que venho recebendo. Mas quero deixar claro que, se você não teve essa oportunidade nem estímulos para pensar “fora da caixa”, **fique tranquilo que a vida vai se incumbir disso** . Você só não deve hesitar quando tiver que escolher como agir.

Todo mundo sabe que os desafios para empreender no Brasil são muito grandes. Mesmo assim, também é fato que a recompensa para os que se tornam bem-sucedidos costuma ser ainda maior, compensando todos os riscos.

Verdade que nem todo mundo brilha com seu negócio, assim como nem todo empregado brilha em seu emprego. Mas quantos poderiam obter mais sucesso se não tivessem seguido o fluxo convencional, o que os fez deixar de explorar seu potencial empresarial?

Quantas pessoas você conhece (dentro da sua família mesmo) que passam uma vida inteira trabalhando como chefes ou empregados limitados, porque não têm coragem e preparo suficientes para virar o jogo? Com tanto medo de ultrapassar a linha definida e imposta para a qual foram “adestrados”, deu no que deu.

Que bom que nunca é tarde pra mudar de rota. Pesquise sobre **interdependência** e descubra o que isso pode fazer por você.

O modelo tradicional acaba por se tornar, para muitos, uma prova de resistência. Do tipo “se eu conseguir passar por esse período necessário, terei como prêmio poder fazer algo de que goste na universidade”. Para isso, cabe apenas memorizar conteúdos até a data das provas a fim de garantir a média exigida de notas. Precisa mesmo ser assim? Não deveria ser obrigatório chegar à faculdade para você estudar e aplicar os novos conhecimentos naquilo de que realmente gosta.

Se um aluno regular se sente assim, imagino que os “superinteligentes” também fiquem desestimulados no ambiente escolar, nutrindo tédio ano após ano sem maiores objetivos,

perspectivas. E buscando fora da escola interesses instigantes, que despertem suas paixões e vontade de aprender mais e mais.

## Alunos medianos podem ser bem-sucedidos

Outra coisa para desmistificarmos: todo mundo acha que o melhor aluno da sua sala de aula será também o mais bem-sucedido profissionalmente. Não necessariamente. Não é uma regra! E não estou falando isso com base em “achismo”. A verdade é que estudantes com notas medianas podem ter uma carreira próspera por vários motivos apontados por estudiosos, como:

**Foco:** Eles se concentram nas aulas que mais curtem – provavelmente as relacionadas à carreira que pretendem seguir.

**Experiência:** Alguns tiram notas baixas porque trabalham também. E essa experiência pode ser fundamental para entrarem na área em que desejam atuar.

**Networking:** Estudos comprovam que alunos que tiram nota 7 são, geralmente, os mais falantes. Isso os ajuda a construir uma grande rede de contatos.

**Lazer:** Eles sabem aproveitar a vida. Estudam, mas também realizam outras atividades que proporcionam prazer. E isso pode tornar essas pessoas mais alegres e positivas, também mais “atençadas com o que acontece ao seu redor (o comportamento das pessoas, os problemas da sua cidade...), o que vai ajudá-las profissionalmente.

**Sonhos:** Alunos com nota 7 tendem a seguir aquilo que querem e não temem mudar de rumo para seguir seus sonhos.

**Dificuldades:** Nota baixa não tem a ver com dedicação (geralmente), e sim com dificuldade de compreender certos conteúdos. O mesmo acontece na vida profissional: as pessoas enfrentam boas e más fases. Assim, aqueles que já estão acostumados com momentos ruins podem ter mais facilidade em lidar com problemas.

Muitos estudos comprovam também que a teimosia e a desobediência podem ajudar as crianças a atingirem o sucesso na vida adulta. Insisto que **não** estou estimulando ninguém a ser teimoso e, muito menos, a desobedecer os adultos.

Só chamo a atenção dos pais para que incentivem seus filhos a explorar mais essas características, pois isso contribuirá para uma vida mais produtiva. Ou seja, podem (e devem) colaborar para reverter comportamentos vistos como problemáticos em traços positivos e facilitadores de grandes realizações no futuro.

### 3 alavancas de sucesso para usar com as crianças

A revista Inc. separou três tipos de comportamento infantil que podem levar crianças rotuladas de “medianas” a uma vida adulta bem-sucedida. Adorei, porque mostra como algumas atitudes simples são capazes de transformar comportamentos em traços positivos, abrindo novos horizontes para as crianças.

O primeiro comportamento é o de **discutir**. Muitos filhos parecem gostar de brigar com os pais, irmãos e amigos por coisas básicas, provocando longas discussões. Só que, segundo uma pesquisa da Universidade de Virgínia com 150 adolescentes de 13 anos, aqueles que discordam dos pais e discutem sobre o que pensam (e querem) estão mais preparados para divergências de opinião fora desse ambiente. Os resultados indicaram que, por aprenderem que a discordância é aceitável, conseguem manter a calma e se saem melhor em situações de tensão e/ou de desafio.

O segundo comportamento é o de **conversar**. Embora seja cansativo ouvir tantas perguntas infantis o tempo todo, vale a pena responder e dialogar. Um estudo da Universidade de Miami com crianças em idade pré-escolar mostra que, quanto mais falantes, mais elas participam das atividades propostas pela professora. Estão desenvolvendo habilidades de comunicação e treinando para conseguir respostas às suas dúvidas. Se resolverem empreender quando forem adultas, poderão saber resolver problemas e estabelecer uma boa comunicação com funcionários, clientes, investidores, fazendo as perguntas certas e necessárias, por exemplo.

O terceiro comportamento é o da **desobediência**. Embora isso não seja muito tolerado por pais e professores na infância, pode ser útil na vida adulta. Para dar uma referência, o estudo Developmental Psychology analisou cerca de 700 crianças, quando elas tinham apenas 12 anos e 40 anos depois. Os pesquisadores perceberam que aquelas que desafiavam autoridades na adolescência eram

mais propensas a conquistar um salário maior no futuro e terem mais vitórias profissionais. Entre as hipóteses para o resultado, há a tese de que essas crianças são mais competitivas e assertivas, facilitando que se tornem melhores negociadoras de salários e peçam mais aumento.

Eu acrescentaria que todas essas qualidades (vistas como “problemas” durante a educação familiar e escolar) **são como ouro para empreender**. Quem não discute sobre os assuntos, e ainda aceita tudo sem questionar, vai ter dificuldades em qualquer área na qual for trabalhar, concorda comigo?



**“Não importa seu passado, você pode ter um futuro brilhante.”**

**Quatro perguntas que não querem calar:**

---

Sem falar na valoração de umas disciplinas em detrimento de outras. Em nossas escolas, um dez em artes vale menos que a mesma nota em geografia ou história... que, em escala, vale menos que um dez em matemática ou física.

**Qual o propósito dessa distinção?**

**Querem formar que tipo de pessoas e profissionais?**

**Precisa mudar, então!**

- 1.** Afinal, esse nosso modelo de educação serve pra quem?
- 2.** Para a média das pessoas?
- 3.** Se sim, quem são esses alunos?
- 4.** Quanto o modelo de educação de que dispomos instiga e estimula a ir adiante, aqueles cinco ou seis que frequentemente disputam as melhores notas numa turma de 40?

## Pense comigo rapidamente:

---

1. A escola não deveria ser o lugar de desenvolvimento de nossas potencialidades?

2. Se sim, não precisaria se preocupar em despertar o interesse dos estudantes, permitir o contato e o acesso a assuntos de temas variados que pudessem instigar novas descobertas e novos aprendizados?

Arrisco a responder que formam robôs que não pensam nem sabem o que fazer com o que sentem. Apenas são programados para executar determinada tarefa a que foram ensinados. De preferência, calados. Porque conversar com os colegas em aula, que é o espaço do aprendizado, é sinônimo de rebeldia.

## Como um caminho ou nova possibilidade

Conhecer o empreendedorismo é essencial para ser protagonista do nosso próprio destino. Não quero ver minha geração ou meus amigos procurando um emprego atrás do outro ou comemorando terem passado num concurso público só por causa da estabilidade e da aposentadoria. Não precisa ser assim, porque seus pais ou avós viveram assim!

Alguns amigos ainda acreditam que ter um salário mensal garantido no futuro é sinônimo de felicidade. Será mesmo? Dizem que empreender é arriscado, ok, concordo! Então, a melhor hora de fazer isso é na minha idade. Quando somos jovens, não temos casa e filhos para cuidar e sustentar. Podemos cair e levantar muitas vezes ainda.

O benefício de começar a empreender ainda na escola é poder ter um ambiente seguro e com margem para erro. Não significa que as pessoas mais maduras, já no mercado de trabalho, também não possam empreender. Apenas a responsabilidade pesa mais no ombro delas (passam a ter medo de errar pelos outros, pela sua família, e não só por elas próprias).

Tento passar aos meus amigos que precisam ver e enfrentar a vida, aprender desde cedo a analisar as alternativas e fazer suas próprias escolhas. **Nada, absolutamente nada crescerá na zona de conforto.**

É com essa mesma energia que proponho uma forma diferente de enxergar a vida. Com este livro em mãos, você tem agora mesmo a oportunidade de iniciar um novo tempo. Não pense no que já passou e no que poderia ter feito e não fez.

É provável que você tenha que “desaprender” boa parte de tudo o que lhe ensinaram sobre dificuldades. Já adianto que não será fácil, mas também quero dizer que podemos vencer barreiras, seguir caminhos bons, criativos, sem perder a noção do real.

Cada pessoa traz em si programas biológicos de ação e reação automáticos. Porém, o meio em que vivemos, a cultura local e as

experiências de vida vão moldando nossa bagagem biológica para definir nossas respostas e manifestações diante dos estímulos emocionais com que nos deparamos. Por isso é tão importante nos cercarmos de bons amigos e de mentores que vão nos ajudar a encontrar caminhos melhores.

Detalhe: as amizades constroem, mas também podem destruir. Certifique-se de que o meio no qual vive hoje permitirá a você alcançar seus sonhos. Aquele velho ditado: “diga-me com quem andas que eu te direi quem és” continua valendo. Ande com pessoas melhores que você.

Além disso, vamos escolher olhar o mundo com os olhos do otimismo, da boa vontade, da união, do amor ao próximo, da empatia e principalmente da resiliência. A “overdose de variáveis” no seu entorno pode dificultar fazer escolhas e produzir angústia em relação à descoberta do seu propósito. Faz parte do processo de autoconhecimento.

Já experimentou se perguntar “Por que faço o que estou fazendo?” e “Faço porque me mandam ou porque desejo fazer?” Há uma série de questões que não existiam num mundo menos complexo. Por exemplo, a empresa dos seus sonhos para trabalhar poderá não existir no futuro. Assim como a profissão que você pensa seguir talvez nem exista mais daqui alguns anos.

Além de tudo, você busca um futuro diferente e mais compensador do que ter um trabalho em troca de salário. Esse algo que deseja é mais do que dinheiro, embora ele seja necessário. A gente não pode imaginar que as pessoas se satisfaçam com uma ideia de sucesso avaliado somente pela conquista material.

Quem não gosta de se sentir gostado e útil? Esse reconhecimento é decisivo para uma realização mais significativa. Ele faz com que você perca o anonimato em meio à vida em multidão e seja aplaudido. Porque inspira com seus resultados.

**“Lembre-se de que na vida só sobrevive quem se supera!”**

4



## Minha família, minha base

Precisamos de espelhos desde a infância, e o meu sempre foi a minha família. Ela foi e tem sido muito importante em tudo o que está acontecendo comigo. Às vezes, muitos adolescentes não dão o devido valor e reconhecimento ao papel que esse núcleo desempenha na vida de qualquer ser humano. Por isso, faço questão de sempre agradecer pela educação que recebi e pelo **apoio incondicional** dos meus pais e irmãos. São o meu maior tesouro.

Sou o filho do meio da **Cristiana e do João Kepler Braga**. Meu irmão mais velho, **Theo**, nasceu no ano 1999 e é empresário. Tem uma tiqueteira, que vende ingressos online para jovens. A **Maria**, nascida em 2004, é a caçula e também uma doceira de mão cheia, que prepara cupcakes, bolos e brigadeiros sob encomenda. Inclusive foi minha sócia até eu decidir alçar voos maiores, como contei no capítulo 2.

Meu pai é um exemplo! Um desbravador de negócios inovadores que está construindo um legado para as gerações mais jovens. Entre erros e acertos, fracassos e sucessos, decidiu educar os filhos baseado nesse caminho estimulante. E deu muito certo. Não é à toa que os três são empreendedores sem nem esperar concluir o ensino médio.

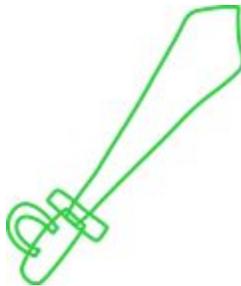
Minhas empreitadas empreendedoras têm sido bem-sucedidas porque eu sou filho do João? Em parte. Ele é meu principal mentor e investiu o valor inicial da minha startup. Mas só isso não bastaria. Sabe por quê?

Eu conheço (e você também, provavelmente) várias pessoas que tiveram as mesmas oportunidades que eu e não saíram do lugar. Eu me viro com o bootstrapping, ou seja, uso somente recursos

próprios, apertando os cintos e não recorrendo a investidores externos. Assim, a entrada de capital vem das vendas e dos clientes e parcerias. Bootstrappers costumam ser empreendedores com capacidade muito acima da média, e raramente são iniciantes.

Empresas que você conhece e respeita – como Microsoft e Dell, além de muitas outras com produtos mais tradicionais – foram criadas por bootstrapping, com um grande esforço do empreendedor e de seu time inicial. Esses bootstrappers costumam ter foco no cliente desde o primeiro momento, especulando menos e validando todas as suas suposições. Além disso, possuem intuição privilegiada sobre o caminho certo a seguir.

**Bootstrappers são quase sempre outliers**, isto é, fora da curva. Aqueles que admiramos, cuja história rende livro, capa de revista, prêmio no universo corporativo e até filme.



**“Não espere que algo incrível aconteça! Crie sua própria oportunidade”**

## “Empreendedorite” pega, você sabia?

Por mais que seus pais queiram, por mais que o ajudem a ter acesso às melhores oportunidades, por mais dinheiro que sua família tenha, ninguém pode ter por você a vontade de fazer a **sua parte** ! Eu nasci disposto a fazer a minha parte!

Até porque, mesmo antes de saber o que era empreendedorismo, de ter recebido uma educação empreendedora ou de receber a inspiração ou a influência para empreender, eu já apresentava indícios de que escolheria esse caminho. Era questionador, falante ao extremo... Costumo dizer que já nasci com “empreendedorite”.

Sou assim desde que me entendo por gente (e isso não depende da influência de ninguém). Entretanto, várias pessoas que também cresceram tendo a casa como um ambiente favorável não fizeram **nada** ! Assim como conheço outras desprovidas de qualquer estímulo externo, mas que correram atrás, batalharam por sua conta e, hoje, têm sucesso.

Eu recebi a inspiração de empreender dos meus pais, de meus mentores, de alguns professores. Mas, se não fosse a minha enorme vontade e motivação de empreender, não estaria aqui escrevendo este livro, e ele não estaria na suas mãos agora.

Uma lembrança que tenho do meu pai, por exemplo, é dele **fazendo mágica** ! Sim, para quem não sabe ainda, além de um inspirador fantástico, João Kepler manda muitíssimo bem na arte de encantar pela mágica. Não o vejo apenas como um pai, o JK (como o chamo) é meu amigo, confidente e mentor.

Quando eu era criança, a minha antiga escola o convidava para se apresentar em algumas ocasiões. Em uma delas, deixou a pomba voar sem querer e foi muito engraçado. Sempre compartilhamos momentos assim, de cumplicidade, de amizade mesmo. O meu jeito inquieto e questionador levava, inclusive, os demais mágicos a perguntarem ao meu pai se eu iria à apresentação (isso porque sempre dava um jeito de desvendar os mistérios e os segredos das ilusões apresentadas).

Somos uma família normal. A gente briga no começo do dia e, no final, já estamos sentados no sofá juntos assistindo ao jornal e conversando. Eu sou um **filho carinhoso** com meus pais. Com meus irmãos, acaba rolando o que rola em qualquer casa: briga, apanhamento, disputas e brincadeiras. Um pouco de tudo.

Todos em casa me apoiam e ajudam muito na minha jornada. Minha mãe me acompanha em todas as minhas palestras. Ela adora! É um braço direito das empreitadas empreendedoras não só minhas, mas dos três filhos.

## **Lembretes da minha mãe, que tem três empreendedores mirins em casa:**

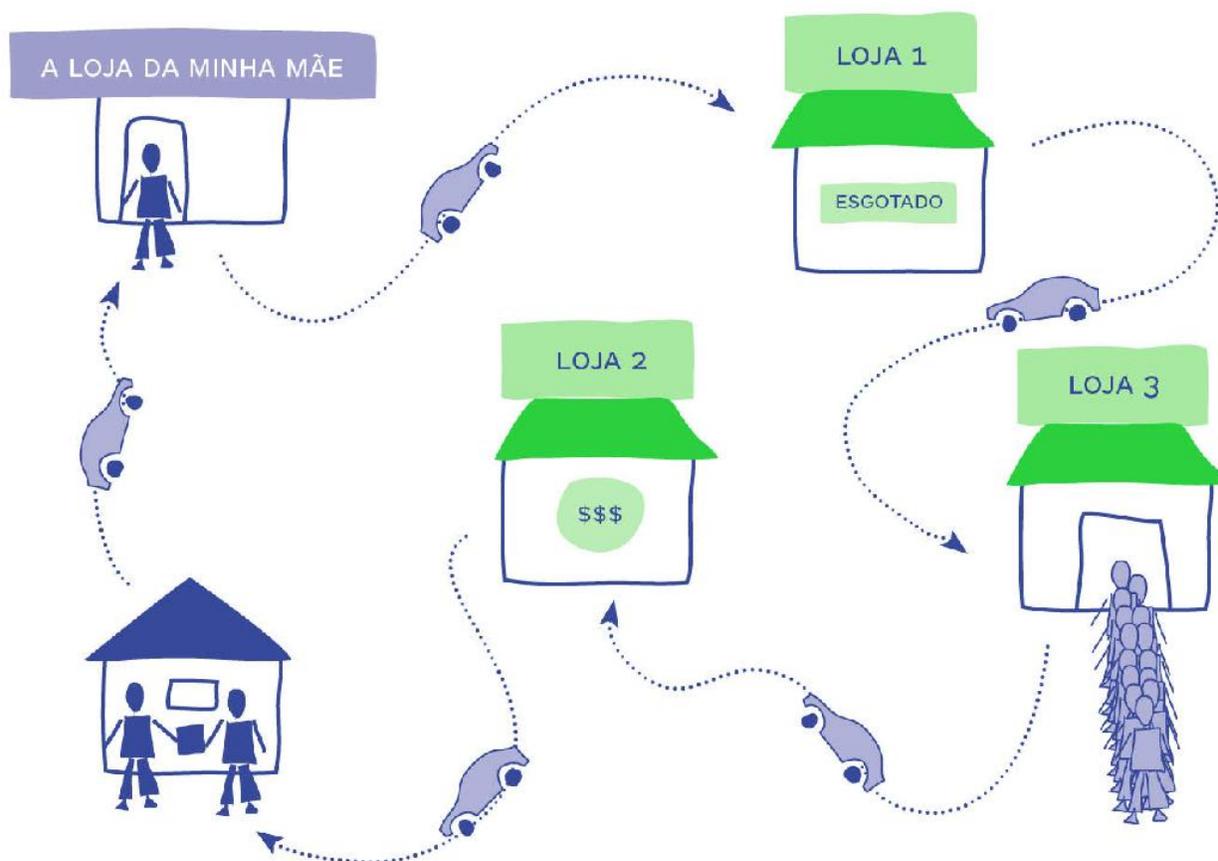
---

1. Maturidade vem aos poucos, não tem para comprar.
2. Amigos bons e sinceros são poucos, reconheça-os.
3. Você necessariamente não precisa estar pronto quando a oportunidade vem.
4. Família é tudo (mesmo).
5. Se o plano não funciona, mude de plano, mas não de meta.
6. Ninguém ganha nada com arrogância, nem acredita nos arrogantes.
7. Dias melhores sempre virão, se você tiver foco e perseverança.
8. Sua felicidade depende das coisas que você faz, e não das que não faz!

Com o list-it, tive a oportunidade de gerenciar um negócio do começo ao fim. Experiência incrível. O começo de tudo teve participação da minha mãe, por ter uma loja física que vendia presentes e material escolar. Ela decidiu começar a vender toda a lista de material que os colégios pedem, e a ideia foi um sucesso. Pegava no colégio as listas e, quando o cliente ligava, ela separava o que já tinha na loja dela, e saía para fazer a jornada de compra daquilo que faltava. No final, ela entregava o kit completo de materiais na casa do consumidor.

## A IDEIA INICIAL

### A jornada da minha mãe



Esse modelo deu certo por um tempo, até que a demanda cresceu de tal forma que ela não conseguia mais gerenciar tudo isso sozinha e começou a atrasar os pedidos. Foi bem nessa época que eu tinha levado um banho de água fria com os cupcakes (que vendia na escola), e buscava algo para fazer, algum problema para resolver.

Costumo dizer que, nessa época, virei uma antena parabólica de problemas. Anotava todos que encontrava, avaliando se eu tinha ou não condições de resolvê-los. Pois não é que a grande oportunidade estava bem na minha frente? Dando escala a esse negócio de vender materiais escolares, eu resolvia não só o problema da minha mãe, mas sim o de todas as mães que precisavam comprar a lista de material escolar dos seus filhos.

— Mãe, eu vou resolver o seu problema!

Pouco tempo depois, chamei minha mãe e meu pai, quando chegaram do trabalho, para conhecer o projeto de “Volta às aulas”. Com 13 anos recém-completados, joguei na tv o PowerPoint básico que preparei e apresentei o modelo de negócio para minha nova ideia. Detalhe: eu estava de cueca.

Meu pai ficou espantado com a performance que eu acabara de fazer. Minha mãe estava emocionada. Mal sabiam eles que eu havia treinado durante toda a tarde aquilo que ainda não sabia se chamar pitch. Ele questionou:

— De qual revista você tirou isso? Como sabe todos esses termos técnicos, como b2b [business to business]? Ter apresentado um canvas completo é muito específico. Conhece e usa essa ferramenta de planejamento quem é da área.

Respondi:

— A ideia foi da minha cabeça. Não foi você que disse que o resumo de empreendedorismo era resolver problemas? Então, resolvi o problema da minha mãe. Quanto aos termos técnicos, painho, andei bisbilhotando seus e-mails de empreendedores e vendo como eles faziam modelos de negócio e apresentavam suas ideias a um investidor. E uma das coisas que eu aprendi com você foi: ganha jogo o mais preparado, e não aquele que joga melhor. Então, eu andei estudando e me preparando um pouco.

Com ele ainda boquiaberto e espantado com as respostas, mandei a bomba:

— E eu preciso de investimento. Você, em sua vida, já investiu em vários negócios de pessoas que nem conhece direito. Veja a questão pelo lado positivo: você me conhece. E muito bem. Tem mais: vai poder fiscalizar de perto a minha evolução.

Finalizei os slides e, antes que ele respondesse alguma coisa, já falei:

— Preciso de 5 mil reais (na época, esse valor para mim era como se eu estivesse bilionário).

Para não deixar que ele pensasse muito, eu o bombardeei novamente:

— E aí JK, negócio fechado? Em dois anos te devolvo integralmente seu dinheiro.

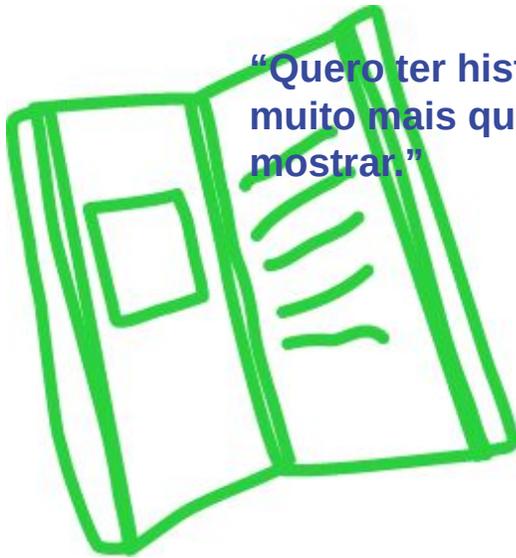
— Tô dentro! – Só que, junto, veio a icônica frase...



E quem diria que isso seria uma verdade absoluta?

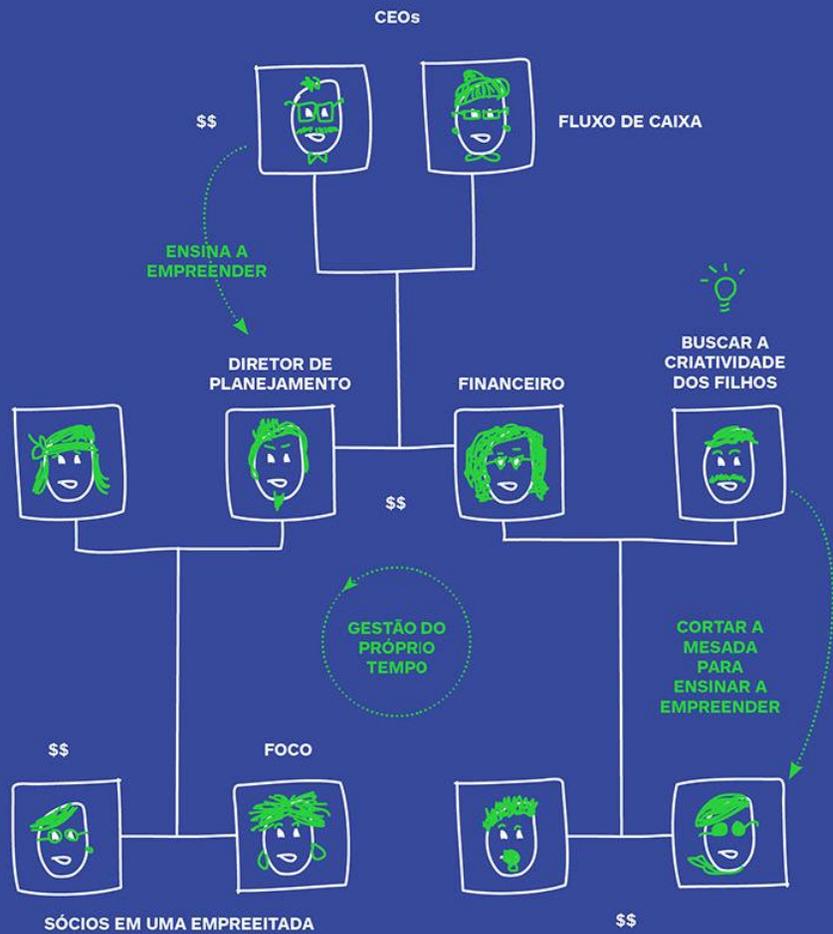
Em todos os estágios da sua vida, sua família sempre será seu refúgio. Ninguém vai acreditar mais em você do que seus pais. E eles estarão do seu lado, quando algo der errado (se for o caso). Independentemente da sua criação ou crenças, passe a observá-los mais e aprenda a respeitá-los.

**importante** : nem todo mundo na sua casa precisa pensar igual a você. Opinião própria não significa discordar de tudo! Quando você mostrar a eles a que veio, o resultado da sua ideia e onde quer chegar, eles serão os primeiros a sentir orgulho e a ajudá-lo a trilhar seu próprio caminho.

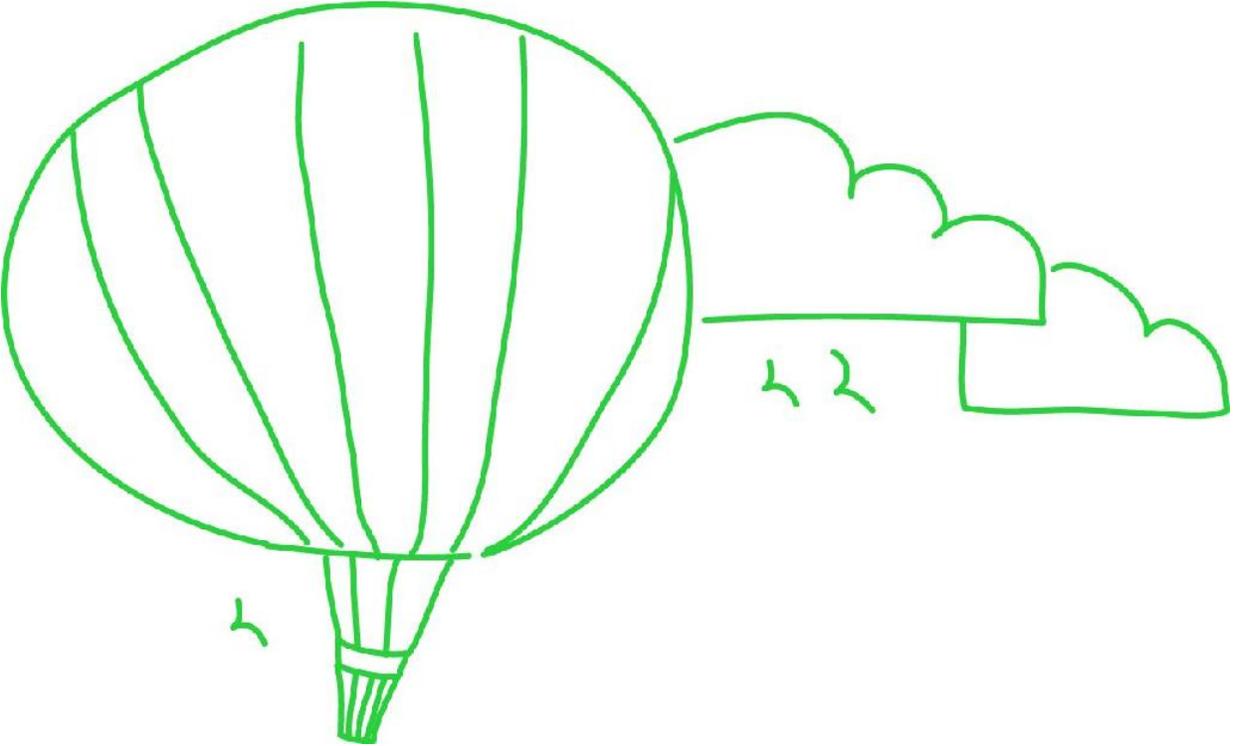


**“Quero ter histórias para contar,  
muito mais que riquezas para  
mostrar.”**

Quando a família  
toda empreende,  
o dinheiro rende.



5



**Expectativa**

**×**

**Realidade**

## Descubra se você tem o perfil empreendedor.

Os termos empreendedorismo e startup se popularizaram no Brasil nos últimos anos. Mas muita gente ainda acha que basta ter um cnpj e uma boa ideia, que vai ficar rico rápido – e, o melhor, livre de chefes mal-humorados ou cobranças. **ilusão total** .

O fato de optar por ter uma vida empreendedora não faz ninguém trabalhar menos. Pelo contrário. Quando você cumpre ordens e é um empregado, tem hora para entrar e sair, almoçar, férias programadas. O chefe dos empreendedores é o mercado. E a responsabilidade sobre sua vida e a dos que o cercam fica maior. Aliás, esses não se “desligam” do seu negócio quase nunca, pelo simples fato de precisarem fazer acontecer!

Eu tive vários projetos porque sou persistente. Desafio é para ser enfrentado, não pare neles. Nunca desista de algo que se propôs a fazer. No entanto, permita-se mudar de ideia. Eu já mudei de ideia mais de uma vez. Pivotar, ou mudar de direção, é comum e necessário, às vezes. Como sou muito determinado, só paro quando **realmente** não deu certo, ou porque algo me obrigou. E não fico chorando pelo leite derramado, não. Quando sou obrigado a pivotar, eu sigo em frente com mais vontade ainda.

O tempo destinado a cada objetivo depende da prioridade naquele momento e do tamanho do desafio. Quando se tem muitos projetos e coisas pra fazer, estipular um tempo rígido para cada um é complicado. Até porque empreender tem um **lado imprevisível** : por mais que planeje tudinho, existem variáveis que não dependem de você.

Então, vá fazendo conforme a necessidade do contexto. Se tenho uma prova bem importante na escola, vou investir meu tempo em estudar, já que é minha prioridade máxima no momento. Portanto, um segredo é descobrir o que realmente importa pra você e quando deve colocar suas ideias e ações em prática. Tudo tem o melhor momento para acontecer e florescer.

Por existir ainda muita especulação e “mitos” relacionados à vida empreendedora, coloquei neste livro um **quiz** que elaborei com o objetivo de ajudar você, leitor, a descobrir o quanto está próximo de ser um empreendedor promissor.

São 15 afirmações que envolvem habilidades gerais dos empreendedores, como comportamentos pessoais que o empreendedor deve possuir, como age diante dos problemas, a capacidade de assumir riscos e seu espírito questionador. Nas perguntas, você só precisa marcar a sua resposta. Assim, você irá somando pontos e, ao final, descobrirá qual o seu perfil, suas potencialidade e o que precisa aperfeiçoar para se tornar um empreendedor ainda mais bem preparado e capacitado.

## Responda sinceramente

---

1. Quando criança, nunca sonhei em ser médico, engenheiro, advogado ou outra profissão tradicional.
2. Não sou conformado! Não aceito como destino tudo o que me acontece e faço de tudo para tentar mudar as coisas para melhor.
3. Sou atencioso, tenho empatia pelas pessoas e sinto prazer em ajudá-las, tendo até dificuldade em dizer “não”.
4. Acordo sempre motivado (mesmo às segundas feiras), independentemente dos problemas.
5. Lido bem com ter pouco ou muito dinheiro, sendo que a falta dele só me dá mais vontade de vencer.
6. Se as coisas não vão exatamente como planejei, mantenho a calma, aplico meu plano “B” e sempre tenho também um plano “C”.
7. Acredito ser melhor dando ordens do que recebendo. Compreendo a importância de ser um líder e ter o poder da gestão em minhas mãos.
8. Tento sempre tirar minhas ideias do papel e corro atrás de cada uma delas. Mesmo que as pessoas digam que não vai dar certo, eu acredito.

**9.** Minha saúde é a coisa mais importante que eu tenho na vida. Tendo saúde, posso correr atrás do restante.

**10.** Nunca tenho preguiça para realizar meus planos. Meu lema é “faça agora o que você poderia fazer amanhã”, principalmente porque odeio acumular tarefas.

**11.** Gosto muito de música; curto peças de teatro, exposições; adoro visitar museus e compreender um pouco mais sobre cultura e história.

**12.** Não suporto coisas “meia-boca”. Dou sempre o melhor de mim, se é pra fazer que seja muito bem feito. Sou persistente em tudo o que faço e não paro antes de terminar.

**13.** Tenho um caderninho onde eu anoto tudo o que já realizei e tudo o que eu ainda pretendo realizar. Costumo planejar o que quero e o que vou fazer para conquistar o que pretendo.

**14.** Nunca acreditei que o melhor é arrumar um emprego de carteira assinada, ou passar num concurso público que vai me garantir um valor fixo por mês até o final da minha vida.

**15.** Procuro sempre me atualizar sobre os assuntos. Estudo todos os dias, leio artigos, assisto a vídeos e compro livros da área na qual tenho interesse.

## resultado

Para calcular sua pontuação, utilize este guia. Para cada resposta “A” você soma um ponto, “B” dois pontos e assim por diante.

(A)	DISCORDO TOTALMENTE	1 PONTO
(B)	DISCORDO PARCIALMENTE	2 PONTOS
(C)	CONCORDO PARCIALMENTE	3 PONTOS
(D)	CONCORDO TOTALMENTE	4 PONTOS

Se você fez...

### de 0 a 15 pontos – nem tudo está perdido!

Não se preocupe se você ficou nessa categoria. Durante muito tempo, acreditava-se que ou se nasce empreendedor ou não tem mais jeito. Estudiosos mapearam os comportamentos do cérebro humano e verificaram ser possível, sim, desenvolver atitudes empreendedoras ao longo da vida. Então, com muito empenho e esforço – que, aliás, são características que todo empreendedor precisa ter –, você consegue. Basta realmente querer e agir!

### de 16 a 30 pontos – fé, foco e força

Você conseguiu um bom resultado. Tem boas habilidades interpessoais, mas pode melhorar e muito. Precisa aprender a liderar equipes e não ter tanto apego às coisas que julga estáveis. Se optar por adotar um estilo de vida empreendedor, precisará estar mais aberto e receptivo às mudanças. E a resiliência precisa fazer parte da sua vida.

### de 31 a 45 pontos – está no caminho certo

Você ainda pode melhorar e ter um pouco mais de vontade de ser 100% empreendedor. A palavra-chave é autoconfiança. Pense na

quantidade de riquezas que pode gerar para a sociedade. E não estou falando só de dinheiro, mas sim de satisfação e crescimento pessoal. O que você quer que o Google fale a seu respeito? Como quer ser lembrado? As respostas a essas perguntas é exatamente o que você precisa lutar para realizar.

### de 46 a 60 – empreendedor promissor

Você tem todas as habilidades de que um bom empreendedor precisa. Sua postura é coerente diante das adversidades, sua capacidade de assumir riscos é fenomenal. Das suas características, a mais importante é o espírito questionador, que age como uma engrenagem fazendo com que todas as suas outras qualidades venham à tona e de forma equilibrada. Apesar do seu resultado ter sido excelente, não se esqueça de continuar aprendendo sempre. Busque novos caminhos e inspirações. Não se permita viver à sombra de uma boa ideia que teve no passado ou ancorado em sucessos que já conquistou. Procure sempre o novo, o diferente, o desafio, para continuar a crescer. E sempre lembre que estabilidade **não existe** !

E aí? Depois de chegar ao fim desse teste, você ficou animado ou desanimado? Torço para que tenha ficado animado. No final das contas, mesmo o empreendedor com a maior pontuação deve continuar estudando, aprofundando-se. Aprenda sempre mais. Não fique nunca acomodado, achando que já sabe de tudo!

Se não teve um bom resultado, desenvolva atitude empreendedora, aproxime-se dos familiares empreendedores, vá a quantas palestras puder, faça amigos que gostem do tema e que partilhem suas experiências.

Conte com a ajuda deste livro, mas não se limite a isso, busque muito! Depois, **repita este teste** . A pontuação mais recente é a que vale! Vou ficar muito feliz se você conseguir aumentar sua pontuação.

## Ação já!

Para transformar expectativas em realidade, que é o propósito deste capítulo, existem pontos que todos nós devemos trabalhar/aperfeiçoar, para que nossas chances de alcançar um futuro acima da média sejam cada vez maiores. São coisas que os empreendedores praticam diariamente, e que dão resultados. Anote aí:

### ponto 1. crie o hábito de questionar.

Não aceite regras e convicções que não são justificadas ou que não fazem nenhum sentido para você. Pergunte, pesquise, estude a fundo o que tem vontade de saber, para ter respaldos e argumentos concretos quando for questionado. Por exemplo, quando fui proibido de vender cupcakes, encontrei uma forma de continuar vendendo sem infringir as regras.

### ponto 2. evite supervalorizar os erros.

Caiu? Demore apenas o tempo suficiente para se colocar em pé novamente. Nada de se fazer de coitadinho e muito menos usar um erro antigo para justificar sua falta de coragem e atitude.

### ponto 3. falar inglês é fundamental.

Dá acesso a maiores oportunidades. Portanto, quanto antes você se dedicar e começar a estudar, melhor para você no futuro. Eu passei um mês nos Estados Unidos em um programa de imersão e tive aulas diárias do idioma. Além disso, decidi completar o ensino médio lá para poder me aprofundar nessa língua.

### ponto 4. pratique falar em público dentro de casa.

Não espere encher uma sala ou um auditório para treinar suas habilidades com o microfone. Comece criando situações familiares nas quais precise fazer uma apresentação para conquistar algo que deseja. Quer um videogame? Marque um dia com todos e argumente para ganhar esse presente. Pratiquei isso em vários

momentos, como no dia em que expus aos meus pais por que eu merecia ter um cachorro. Montei uma apresentação em PowerPoint, mostrando que compreendia as responsabilidades e custos que teria. Expliquei o que faria para comprar ração, passear com ele, levar ao veterinário... Você também pode praticar em várias situações e com diferentes propósitos!

#### ponto 5. aprenda, desde cedo, a dar valor ao dinheiro.

Quem ganha, e sabe como é difícil conquistar cada centavo, valoriza suas conquistas e evita desperdícios. Por isso, independentemente de você ganhar mesada ou já correr atrás do seu próprio dinheiro, lembre-se de que poderá usá-lo da melhor forma possível – de preferência, para sua formação, viagens, investimentos, negócios. Todo dinheiro que ganho, eu invisto em meus negócios e carreira. Aprenda a direcionar e a investir em você!

#### ponto 6. pratique algum esporte.

Isso vai ajudá-lo a desenvolver habilidades de trabalho em equipe, disciplina, além de ser saudável. Eu sempre adorei fazer esportes e acho fundamental para uma vida longa e prazerosa. É preciso exercitar corpo e mente!

#### ponto 7. converse sobre o mercado.

Não encare isso como uma obrigação chata. Saber sobre as empresas, sobre bolsa de valores, sucesso, fracasso, além de buscar referenciais a serem seguidos, é fundamental para estimular novas ações e ideias. Sempre conversei muito com meus pais sobre o mercado e sobre como as notícias que aparecem nos jornais podem impactar a nossa vida, por exemplo.

#### ponto 8. acredite e aposte na meritocracia.

Trabalhe por merecimento. Todo mundo já sabe que nada se ganha, tudo se conquista. Sempre batalhei muito pelo que eu queria. Então, o que tem acontecido comigo não é “sorte” ou acaso. É fruto de muito trabalho e dedicação.

### ponto 9. tenha a dignidade de assumir suas falhas.

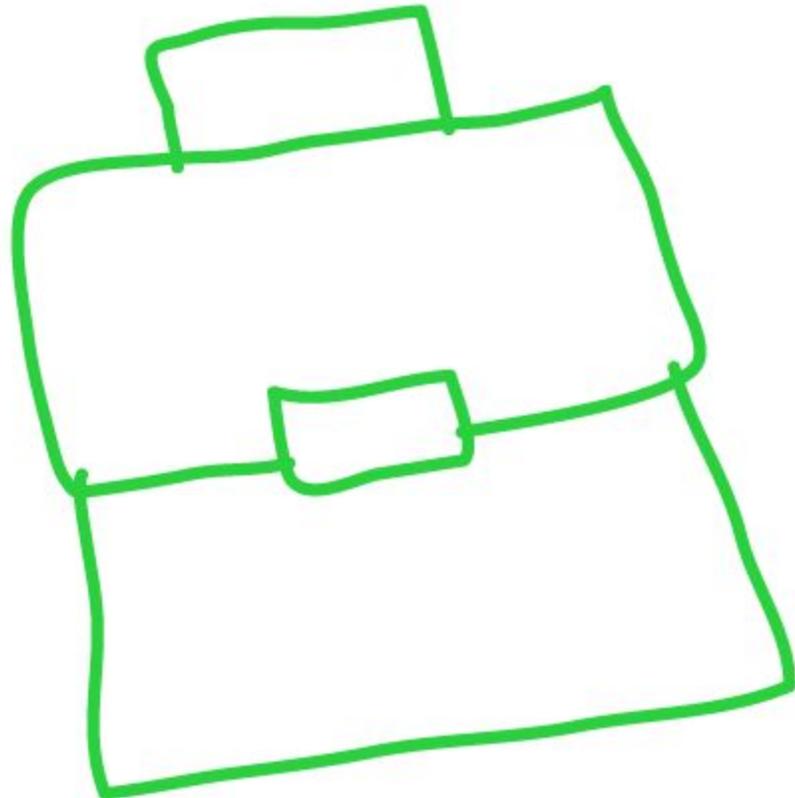
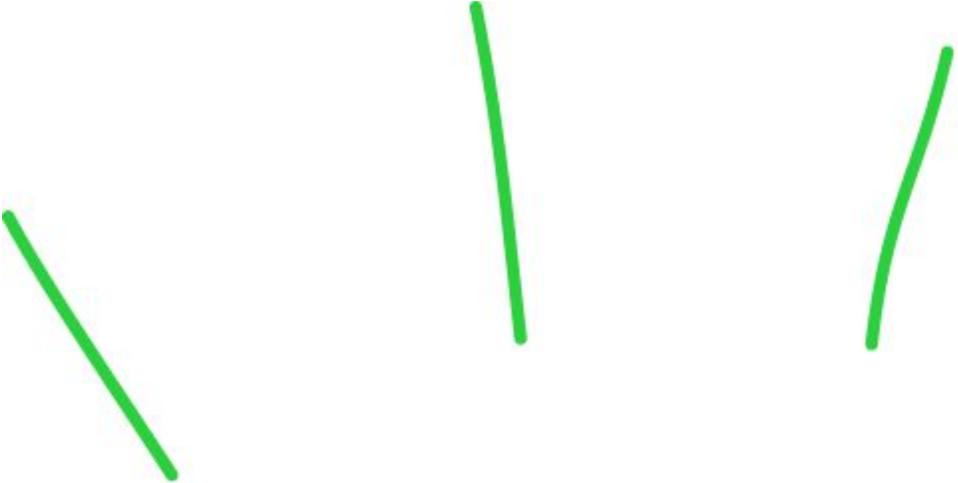
Por mais que você se envergonhe ou saiba que as consequências dos seus atos serão péssimas, não cabe a outras pessoas assumirem erros que não são delas. Seja corajoso e enfrente os problemas de frente. É o primeiro passo para resolver qualquer situação difícil com respeito e mantendo sua dignidade intacta. Quando eu trouxe chicletes importados para vender na escola, não fiz uma projeção de estoque. Eu assumo que essa falha influenciou o rumo desse negócio. Só não tenho vergonha disso, pois aprendi com meu erro.

### ponto 10. seja protagonista e não vítima!

Como eu menciono em vários momentos deste livro, você é capaz de escrever o próprio roteiro da sua vida, então aja! Sempre teremos motivos para criticar, seja o sistema educacional, seja o investimento que um negócio digital exige. Mas não desperdice tempo e energia reclamando. Reaja sem vitimismo, coitadismo e sem tentar justificar porque não fez tal coisa. Prefira ser protagonista do seu próprio destino.

**“A vida no final das contas é um jogo: ou você joga duro pra vencer ou então... não terá outra chance!”**

6



## O poder de uma educação empreendedora

Um privilégio nascer e crescer numa família com essa visão atual, enxergando o poder que tem uma educação empreendedora.

Meus pais sempre souberam o que isso significaria para nossas vidas mais tarde, principalmente quando nos tornarmos adultos. E, hoje, apesar da minha pouca idade, eu os admiro mais ainda por essa escolha inteligente. Eles deram a mim e aos meus irmãos a chance de trilharmos nossos próprios caminhos, de sermos felizes à nossa maneira.

Infelizmente, muitos pais ainda não percebem as consequências que seus filhos sofrerão, ao educá-los da forma tradicional, ou seja, precisando estudar **apenas** o que a escola indica. Crianças e adolescentes que não podem pensar ou querer agir “fora da caixa”, simplesmente porque não é isso que a sociedade espera deles, tornam-se adultos que “suportarão” a própria vida, com grandes chances de se sentirem fracassados e infelizes.

Todo mundo (crianças também!) deve saber que não precisa ser assim. **Que existem outras escolhas e infinitas possibilidades.** Precisam ter a noção de que o mundo não precisa ser revelado só com base nas experiências ou relatos de quem já passou por algumas situações, mas também descoberto por escolhas e experiências **próprias**. É possível trilhar um caminho alternativo e gratificante.

## Cartilha de preparação para a vida

Quem conhece um pouquinho a trajetória profissional do meu pai sabe que ele fala em todos os lugares sobre o estilo de vida empreendedor. E também da importância de ter encontrado na minha mãe uma parceira que não apenas entendia, mas que concordava em criar os filhos seguindo a “cartilha de preparação para a vida”.

Ambos sempre souberam que deveriam transmitir bases muito bem definidas de educação doméstica, que incluíam ensinar empreendedorismo dentro de casa. Não é papel somente da escola educar as crianças, como alguns ainda pensam! Faz uma diferença enorme para a gente ter os pais presentes, do nosso lado.

Num primeiro momento, a escolha foi deles, mas meus irmãos e eu percebemos quão benéfico e estimulante seria encarar essa jornada da vida com a certeza de poder criar caminhos além do óbvio e definir nossos destinos.

Se todos, pais e filhos, tivessem essa compreensão, com toda certeza, teríamos seres humanos melhores. Uso aqui a palavra “melhores” para ilustrar aquilo em que acredito – pessoas que:

1. Antes do medo, teriam força de vontade e foco.
2. Antes da preguiça, teriam a certeza de que é preciso fazer para acontecer.
3. Antes do desespero, saberiam que sempre vai haver dias melhores e novas escolhas e caminhos.

Acredito demais no poder da educação empreendedora, porque ela faz com que sejamos mais fortes e determinados.

Infelizmente, muitos adolescentes da minha idade não sabem valorizar a sabedoria e a vivência dos mais velhos, como avós, tios, professores... Enfim, pessoas que já passaram por situações práticas pelas quais eles ainda vão passar. Podem ser grandes mentores, alertando para “n” coisas.

“A inspiração vem dos outros. Motivação vem de dentro de nós. Simples assim”

## Qual a importância que o seu pai tem na sua vida?

---

*Ele dá broncas. Ainda bem!*

O meu teve enorme importância para que eu me tornasse quem me tornei, dizendo as coisas que eu precisava ouvir, conforme os três papéis que assumiu:

**Como nosso Educador:** Seja autêntico. Fale o que pensa, aceite ouvir um “não” e aprenda como conseguir mais “sim”.

**Como nosso pai:** Cuide-se. Coma direito, pegue a jaqueta, vá tomar banho, tire essa calça, volte cedo para casa!

**Como nosso mentor e primeiro investidor:** Trabalhe muito, que você vai longe! Vocês, meus três filhos, são meu maior investimento. Sou muito feliz e grato por ter essa presença paterna tão forte. Muito obrigado, paiinho, por ser meu [#PaiEducadorMentorInvestidorAmigo](#)



## Relação causa-efeito

Empreendedor não desiste diante de obstáculos. Reavalia, insiste ou muda seus planos para superá-los com criatividade, esforça-se além da média para atingir seus objetivos.

Ter sucesso em vez de fracasso envolve sacrifício pessoal, colaboração com os funcionários e esmero com os clientes. A atitude empreendedora aparece quando o empreendedor traz para si mesmo as responsabilidades sobre esses dois polos, atuando em time para atingir os resultados, colocando o relacionamento com os clientes acima das suas necessidades de curto prazo.

Quantas vezes um empreendedor:

1. Fica acordado até a madrugada para terminar uma apresentação da empresa?
2. Batalha para agendar uma apresentação na agenda ocupada do cliente?
3. Assume o compromisso de entregar seu serviço em tempo recorde e luta para entregar os produtos no prazo?

**Ufa! Parece gincana.** Mas quando os resultados vêm... é um orgulho só! Para você e para sua família, que é quase uma torcida organizada.

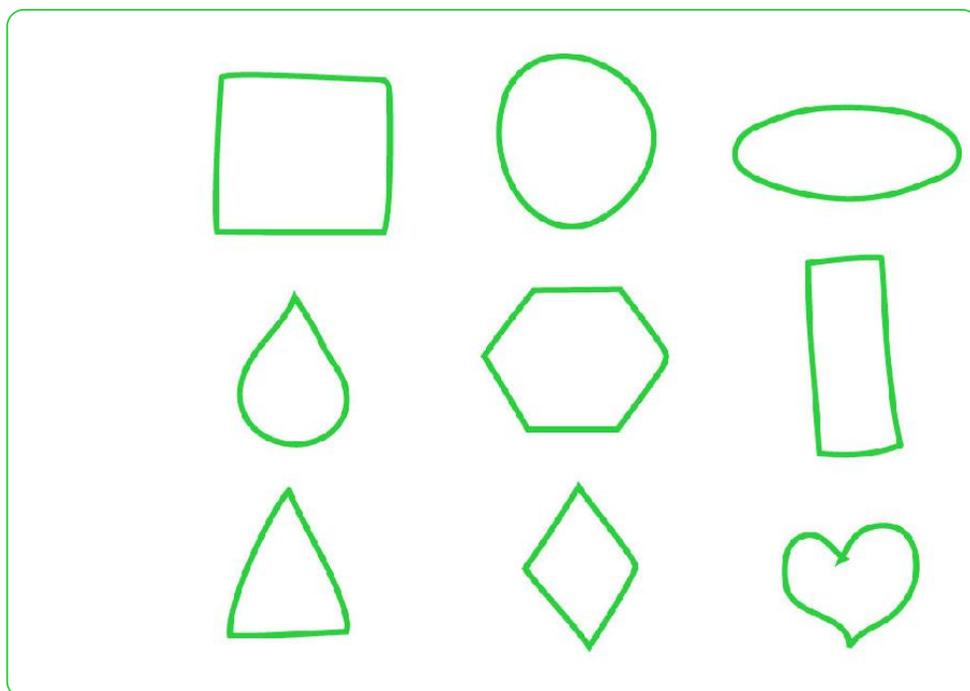
## Criatividade em ação

Também é importante lembrar que, enquanto somos crianças pequenas, temos uma criatividade e imaginação incríveis e ilimitadas. Mas você já parou para pensar que vamos inibindo essa capacidade ao longo da criação e educação formal? Pois todo mundo deveria procurar formas de resgatar essa criatividade perdida, e quem quer empreender, criando produtos e serviços inovadores, ainda mais.

Costumo exercitar minha criatividade de algumas maneiras. Uma delas é usando o **Teste de Torrance**, como mostro a seguir. A ideia é tentar combinar formas gráficas simples até formar figuras mais complexas. Como no exemplo abaixo:

FORMA ORIGINAL	DESENHO ACABADO	
	MAIS CRIATIVO	MENOS CRIATIVO
<b>1. Use</b> 	<b>Mickey Mouse</b> 	<b>Corrente</b> 
<b>2. Combine</b> 	<b>Rei</b> 	<b>Face</b> 
<b>3. Complete</b> 	<b>Peixe em férias</b> 	<b>Panela</b> 

Topa aguçar ainda mais a sua criatividade? Agora que já sabe como eu faço, veja as figuras a seguir e pense em como elas podem se complementar, gerando assim novas formas e figuras... Aumentando e reduzindo seu tamanho, invertendo posições... Enfim, agora é com **você** !

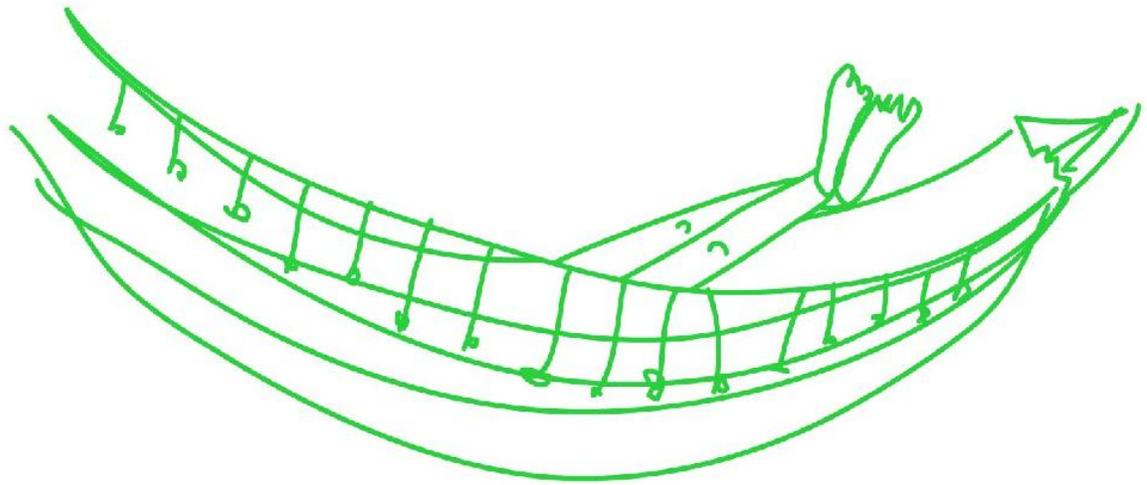


Tenho certeza de que você já começou a ficar mais atento às possibilidades de combinação e utilização das formas. O importante em exercícios assim é deixar **sua mente fluir**. Na sua combinação exclusiva, use quantas figuras desejar.

Registre seu desenho em uma folha.

Parabéns por ter feito este exercício! Estimular cada vez mais a criatividade é essencial para o empreendedor enxergar as oportunidades até então invisíveis. Quando as pessoas têm a impressão de que tudo já foi feito ou apresentado, você chega com uma sacada diferente, uma melhoria naquilo que já existe, ou inventa algo que elas nem sabiam que desejavam. Isso dá um prazer enorme! **E dinheiro também.**

7



## O que fazer com quem “não quer fazer”?

Muitas crianças já nascem com o dna empreendedor, como eu costumo dizer. Para essas, claro, é mais fácil agir de forma proativa. Mas... e para aquelas que não vieram com alguns instintos e impulsos de berço? A primeira coisa a esclarecer é que dá pra mudar essa realidade. Quem quer fazer, aprende o caminho e aperfeiçoa-se. **Ninguém nasce sabendo tudo** ou preparado para tudo. O essencial é estar disposto a encarar seja lá o que for, enxergando oportunidade onde a maioria não vê.

Importante ressaltar que, para isso, você não precisa ser necessariamente dono de um negócio. É possível ter essa atitude em qualquer profissão e área, inclusive sendo um empregado. Não precisa fazer apenas o que mandam você fazer, ou simplesmente seguir as regras sem questionar só porque as coisas funcionam daquela maneira há anos.

No meu caso, **eu queria fazer**. E como! Tive mais uma prova disso quando recentemente reli esta carta que escrevi em 2014, com 13 anos. O professor de história desafiou a classe a criar uma carta para si mesmo no futuro. Ele deu como parâmetro o ano de 2017.

Foi assustador me lembrar do que eu havia registrado naquele papel, porque já falava do meu livro e de várias coisas que, naquela época, não eram nem ideias. **Parecia que alguém lá em cima havia arquitetado tudo**, não é? Como deveria ser. Eu me arrepiei na hora que reli. Como minha letra ainda era um garrancho, digitei o conteúdo para você.

**“Hoje, dia 28 de novembro de 2014, estou muito feliz pela palestra dada em Londrina no evento Eco-Ti. Essa palestra me abriu várias novas portas. Em 2017, eu pretendo continuar sendo a pessoa que**

eu sou e não deixar que nada ou ninguém atrapalhe as minhas origens e mude o que eu sou. Nos meus planos profissionais, pretendo até 2017 escrever o meu livro, que vai ser o ponto de transição de Davizinho para Davi. Hoje, com 13 anos, pretendo fazer faculdade de administração e alguns outros cursos de marketing (já que o tema me interessa bastante). Gosto de comer sushi e peito de peru e espero que os meus gostos não mudem muito até 2017. Tenho muitos amigos e faço parte de um grupo com 11 pessoas. Hoje, tenho 144 cm e 40 kg. E estou planejando a NeonParty.”

Meus pais também ficaram orgulhosos quando leram minha carta. Mas é comum, nas minhas palestras, muitos me perguntarem :

— Davi, o que eu faço? Meu filho não quer nem estudar, muito menos trabalhar e só fica trancado no quarto jogando videogame.

— Estimule o seu filho.

Minha resposta é muito simples. Pais nessa situação precisam desenvolver nos filhos pequenos estímulos diários que vão fazê-los compreender que existem outras coisas além do mundo virtual – e que podem ser muito melhores. É preciso criar um ambiente que os estimule. Por exemplo, na hora do jantar ou do café da manhã não cobre apenas resultados e uma postura diferente. Fale sobre temas que antes você não abordava com eles, sobre outros países e culturas, daí peça a opinião deles.

Compre a revista de jogos que eles pedem, mas compre também uma que trata de negócios, histórias de pessoas que venceram e hoje se destacam. Isso sempre motiva e pode ajudar. Mostre, se possível, que algumas pessoas de sucesso já passaram por muitos problemas/dificuldades, e mesmo assim atingiram o sucesso.

importante demais: pais precisam respeitar as escolhas dos filhos... Ou pelo menos aceitar e escutar os argumentos deles.

Hoje, várias novas profissões estão aparecendo. E eu sempre costumo falar que as pessoas podem ganhar dinheiro fazendo aquilo de que gostam . É só buscar, aprofundar e se tornar cada vez

melhor naquilo. E, assim, fazer acontecer. Por exemplo, quem adora games pode se tornar um jogador profissional, um tester ou um level designer (criador de fases e mapas), por exemplo.

Quem curte muito assistir vídeos no YouTube, por que não se tornar um YouTuber, que ganha dinheiro fazendo vídeos para internet dentro do seu canal? Quem gosta das duas coisas, por que não se tornar um gamer, aquele que faz vídeos para internet jogando videogames. Vai que seu filho decide realmente empreender nessas áreas novas de entretenimento?

Criar um ambiente adequado é apoiar as iniciativas deles, mesmo que sejam raras. **Alguns pais acabam desestimulando os filhos**, até mesmo sem perceber, quando dizem algo do tipo “de onde tirou isso?” ou “isso não vai dar certo”. Muito cuidado com as palavras, elas têm poder!

Quando você estimula a criatividade, o senso crítico e começa a dar liberdade para pensar “fora da caixa”, automaticamente a criança e o adolescente vão se interessar pelas novas possibilidades que terão. Há uma turma que não quer saber de nada da vida, mas eu penso que a outra que espera receber tudo dos pais é ainda maior.

Só que bom exemplos inspiram. Se cada turma tivesse um único empreendedor na sala de aula, por exemplo, tenho certeza de que ele mostraria aos demais alunos que todos podem buscar outros caminhos. E esses passariam a observar suas atitudes e resultados. Falo isso por experiência própria.

Há pais que me dizem ainda:

— Davi, meu filho já é muito atarefado, como ele vai conseguir empreender?

Minha resposta é:

— Aprendendo a gerenciar melhor seu tempo. Todo mundo que se propõe a empreender não precisa abrir mão de nada, mas sim esforçar-se um pouco mais. Seu filho pode e deve continuar a estudar, fazer esportes, inglês, enfim. É uma questão de saber

distribuir as atividades ao longo da semana e se empenhar para colocar suas ideias e projetos em ação também.

Veja o meu exemplo: eu estudo, pratico esportes, saio com meus amigos, estou superpresente na vida dos meus familiares e empreendo. Ou seja, foco no que realmente importa pra mim e corro atrás.

## Ensinando o bê-á-bá

Uma medida que eu acredito ser fundamental para impulsionar tais mudanças, estimulando uma cultura empreendedora, é introduzir conceitos de administração na grade escolar desde o ensino básico. Obviamente sem ir a fundo, o que ficaria a cargo de uma faculdade.

Dá para ensinar às crianças noções básicas de administração (começando por administrar melhor seu material escolar), inclusive financeira (aproveitando desde o gasto com balas e chocolates), num nível que elas entendam. Mais tarde, eu aposto que elas conseguiriam gerenciar muito melhor seu tempo, suas atividades e sua carteira.

Sem contar que **todos nós precisamos administrar algo**, independentemente de nossas escolhas. Note que um médico precisa ter total controle sobre sua agenda, seu consultório. Um advogado, sobre seus processos e outras demandas dos clientes. E por aí vai.

Engana-se quem pensa que administrar é uma função apenas dos empresários. Eles se destacam, na verdade, justamente porque já compreenderam isso. A administração aplicada no dia a dia ajuda em todos os sentidos, na vida financeira, nos estudos. Inclusive para que as coisas funcionem bem numa casa. Eis um bom tema para o próximo jantar em família.

## E quando as empresas não querem fazer?

Não posso terminar esse capítulo sem chamar sua atenção para uma tendência empresarial, porque empresas são feitas de pessoas, certo? Acompanhe comigo: Uber já é considerada a maior empresa de “táxi” do mundo, mas não possui um único veículo. Airbnb? O maior provedor global de hospedagem não é dono de um único quarto de hotel e vale mais do que qualquer rede hoteleira no mundo. O Alibaba é o varejista mais valioso do mercado, valendo mais até que o Walmart, que possui 11.000 lojas físicas espalhadas pelo mundo, e não tem nenhum depósito de mercadorias.

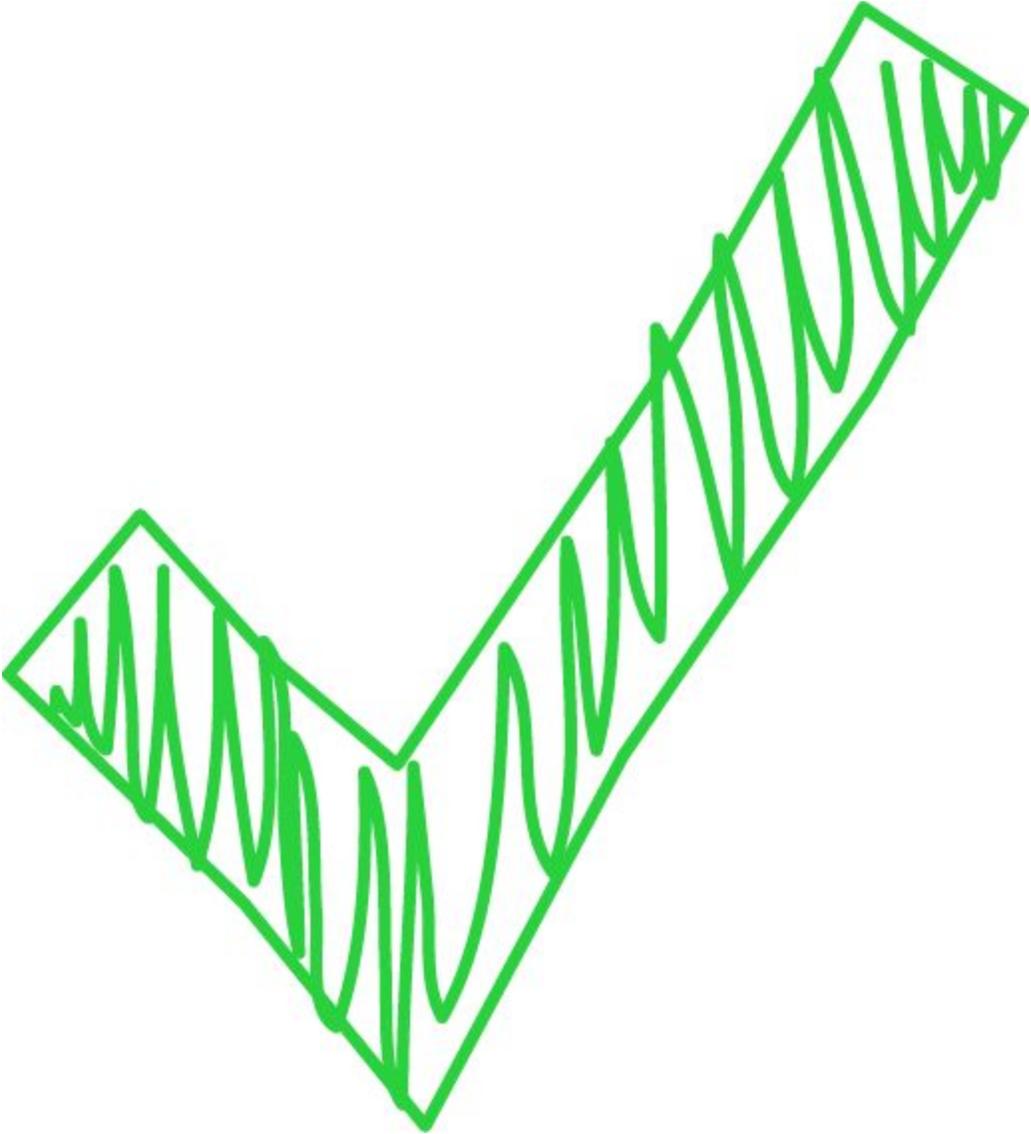
Há centenas de exemplos como esses acima, mostrando que as startups com negócios disruptivos são a mais nova “parada”. Com equipes enxutas, ágeis e cheias de energia, estão alcançando valorizações bilionárias e colocando em xeque o futuro dos negócios tradicionais, como os de taxistas, hotelaria, telefonia e de tevê a cabo, cinema entre outros.

Assim como Thomas Edison, com a invenção da lâmpada elétrica em 1879, incomodou acendedores de lampião, Henry Ford, em 1900, incomodou cocheiros, a tv incomodou o rádio nos anos 30. Hoje, o Uber incomoda taxistas, Whatsapp incomoda operadoras de telefonia, Netflix irrita tvs por assinatura, a Tesla Motors (com seus automóveis elétricos) incomoda petroleiros. Enfim, o progresso é necessário, mas causa desespero em uma série de negócios tradicionais, que vão precisar se reinventar.

Então, grandes empresas, caso vocês estejam se sentindo ameaçadas por esses modelos de negócios inovadores e não estejam fazendo nada, saiam dessa postura de “não querer fazer”. Vão ficar assistindo de camarote a várias gigantes serem engolidas por uma pequena que até pouco tempo era desconhecida no mercado? **inovem**. Não tentem bloquear a inovação dos outros, tentem fazer melhor do que eles.

**“O sucesso que você teve no passado não garante o sucesso do futuro. Reinvente-se a todo momento!”**

8



## List-it

O grande negócio da minha vida, sem dúvida, é o list-it. Com o primeiro “aporte” que recebi, fiz algumas coisas: contratei três reforços para desenvolvermos um site simples, comprei os domínios, paguei o servidor e fiz meu cartão de visita. O site oferecia apenas algumas listas. As pessoas não podiam escolher qual material queriam, apenas indicar a preferência por cor.

Na verdade, não havia tecnologia nenhuma para ajudar com a compra e a entrega. Eu estava compensando “no braço” o trabalho tecnológico que precisaria existir ali. Explico.

Quando alguém fazia um pedido, eu realizava o mesmo processo: comprava os materiais em lojas físicas (não mais na da minha mãe, pois nessa época já havia fechado) e ia pessoalmente entregar ao consumidor no endereço solicitado.

O bom foi que a gente pôde medir quantos visitantes se convertiam em vendas. Fizemos um mvp (Minimum Viable Product ou Produto Minimamente Viável, em português) que serviu para validar o meu negócio naquele momento. Eu tinha total consciência de que havia criado **uma startup que resolve o problema de milhares de pais e mães**, que todos os anos precisam comprar o material escolar dos seus filhos. Uma verdadeira maratona tem de ser feita para encontrar todos os itens da lista que os colégios pedem. E, muitas vezes, nem é possível comprar tudo. Só quem tem filhos em idade escolar entende o trabalho que dá.

Animado com a receptividade dos pais e mães, decidi construir, de fato, um negócio lucrativo. Precisaria investir em tecnologia e infraestrutura necessárias para ter um produto escalável.

Tentei continuar com a equipe da fase inicial, mas ela não estava conseguindo entregar a nova versão do site (mais completa) no

prazo. Sem contar que eu já estava ficando sem recur\$os.

## Sócios e colaboradores, venham!

Então recorri aos meus mentores e amigos empreendedores, que me aconselharam naquela fase. Eles me falaram que a melhor forma de continuar seria buscar sócios, e não mais funcionários, que acreditassem no projeto. Então, claro, eu fui atrás deles.

Vasculhando os cartões de visita que meu pai recebia, olhando no Facebook pessoas que me interessavam, perguntando a outras pessoas, marquei reuniões com alguns dos que me interessaram. Durante o papo, alguns me olhavam como se quisessem dizer “o que eu estou fazendo aqui, diante desse pivete querendo me dar ordens!”

Mas também encontrei aqueles que conversaram comigo de igual para igual, que acreditavam na ideia e, claro, possuíam cabeça de empreendedor. Gostei muito deles e propus fazermos um contrato no qual ficariam com uma parte do ganho e se tornariam meus sócios no list-it.

Três deles toparam ser meus sócios. O que mais os animava era saber que, quanto mais trabalhassem, mais dinheiro teriam como retorno. Esse foi um passo importante para elevar o patamar do meu negócio.

Eu aproveitava todas as visitas de amigos do meu pai para fazer o pitch do list-it, na esperança de colaborarem de alguma forma e também de receber um feedback sobre o que eu estava fazendo. O primeiro foi para o Cassio Spina, presidente da Anjos do Brasil. Com aquele olhar desinteressado, ele me disse ao final apenas um:

— Bom, gostei. – Mas, nos bastidores, soube que ele me elogiou muito ao meu pai.

Depois, falei do list-it quando encontrei o Geraldo Santos, diretor da Demo Brasil. Fiz meu pitch, aproveitei e pedi para entrar na competição de startups que ele promovia no Nordeste e que tinha

bastante notoriedade, oportunidade perfeita para divulgar o meu negócio. Ouvi como resposta:

— Claro, só que agora seu pai está na banca avaliadora das startups. Então, você não pode competir. Vou deixar que faça um pitch como convidado.

Eu agradei e fiquei muito feliz. O melhor de tudo: o pitch foi um sucesso, um marco na minha carreira de empreendedor! As pessoas reagiram com grande entusiasmo, ainda elogiaram a minha facilidade para falar de negócios e a minha vontade de mudar o mundo.

Os holofotes da mídia viraram pra mim. Dei várias entrevistas a grandes veículos de comunicação, em rede nacional, e pude assistir ao Brasil inteiro contando minha história. Se meu desejo nesse momento era de divulgar a minha ideia, esse retorno fantástico me mostrou que eu consegui!

Naquele momento percebi que através disso eu poderia realizar meu sonho: mudar o mundo empreendendo. E nesse dia, meu propósito foi definido: passar a inspirar jovens e adultos de todo o Brasil (e até do mundo) a tomarem uma atitude empreendedora.

*Assista ao Demo Brasil!*

## Quer arrasar no seu pitch também? Entrego o ouro a seguir.

---

Para fazer um pitch matador, você precisa conseguir transmitir sua ideia claramente:

1. Falando a **maior** quantidade de coisas.
2. Com a **menor** quantidade de palavras.
3. Com o **maior** convencimento do mundo.
4. No **menor** tempo possível.

Você consegue isso adotando estas nove atitudes:

1. Muito difícil? Treine, treine, treine. Ainda bem que espelho não reclama! Se puder gravar, para poder se analisar e se corrigir depois, melhor ainda. Não é hora para brincadeira, você está diante de alguém que pode ser **útil** ao seu negócio, então precisa usar muitíssimo bem o tempo dele.
2. Abaixue suas expectativas. E o **impacto** do seu pitch será bem maior! Não há coisa pior que não cumprir com as expectativas que você mesmo criou. Então, seja mais humilde.
3. Use um bom slogan. Algo **vendedor**, e não só criativo.
4. Crie uma problemática. E explique a dor que você **resolve**. Às vezes, a plateia não sofre com ela. Por isso, dê exemplos práticos para mostrar que o problema que seu negócio soluciona é real e importante, portanto, terá clientes.
5. Mostre que domina seu mercado de atuação. Quem ganha o jogo não é o melhor, e sim o mais bem **preparado**. Por isso, estude bem o mercado e tenha dados na ponta da língua para responder a qualquer pergunta de seja lá quem que esteja escutando.
6. Não decore. **Aprenda** o texto. Nunca vá fazer um pitch sem saber o que falar exatamente, ou você vai acabar repetindo informações, não indo direto ao ponto e se esquecendo de falar de algo importante.
7. Invista seu potencial mental em melhorá-lo. Um texto **nunca** é o definitivo. Sempre há o que melhorar.
8. Tenha vários pitches na ponta da língua. Com informações diferentes em cada um deles, pois a fala para alguém que não entende nada de negócios é uma e para investidores especialistas no que você faz é outra.
9. Calibre o tempo e desapegue do menos importante. Tendo em mente as partes essenciais do seu pitch, caso o tempo esteja acabando, você sacrifica as complementares.

## Cadê o dinheiro que estava aqui?

Um efeito colateral dessa participação na Demo Brasil foi que, para expor melhor a ideia, eu havia pago por um vídeo explicativo. E essa ousadia colaborou para que minha “fortuna” de 5 mil reais de investimento inicial colidisse com a realidade de muitos empreendedores brasileiros.

O dinheiro tinha acabado, e eu nem tinha começado. Mas você se lembra da historinha de plantar e colher? Tudo valeu muito a pena. Fui destaque em vários portais de tecnologia de todo país, e foi exatamente aí que eu me tornei um inspirador. E minha história ganhou repercussão nacional: “Menino de 13 anos cria startup de venda de material escolar”.

Naquela época, eu me vi com o caixa quase no zero, mas a moral lá em cima e com uma equipe inspirada para fazer acontecer. Lá fomos nós e montamos, de fato, a startup. Sistema de verdade! Pronto para receber lojas parceiras (na época apostávamos no modelo b2b2c onde o list-it era encarregado de cadastrar as listas, e tinha papelarias parceiras que faziam a entrega do material).

Bolamos uma lógica invertida do comércio eletrônico, ou seja, o consumidor coloca apenas a cidade e o nome da escola desejada, e todos os produtos (pré-definidos pela escola) desta respectiva lista escolar (daquela turma escolhida), aparecem na tela com todos já devidamente selecionados.

Simple assim! Isso garante maior agilidade ao processo e conforto para os pais que não precisarão selecionar item por item como em um e-commerce tradicional. Após isso, basta retirar o que não deseja comprar, e escolher as variações dos produtos (caso ele queira trocar alguma coisa, ou tem preferência por alguma marca, o consumidor pode escolher entre qualquer um dos produtos que tenha disponível em estoque na loja parceira.) É importante ressaltar ainda que nós oferecemos por default sempre o produto mais barato, entre as opções que temos. Daí é só clicar em comprar. E melhor: ele recebe em casa. **No stress!**

**NINGUÉM ACREDITA EM  
VOCÊ? ÓTIMO, SURPREENDA!**



Só que o site foi lançado em cima da hora, quando os pais já estavam atrás de material escolar.

O que aconteceu? Por causa desse atraso, atuamos apenas em Alagoas. Felizmente, a gente já tinha fechado parceria com uma papelaria local. De qualquer forma, vendemos muito bem, pois toda a mídia que eu recebi ajudou muito no processo de divulgação. Mais de 130 listas completas (sem tirar nada) foram vendidas, sem contar aqueles que entraram para comprar apenas um livro ou alguns itens.

No entanto, ter lançado o list-it em cima do timing da volta às aulas transformou minha vida numa maratona. Pense um pouco: uma coisa era lidar com 10, 20 listas da validação. Outra bem diferente era providenciar mais de 130 listas. **Imagine só a loucura!** Minha mãe, meus sócios e minha irmã me ajudaram muito nesse processo.

**Resultado: 100 mil reais em um mês.**

Depois que o período de vendas de material escolar passou, uma reportagem sobre o list-it foi ao ar no **Jornal da Globo** e viralizou nas redes sociais. Várias pessoas mandaram mensagens me

parabenizando por tudo aquilo, algo que me deixou muito feliz. O que foi ruim? Também chegaram várias críticas por conta do valor do faturamento, que foi divulgado equivocadamente.

O problema foi o título colocado na matéria, que ficou meio sensacionalista: “Menino de 14 anos ganha 100 mil reais por mês”. Para uma série de pessoas que só repara na chamada ou não assiste à matéria completa, gerou polêmica.

Se a reportagem fosse vista sem cuidado, dava a entender que minha empresa fatura 100 mil reais todos os meses do ano (algo incoerente com uma empresa que ainda é sazonal). E havia, ainda, telespectadores que não são do universo do empreendedorismo, não sabendo a diferença entre faturar e lucrar (esclareço no meu glossário, que está neste livro). Esses acabaram confundindo tudo.

No final das contas, houve gente que fez até o cálculo (se achando o “matemático”) de que o list-it deveria faturar 1 milhão de reais por mês, já que o menino ganha 100 mil, isso levando em consideração a margem de 10%. Essas pessoas ainda diziam “como é que a empresa dele fatura 12 milhões no ano se só vende material escolar em janeiro?”. Será que esses haters sabem o significado da palavra “sazonal”? O que acontece é que minha empresa funciona apenas em um período do ano, e eu deixei isso claro na matéria, o que obviamente já “quebra” o “argumento” do hater.

Especulações à parte, o que a reportagem realmente revelou foi que houve um faturamento de 100 mil reais no período de volta às aulas. Não teria existido polêmica se as pessoas prestassem mais atenção no que ouvem e leem. E pensassem antes de escrever um comentário nas redes sociais.

Resumindo, eu aprendi a lidar com esses **haters**, e hoje tenho um filtro que foca apenas nas críticas construtivas e que ignora aquelas que querem manchar a minha imagem. Essa foi a minha primeira grande lição com a mídia.

Aproveito até para falar que, de certa forma, viro “bode expiatório” para todos. Isso porque, desde muito cedo, me propus a ter iniciativas e fazer coisas que nenhum outro menino havia feito ainda. Por isso, acabo “pisando em ovos”, preciso me preocupar com o que falo e como falo.

A exposição na mídia acabou me abrindo os olhos para abordar o meu público com uma linguagem e atitudes adequadas. Alguns podem até dizer que uso termos e palavras “infantilizadas”, mas eu nunca quis atropelar as coisas. Vivo intensamente a minha infância e agora a adolescência. Quero que me enxerguem como um garoto normal, no auge de sua adolescência, mas que inspira pessoas e tem um propósito muito bem definido.

## Entendendo o lado dos sócios

Depois que a poeira já tinha abaixado, foi hora de sentar com a equipe e entender por qual motivo tinha ocorrido o atraso para o site entrar no ar. A explicação: por mais que os rapazes acreditassem no projeto, não estavam conseguindo trabalhar full-time nele por terem família para sustentar e contas para pagar. Como o list-it ainda não estava em condições de pagar uma boa remuneração a cada um e era apenas sazonal, eles precisavam de empregos e trabalhos freelancers.

Eu não tinha essa questão, pelo fato de ser menor de idade, não ter contas a pagar, nem família para sustentar. O que fazer, então? A melhor alternativa: fiz uma proposta de recompra da porcentagem que pertencia a eles, e desde então **tenho 95% do list-it** novamente. Deixei 5% com a equipe como bonificação pelo serviço prestado.

Nós não brigamos, pelo contrário... Continuamos amigos e ainda potenciais sócios em outras empreitadas empreendedoras. Foi apenas uma questão estratégica devido à urgência apresentada. E gosto de frisar que sou muito grato a essa turma por ter iniciado a empresa e ajudado a impulsioná-la ao que é hoje.

Passei o restante de 2015 focado em outros projetos, mas, nesse meio tempo, pensava e estudava melhorias para o modelo de negócio do list-it. Meu desafio era que deixasse de ser sazonal e gerasse faturamento o ano inteiro. Gastei muito tempo me fazendo a pergunta **“como escalar o list-it?”**.

Tive reuniões com grandes varejistas do meio de material escolar, que, de última hora, colocaram a potencial parceria para trás. **Não desisti**. Continuei em Alagoas, até por motivos técnicos, no início das aulas em 2016. E o faturamento foi satisfatório, dentro do que eu esperava.

Eu só precisava acertar o modelo de negócio para ter, trabalhando comigo, gente que fizesse a expansão necessária para atender maiores demandas. Enquanto eu não achava o caminho para o list-it deixar de ser sazonal, fiz um **estágio na startup Trakto**

(possibilita que os usuários criem com poucos cliques propostas comerciais e materiais de marketing, como apresentações, e-books, landing pages, além de capturar leads, com alguns cliques). Lá, aprendi bastante com toda a equipe, passando por todas as áreas da empresa que já está consolidada no mercado.

Dominei um pouco mais sobre atendimento, programação, videomaker, vendas, design e, claro, empreendedorismo, com um dos caras que eu mais admiro, o Paulo Tenório, junto com seu sócio e parceiro Jorge Henrique e toda sua equipe.

Entre erros, acertos, descobertas, “porradas”, críticas e experiências, consegui, durante o ano de 2016, melhorar o funcionamento do site e expandir a atuação de Alagoas para todo o Brasil. Já construí, de fato, um negócio mais estruturado e lucrativo. Para isso, iniciei um novo processo do list-it, o V3, com modelo de negócio altamente escalável e rentável. Dessa vez, em vez de sócios, contratei um experiente programador.

Também encontrei a saída da sazonalidade: um MarketPlace, onde qualquer pessoa pode inserir e vender suas listas de produtos via list-it. Seja lá do que for! Por exemplo, uma loja que vende kits para festas pode utilizar nossa plataforma para inserir suas listas com o que vem em cada kit e começar a vendê-las via list-it. Atualmente, nosso negócio abre essa possibilidade. Entretanto, amanhã poderá estar fazendo outra coisa ou **somente** isso.

Isso porque no empreendedorismo há o conceito de que, onde se vende um produto, há oportunidade para se vender outros. E StarUps são dinâmicas, mudam facilmente de produtos bastando haver demanda e tecnologia suficiente. Não são engessadas como os negócios do passado, que abriam e fechavam vendendo exatamente a mesma coisa. Caminhamos junto com o mercado, sempre atentos para acelerar na frente.

## Importante apoio dos correspondentes

As mudanças e novidades não pararam por aí. Implantei o modelo de correspondentes, que se tornou peça vital para o funcionamento do list-it. Mais do que parceiros, são pessoas que representam o list-it na cidade onde moram. Com isso, damos oportunidades àqueles que, como eu, gostam de empreender, e querem uma grana extra.

Os correspondentes são responsáveis por estabelecer parcerias com lojas fornecedoras de materiais escolares e colégios locais, além de cadastrar as listas atualizadas dessas instituições. E, claro, não menos importante, é fazer a melhor divulgação que puder na sua região e incentivar o marketing boca a boca.

É sua função solucionar eventuais problemas dos consumidores, prestar auxílio e treinar os funcionários das lojas parceiras. Quanto maior for a porcentagem negociada com as lojas parceiras, mais o correspondente vai ganhar, pois a do list-it é fixa. Existe o piso de 10%, mas algumas negociações já chegaram até a 20%.

Outras vantagens de realizar esse trabalho: trabalhar quanto quiser, sem precisar de ponto físico e ainda garantir uma renda extra para as despesas do primeiro trimestre do ano. E o melhor: para ser um correspondente do list-it em sua cidade, você não precisa pagar nada. Apenas ter responsabilidades e comprometimento com a marca, potencial de negociação e um bom tempo livre.

Resumindo: correspondentes por todo o Brasil, um sistema 100% novo, aplicativo para ios e Android, e site responsivo. Desde o começo de 2015, venho trabalhando nesse novo modelo e vem dando supercerto. Não é mais promessa. Já é realidade!

Como você pode ver, muitos detalhes já foram pensados e definidos para funcionarem com eficiência e rapidez. Moral da história: aprendi com os meus erros, aperfeiçoei minhas técnicas e conhecimento e aproveitei o momento certo para desenvolver de forma consciente e sustentável meu negócio, como tem que ser.

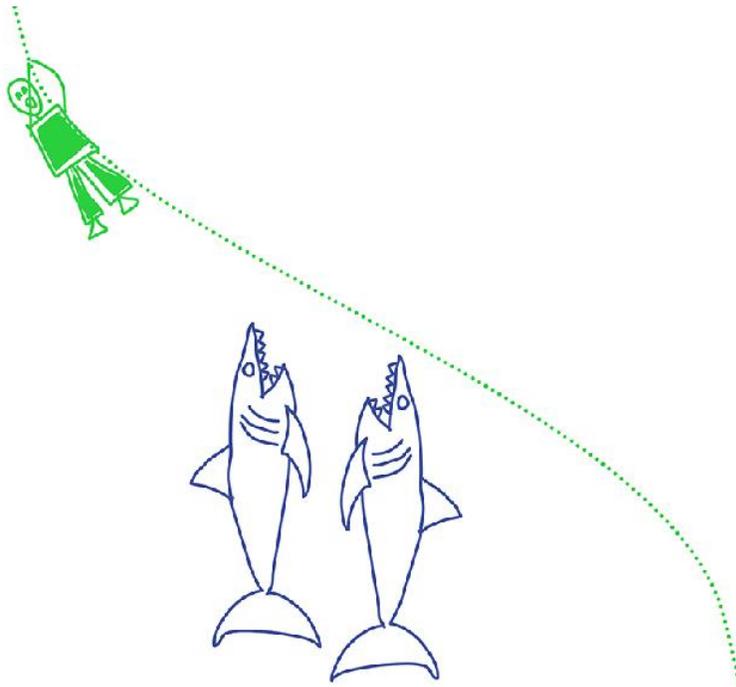
## Sendo jogado aos tubarões (e saindo vivo)

Enquanto alguns acham que eu ainda nem saí das fraldas, olho para trás e fico feliz em ver quanta coisa já vivi como empreendedor. Muita emoção fazer meu primeiro pitch em público, para cerca de 1.000 pessoas. Outra foi ter vendido mais de 130 listas no início da minha startup!

E que tal ser jogado aos tubarões? Brincadeiras à parte, eu adorei participar da primeira temporada do Shark Tank Brasil, pelo canal pago Sony e posteriormente reproduzida pela tv Band.

Fiquei frente a frente com verdadeiros “tubarões” dos negócios interessados em dar apoio financeiro a grandes ideias de empreendimento. Fui para a frente das câmeras de tevê, em busca desse investimento.

Os tubarões eram ninguém menos que João Appolinário (Polishop); Robinson Shiba (China In Box); Cristiana Arcangeli (empresária); Sorocaba, da dupla Fernando e Sorocaba (investidor e empresário de grandes artistas); Carlos Wizard (Wizard, Mundo Verde) e Camila Farani (empresária e investidora anjo).



*Assista ao Shark Tank Brasil!*

Eu estava disposto a abrir capital da minha empresa. Ouvi de todos que estava no caminho certo, mas que precisava principalmente vencer o desafio da sazonalidade. Resumo da ópera: os tubarões não toparam minha proposta de investir 200 mil reais por 30% do negócio, mas a Cristiana Arcangeli se prontificou a viajar até Maceió para fazer uma mentoria comigo.

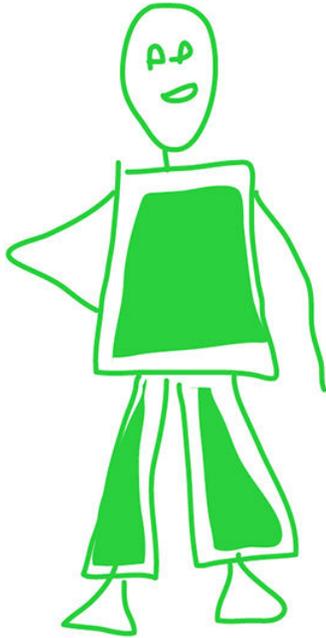
Não parei por aí. O list-it evoluiu e já cadastrou mais de 60 correspondentes em diferentes cidades, que abraçaram o projeto de cadastrar o máximo de listas das escolas locais e buscaram fornecedores de material escolar. Ou seja, o negócio expandiu, floresceu, está resolvendo o problema de mais pessoas. **Escala é uma palavra linda!**

Se tem uma coisa que eu aprendi é **nunca** desistir!

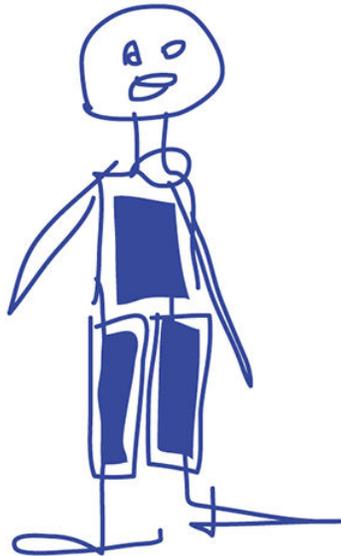
Só quem me acompanhou de perto, em toda essa minha jornada, sabe a quantidade de problemas que eu encarei! Se me deixasse influenciar pelas forças opostas, negativas, nunca teria decolado minha StarUp!

Com o list-it procuro proporcionar **uma experiência de compra única, rápida e intuitiva**. Ganho dinheiro quanto mais evito que os pais percam tempo em longas filas, indo a várias lojas para achar todo o material do seu filho! Não é sensacional?

Se você que está lendo este livro simpatiza com a minha visão empreendedora e está a fim de ganhar dinheiro resolvendo um problema das pessoas, vem comigo nessa jornada! Como eu sou grato a quem já colaborou comigo e a quem ainda vai colaborar!

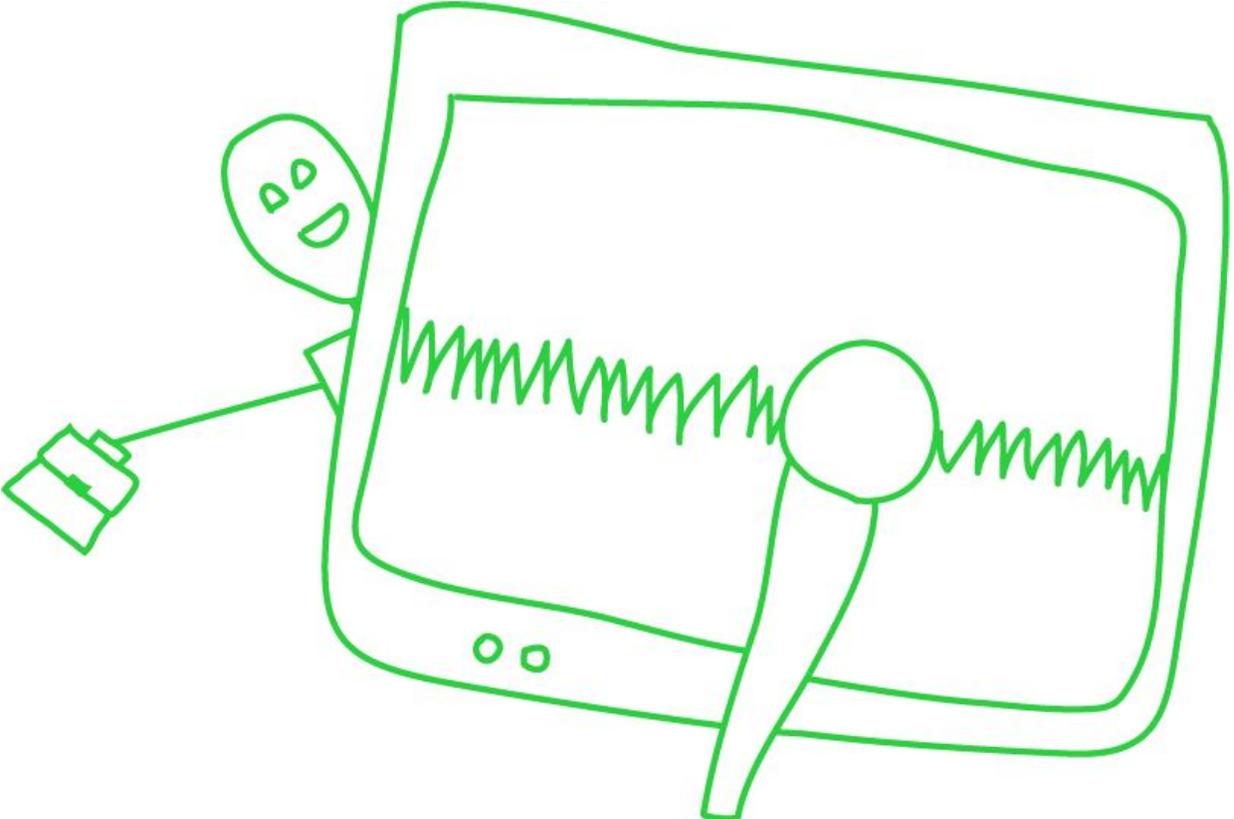


1. LÊ
2. É ALEGRE
3. ACEITA MUDANÇAS
4. RECONHECE SUAS FALHAS
5. BUSCA O SUCESSO DO OUTRO
6. COMPARTILHA INFORMAÇÃO
7. ESTÁ SEMPRE APRENDENDO
8. TENTA SER SEMPRE MELHOR



1. CULPA OS OUTROS PELOS SEUS PRÓPRIOS ERROS
2. PENSA QUE SABE DE TUDO
3. PRENDE A INFORMAÇÃO
4. AMA CRITICAR
5. ACHA QUE SEMPRE TEM RAZÃO
6. TORCE PELA FALHA DO OUTRO
7. GUARDA RANCOR

9



## Palestras e relação com a mídia

Por causa da criação da minha startup, fui procurado para várias entrevistas em grandes veículos de comunicação, assim como palestras para empresas e eventos corporativos, e **minha história repercutiu por todo o país**. Mais que um empreendedor, eu me tornei um inspirador para muitos brasileiros, que foram contando a outros brasileiros as minhas empreitadas.

Com isso, procurei contagiar a todos com o meu modo positivo de viver a vida e mostrar que empreender é comportamento e atitude, não só ser dono de um cnpj. Mas, claro, enfatizando que não falo em minhas palestras, entrevistas e textos como um professor ou um especialista com diplomas estrelados. Transmito a minha experiência prática, com os erros e acertos.

Meu objetivo também nunca foi me mostrar, ser aplaudido como menino prodígio, mas sim **inspirar** pessoas, independentemente da sua idade e do dinheiro que tenham para investir. Quero ser lembrado pelas minhas ações, ideias, construções, e não afagar meu ego.

Quem já assistiu a um vídeo meu ou palestra sabe que deixo claro que **não sou melhor do que ninguém**, sou apenas um garoto que sabe o que quer e que se prepara muito para isso.

Estudo com profundidade tudo o que me proponho a falar, para poder repassar ao público o máximo de conteúdo possível. A época de chamar atenção pela minha idade ou tamanho já ficou para trás. Atualmente, sou convidado por ter uma mensagem a passar, experiências para compartilhar lições que aprendi até aqui. Recebi este conselho um dia na minha vida e nunca me esqueci: “Nunca se proponha a falar daquilo que você não sabe ou não teve experiência prática.”

Não me lanço nas apresentações como um produto e nem fico aprofundando a questão comercial. Meu foco nas exposições públicas é ajudar, estimular, compartilhar conteúdo realmente relevante e que pode colaborar para transformar a vida das pessoas – esse é meu propósito, meu sonho.

Sim, eu sou pequeno. Mas... desde quando metros e centímetros são mais importantes que experiências e vontade de fazer acontecer? Seu tamanho, suas necessidades e oportunidades, seu gênero e raça, sua condição familiar não impedem nem você nem ninguém de fazer **nada**! Nunca dê ouvidos a quem ousar dizer que você não pode fazer. Pode, sim, bastando acreditar e agir.

Não posso falar como programador, pois não programei o list-it. Mas sempre me lembro que o Steve Jobs não era nenhum desenvolvedor. Ao longo de sua vida, ele não redigiu uma linha de código que estivesse presente nos produtos da Apple. Também não tinha formação em design, engenharia; aliás, não concluiu um curso superior. Entretanto, sem ele, a computação pessoal não seria essa que conhecemos hoje.

Na minha empresa, eu sou o fundador, mas também:

- 1. CEO** (Chief Executive Officer), que significa diretor executivo em português. É a pessoa com maior autoridade na hierarquia operacional de uma empresa, a responsável pelas estratégias e pela visão de futuro dela.
- 2. CFO** (Chief Financial Officer), ou seja, o diretor financeiro que, às vezes, acumula a função de tesoureiro, assumindo todo o controle financeiro.
- 3. COO** (Chief Operating Officer), cujo significado é diretor de operações ou executivo-chefe de operações, o braço direito do ceo.
- 4. CMO** (Chief Marketing Officer), dirigindo a área de marketing.
- 5. CCO** (Chief Communications Officer), quem lidera a comunicação corporativa e as relações com a imprensa, os clientes e a comunidade.
- 6. CPO** (Chief Product Officer), ou seja, diretor que comanda as atividades relacionadas aos produtos da organização, como concepção, projeto e produção.
- 7. Business Man**, o empresário, homem de negócios da empresa.

Como você vê, eu faço de tudo um pouco... Mas ainda tem gente que “desmerece” minha participação no list-it só porque eu não o programei. Alguns pensam ou falam: “aposto que esse menino não colocou nem um dedo na programação do list-it”. Mal sabem eles a quantidade de coisas que eu faço dentro do meu negócio.

Para algumas coisas na vida, você não se prepara – simplesmente porque não pode prevêê-las. Ainda mais que o que eu fiz, com a idade que eu fiz, ninguém ainda tinha feito! Então, tudo é um processo de aprendizado e de descobertas. Fazer coisas que outras pessoas já fizeram é fácil... Difícil é fazer o que ainda ninguém fez.

Tento descobrir novos caminhos e dar a cara a tapa em cada desafio, inclusive na frente da câmera de tv e palestrando. Dá frio na barriga. Sempre. Mas é muito prazeroso também.

## O que cada situação traz de bom

Virei notícia por causa das escolhas que fiz e por viver de uma forma diferente da que se espera de um garoto. E não é segredo pra ninguém que a mídia exerce um poder incrível sobre as pessoas, para o bem ou para o mal. Perdi as contas de quantas entrevistas dei até hoje. Mas, infelizmente, perdi a conta também de quantas vezes repórteres distorceram o que eu havia falado, ou colocaram palavras que nunca saíram da minha boca.

O principal é que tantas entrevistas e palestras, junto com as repercussões, me deixaram ainda mais forte e confiante. Se eu era capaz de despertar o interesse da mídia era porque estava no caminho certo. E poderia usar essa visibilidade gratuita para os meus negócios e para inspirar jovens a empreender.

Já que estamos falando em visibilidade, eu não poderia deixar de citar aqui algumas participações em programas que tiveram repercussão nacional em 2016.

**O Criança Esperança** (Rede Globo) perguntou aos jovens de todo o Brasil “Para você, como é um mundo melhor?” Mandei meu vídeo e fui selecionado. Lá no Projac, fiz um pitch de 1 minuto, contando brevemente minha história e tentando mostrar um pouco porque eu deveria ser escolhido para fazer parte do time dos mobilizadores (o atleta Flávio Canto e os atores Lázaro Ramos, Dira Paes, Leandra Leal). Cada um deles montou seu time e, durante algumas semanas, o “reality show da esperança”, como foi chamado, foi ao ar com o nome Click Esperança.

*[Assista ao Criança Esperança!](#)*

Infelizmente, não fui um dos escolhidos, mas aprendi muito com essa experiência. Apesar de ter ficado triste (porque eu queria ter agregado e contribuído com o projeto), conheci pessoas incríveis e me senti honrado por ter chegado até a fase presencial, sendo que centenas de outros adolescentes tentaram.

Sinceramente, é assim que eu acredito que a vida tem de ser. Mesmo que as coisas não saiam como planejamos, precisamos

absorver o que cada situação nos trouxe de bom. Sem contar que os nãoos que a gente recebe servem para nos deixar ainda mais fortes, além de tornar os momentos de vitória ainda mais valiosos.

Sou tão fã do Shark Tank que devorei a primeira temporada inteira do americano em menos de uma semana. Escrevi muitas páginas só de anotações que, com certeza, serão úteis no meu futuro como BusinessMan da minha empresa. Para quem é fã do programa, participar dele foi uma emoção inesquecível. Acho que dá para imaginar o tamanho da minha comemoração quando saiu a notícia de que eu havia sido selecionado.

Ter participado do **Shark Tank Brasil** foi incrível. Assim que eu soube que o programa viria ao Brasil, fiquei louco para participar. E quando foram saindo as notícias de quem seriam os tubarões, digo a vocês, eu “surtei”! Sou fã de todos eles e das suas criações maravilhosas.

Durante a apresentação da minha ideia para os “tubarões” dos negócios, fiquei verdadeiramente nervoso, pois estava naquele programa pelo qual sou apaixonado. Valeu muito a pena! Eu me diverti. Disse ao Shiba que ele “levaria para casa” um investimento em uma empresa promissora e um genro. Sentei na cadeira de tubarão com a Cris depois de contar meu sonho de ser um sinônimo de sucesso como eles são e talvez um dia me juntar a eles. Enfim, vivenciar o universo do Shark Tank Brasil foi fantástico!

No final das contas, testei meu poder de convencimento e recebi em troca uma proposta mais do que bem-vinda de mentoria. Como disse no capítulo anterior, a Cris se propôs a ser minha mentora. Aceitei na hora!

Outra grande experiência aconteceu no final de 2015: palestrar em um tedx. Provavelmente você já ouviu falar das conferências ted, que nasceram na Califórnia. Mas, se não ouviu, saiba que elas ficaram famosas por reunir talks (falas, na linguagem ted) sobre temas da atualidade de forma inovadora e impactante. Bill Gates, por exemplo, participou.



Com o lema “Ideas Worth Spreading” (ideias que merecem ser difundidas, em tradução livre), a proposta que atraiu desde empresários milionários até estrelas do rock expandiu para o mundo todo, dando origem aos tedx, com organizadores desse tipo de evento em suas comunidades locais. No meu caso, fui convidado pelo **tedxGoiânia**.

Meu pai é palestrante profissional, autor de vários livros, colunista de sites importantes e nunca foi chamado para participar de um tedx; enquanto eu com 14 (na época), fui! Hahahah

Cara, eu sou muito grato por, mesmo sendo muito novo, já ter passado por experiências incríveis, ainda mais em programas e eventos que sempre acompanhei. Foi a materialização de um sonho. É realmente uma honra ter a oportunidade de participar de iniciativas assim.

O mesmo aconteceu com tedx. Assisti a muitos vídeos de falas no Brasil e no resto do mundo e sempre tirei muitos insights. Fico muito feliz em poder falar eu sou um #tedxSpeaker. Quer saber como eu me saí nos programas e eventos? É só clicar nos links presente neste livro e assistir.

[Assista ao Tedx!](#)

Outra experiência incrível, e que eu não poderia deixar de relatar aqui, foi na LiveClass do MeuSucesso.com. Eu sempre assisto ao canal do MeuSucesso.com, e ser convidado para ir fazer uma palestra lá foi uma baita responsabilidade.

O canal reúne os maiores nomes do empreendedorismo do Brasil e do mundo. Fora que o fundador dessa escola de insights é o

grande Flávio Augusto (Geração de Valor, Wise Up, Orlando City), um mestre quando o assunto é empreendedorismo. Um menino pobre da periferia do Rio de Janeiro que se tornou um dos líderes brasileiros mais admirados por jovens e adultos. E sou um desses admiradores.

Mais um que sonhou ficar rico com suas ideias e conseguiu. Detalhe: aos 23 anos, ele não tinha curso superior e contava apenas com o dinheiro do cheque especial para começar suas empreitadas. É ou não é um exemplo a nos inspirar?

Não querendo me comparar, mas tenho certeza que o Flávio Augusto também recebeu vários nãoos em sua jornada e hoje tem sucesso. Então, só posso ser extremamente grato aos nãoos que recebi na vida. Vivemos correndo para longe do fracasso. No entanto, ele é parte do caminho. E, quanto mais rápido errarmos, mais rápido vamos corrigir o percurso, nos aproximando um pouco mais do objetivo.

Por isso, incentivo em minhas palestras que as negativas não são o final da linha. É muito mais inteligente encará-las como a mola que o espera no fundo do poço para impulsioná-lo a dar saltos ainda maiores e mais certos, talvez mais longe do que se tivesse recebido um sim.

Tenho total consciência de que ainda tenho muito a aprender e melhorar. Como pessoa e como empreendedor. Que legal vai ser, no futuro, olhar para trás e ver o quanto eu evoluí, graças às pessoas que me disseram sim e também às que me disseram:

— Agora, eu estou fora do negócio; mas quero que volte no futuro.

O list-it segue mais forte do que nunca! Com os feedbacks, os erros e acertos, as mentorias e as parcerias eu fui adquirindo não apenas mais confiança e maturidade, mas técnicas para me ajudar a absorver as novidades e enfrentar os desafios. Por exemplo, sempre fiz bootstrapping (sem depender de recursos externos) desde o comecinho da minha startup, quando era só uma ideia, e vou continuar fazendo.

Acredito que eu tenha a coleção mais útil que alguém da minha idade poderia ter: de cartões de visita. Guardo todos que recebo em eventos e palestras. Isso porque já aprendi que as coisas mudam, e é essencial ter a quem recorrer em diferentes momentos. Contatos e parceiros estratégicos fazem as coisas acontecerem. Guardo também os crachás dos eventos dos quais já participei (mas aí é um pequeno ritual mesmo).

## Guiado pelo espírito empreendedor

Eu faço duas palestras por mês, uma gratuita em escolas públicas (no lugar em que o impacto do que eu falar vai ser maior) e uma paga. Não é fácil convencer minha mãe a me deixar participar de um evento. Por isso, costumo estar sempre nos melhores.

Sim, é minha mãe quem controla minha agenda de palestras para não atrapalhar as aulas e é minha maior incentivadora. Está sempre do meu lado em todas as minhas empreitadas. Incluindo montar um programa de visitação a várias escolas públicas das capitais, mostrando aos jovens que eles são capazes de criar suas próprias oportunidades. Isso ainda não é uma realidade, mas minha mãe topou me ajudar a pensar em como viabilizarmos esse projeto.

No lançamento deste livro, minha parceira estará ao meu lado, e me apoiará numa ampla estratégia de divulgação. Ela é meu braço direito nesse trabalho de disseminação do espírito empreendedor, me ajudando até a contabilizar depois os lugares por onde eu passo e quais valem a pena botar na agenda.

Uma das coisas boas de participar de eventos por todo o país é que esse contato com as pessoas nos reserva surpresas. Certa vez, várias meninas da minha idade pediram ao meu pai para ficarem sozinhas comigo no camarim. Fiquei curiosíssimo com o pedido, óbvio. E que pena que ele não deixou, alegando que eu precisava me concentrar somente na palestra. Mas depois que fiz a minha apresentação, foi outra história...

Em outra palestra, eu contava a história do pitch que havia feito de cueca – aquele para meus pais, na sala de casa, o primeiro de muitos que realizei sobre o list-it –, um ritual que mantenho toda vez que tenho uma ideia e quero apresentar à família. Na saída, uma menina pediu para o meu pai filmar e mandar para ela, argumentando estar curiosíssima para ver “o conteúdo... do pitch!”.

**Sei...**

E não é que ele fingiu filmar mesmo na primeira oportunidade, mas só para brincar comigo... Bem, assim espero que tenha sido.

Pensando agora, eu podia ter filmado várias coisas que fiz no passado, como nas vezes em que fiz apresentações caseiras da banda que montei, comigo e com meu irmão, eu na bateria e ele nos vocais e no violão. A gente cobrava ingressos dos nossos avós e outros familiares para ver o show. Eu fazia um **estrago aos ouvidos alheios** com a minha minibateria preta! Numa palestra, essas imagens mostrariam o meu espírito empreendedor sendo colocado em prática, com aquelas baquetas.

O fato é que a exposição na mídia e as palestras têm ajudado a levar minha mensagem para quem quer e/ou precisa recebê-la. Agradeço diariamente por todas as oportunidades que surgem, especialmente a de falar para auditórios lotados dentro e fora do Brasil. Já apareci em jornais e revistas em que a grande maioria dos profissionais nunca apareceu, por causa do meu esforço e suor para fazer alguma coisa.

Não digo isso de forma prepotente ou envaidecida. Foi meritocracia, ela existe! Em todas essas oportunidades, eu pude falar da importância de empreender, de arriscar e de buscar realizar **sonhos** .

Qual o seu maior sonho e o que tem feito para torná-lo real?

Um exemplo de que eu tive de ser muito assertivo e criar uma bagagem nova de conhecimento para atender a uma demanda: fui convidado para palestrar na Colômbia, em Bogotá, e tive que **aprender espanhol** em pouco tempo para honrar o convite.

**Dedicação máxima** a esse objetivo, que foi possível por causa da minha vontade de superar barreiras, da coragem de me arriscar numa nova língua e também pela capacidade de administrar o tempo conforme as necessidades.

Nesse momento, o que eu mais queria era me comunicar com os colombianos da melhor forma possível. Consegui aprender o bastante para subir ao palco e falar 20 minutos em espanhol. Foi incrível. O pessoal gostou bastante, e ficou admirado com a minha força de vontade para aprender uma língua com a qual não era familiarizado e ainda fazer “una increíble conferencia” nas palavras de Ouali Benmeziane, Fundador e ceo do WebCongress.

Já fiz palestras para mais de 50 mil pessoas das mais diferentes cidades, estados e até países. Como eu disse, gosto de ressaltar que não me considero um professor de empreendedorismo. Sou um influenciador. Dou o meu depoimento para que as pessoas tirem suas próprias lições. E busco abordar temas que instigam a plateia, baseados nos conceitos que reúno neste livro.

Falo do empreendedorismo como estilo de vida, da importância da inovação no dia a dia, do peso das escolhas e da omissão, das consequências de atitudes corajosas e do quanto não podemos ceder ao medo. Também falo de tecnologia, de oportunidades que podemos criar, do papel da família, da sobrevivência em tempos de desemprego e da necessidade de uma educação mais adequada aos dias de hoje. Há tantos temas legais a discutir!

*Assista ao Criança Esperança!*

*Assista ao tedx!*

**“Caiu? levante-se, limpe a poeira e continue!  
Erre, aprenda, siga em frente e não cometa o  
mesmo erro novamente. Cometa novos.  
Depois que eu aprendi isso, vi quanto todos  
os meus erros me trouxeram grandes  
experiências e novas reflexões.”**

10



## Elogios, críticas e frustrações

Quem não se sente chateado, por vezes, decepcionado com o que escuta? É normal sentir o “soco no estômago” de vez em quando. Você só não pode se deixar abater. No começo, foi difícil, dava vontade de responder a todos aqueles que me criticavam na internet. Mas, aos poucos, fui entendendo que esses julgamentos baseavam-se apenas em desinformação a meu respeito.

Fora que a grande maioria das mensagens desagradáveis eram feitas pelos haters, aqueles cuja diversão preferida é falar mal mesmo. Então, digamos que eu “desencanei” e passei a dar valor apenas às críticas construtivas.

Tem gente que prefere usar seu tempo para criticar os outros, em vez de procurar melhorias para a própria vida. Infelizmente, algumas pessoas parecem sentir prazer em fazer e disseminar a maldade. Em contrapartida, felizmente existem também aquelas que, como eu, acreditam no poder das boas ações e das ideias para transformar o mundo.

As críticas são necessárias para nos tirar da zona de conforto. Caso contrário, vivemos numa bolha, achando que tudo está ótimo e que não precisamos aprender ou buscar novas possibilidades para acompanhar o dinamismo do mundo. Até “cairmos na real” quando algo não vai bem, quando a concorrência nos surpreende, quando os consumidores desaparecem.

Às vezes, o empreendedor está agindo tão no piloto automático que não para pra pensar se está no caminho certo e em como ir mais rápido ou com mais eficiência. É aí que as críticas podem dar uma luz. As construtivas, claro.

As pessoas que querem o seu bem vão escolher as palavras e o momento certo para dar o recado – não com o intuito de alfinetar, e

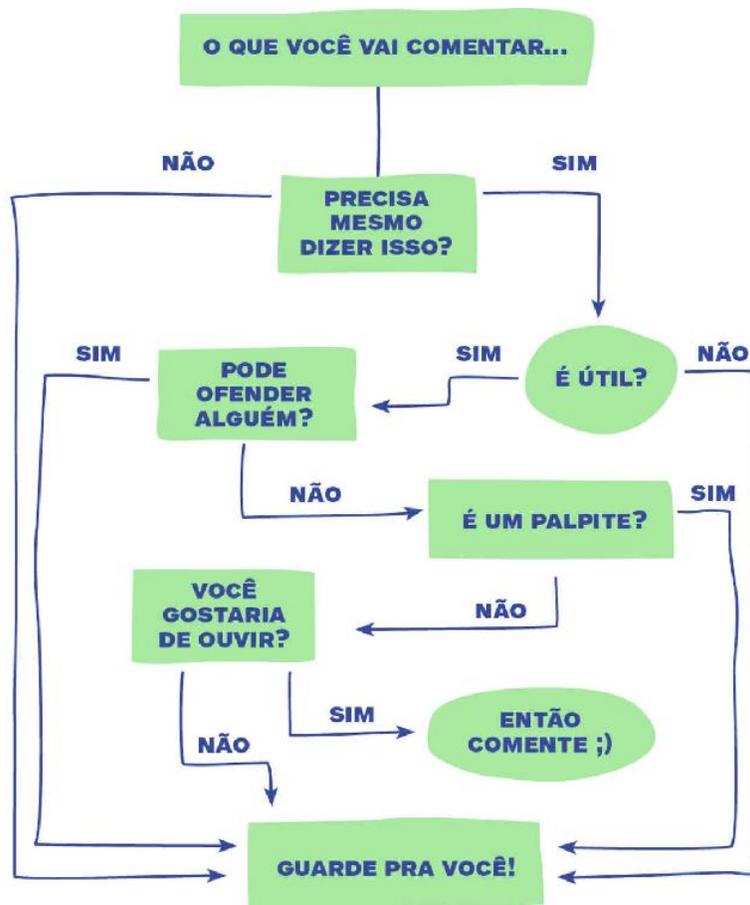
sim de mostrar que você pode fazer melhor do que está fazendo atualmente. Essas críticas sempre serão muito bem-vindas.

Elogios também fazem um bem danado. Não é só por causa do ego. Quando alguém manda uma mensagem positiva, agradece o seu incentivo, diz que você mandou muito bem numa entrevista, mostra que todo seu esforço está dando frutos. E que você, mesmo sem saber, tem mudado e influenciado a mudança de várias vidas.

Em meio a tantas redes sociais e canais de comunicação, ficou fácil falar diretamente com quem a gente admira ou gostaria de trocar uma ideia. Eu mesmo respondo a todos os comentários (pelo menos eu tento) e faço meus posts, porque acredito que isso me aproxima das pessoas que me acompanham. E vão sair do meu jeito! Do jeito que eu gosto e acredito que funciona. Fora que divido minhas conquistas e sonhos em tempo real!

**Olha que raciocínio simples e útil para decidir quando dar sua opinião e quando se calar:**

---



É preciso estar sempre aberto ao diálogo e acreditar que duas cabeças sempre vão pensar melhor que uma. Por isso, não me incomodo mais com as pessoas que buscam apontar falhas ou até mesmo as criam. Coloquei na cabeça que estou fazendo a minha parte e da melhor forma possível. E talvez essa tenha sido a maior frustração no início.

Antes, eu pensava: “poxa, me dedico tanto e estão falando isso de mim?”.

Agora... “Tenho feito o melhor que posso para tocar as pessoas de forma positiva e sincera. Como elas vão querer absorver o que falo (ou faço) é um direito delas. Tenho cumprido o meu propósito com muita dedicação e carinho”.

Sabe aquele dia que você acorda triste, desanimado, com vontade de sumir e ficar deitado na cama sem fazer nada? **eu não!**

## Exercício de coragem

O maior de todos os projetos da sua vida é **ter coragem de tomar decisões**. Nunca recebi mesada, e sim uma educação empreendedora, e me virei para ganhar minha grana. Meus pais sempre me falaram que havia várias possibilidades para uma pessoa ganhar a vida. E foi aí que eu tive que ter coragem para tomar a decisão que definitivamente mudaria toda a minha vida!

Ou eu optava por seguir o fluxo natural de quem busca a estabilidade, escolhido por 85% das pessoas que estudam para conseguir o emprego mais “seguro” possível, sendo que essa “segurança” é cada vez menor. Ou decidia empreender, como somente 15% fazem. Mas as coisas estão mudando.

Esses números são de uma pesquisa realizada pela Global Entrepreneurship Monitor (gem), que revelou também que, de cada dez brasileiros adultos, quatro já possuem ou estão envolvidos com a criação de uma empresa. Importante destacar que a taxa de empreendedorismo é a maior dos últimos 14 anos, sendo principalmente por oportunidade, enquanto antes era por necessidade.

Quem segue a ordem natural merece todo o respeito do mundo, mas eu quero mais do que isso, quero empreender. Levanto todo dia pensando em estudar não para ter um emprego fixo, e sim para aprender algo que eu aplique agora. Quero ganhar dinheiro com o que eu gosto de fazer, administrando variáveis, família, amigos, sonhos, fracassos. Ter uma agenda flexível. Inovar. Explorar percepção e foco.

Mais do que empreender, almejo mostrar resultados! Pois aprendi que a única coisa que pode fazer as pessoas mudarem o que pensam a seu respeito é o resultado que você atinge! Mesmo sabendo que é arriscado, incerto, pode trazer frustrações, é bem mais estimulante. E minha vida não ficará limitada ao que decidirem para mim.

## Protagonista do próprio destino

Ora, justamente uma minoria decide empreender e tem coragem de se arriscar, de ir atrás dos seus sonhos e objetivos, de tapar os ouvidos e seguir suas intuições e crenças. Então, é compreensível que atitudes como a minha gerem desconforto e críticas de uma torcida do contra.

As pessoas estão pouco acostumadas a parar para pensar. E aceitam tudo aquilo que é proposto a elas. Seguem o fluxo sem questionar. Acatam pacotes de ideias prontas.

O homem é o único ser racional do planeta. Temos poderes criativos infinitos, não precisamos ser reduzidos a cumpridores de trabalhos chatos e repetitivos.

Olha que curioso! Quando vou palestrar em escolas públicas, gosto de começar perguntando aos garotos, como eu, o que eles querem ser na sua vida. A maioria sonha em ser jogador de futebol. Ao final da minha fala, eu repito essa mesma pergunta do início:

— E agora, meu jovem, o que você quer ser?

Muitos já querem ser **donos** do time de futebol. Ou treinadores ou ainda agentes de jogadores. Se a pergunta vai para as meninas, boa parte deseja trabalhar com beleza e moda, sendo que depois também passa a querer empreender nessas áreas. Isso é muito bonito.

**“Depois de conhecer o mar, ninguém quer mais saber do aquário, concorda?”**

Ir atrás dos meus sonhos, antigos e novos, me move a fazer sempre um pouco mais todos os dias. E ainda tem gente que acredita que correr atrás dos seus sonhos é perda de tempo?

Eu quero crescer em um país melhor, ser a mudança que eu desejo para as pessoas. Rejeito a ideia de viver num universo limitado e limitante.

Uma historinha bem clichê que combina perfeitamente com essa questão é a da Alice no País das Maravilhas. A menina corria atrás do coelho branco, quando, de repente, caiu em um país desconhecido. Encontrou um gato a quem pediu ajuda:

— Para onde vai esta estrada?

— Para onde você quer ir? – Respondeu o gato.

— Eu não sei, estou perdida. – Confessou Alice.

— Para quem não sabe aonde ir, qualquer caminho serve.

Nesse trecho da história, existem três personagens e eu não desejaria ser nenhum deles: a menina (perdida e desorientada), o coelho (que anda de um lado para o outro com um relógio nas mãos, mas chega sempre atrasado) e um gato (que não sai do lugar e exibe um sorriso falso).

Para saber onde queremos chegar, precisamos fugir dos ladrões de felicidade, como a preguiça, a raiva e o orgulho. Acreditar no que muitos não acreditam, para alcançar o que muitos não alcançaram. Que tal?

Família, vontade, raciocínio, coragem, objetividade, sonhos. Esses são seis segredos da minha felicidade. E eu espero, de verdade, que se apliquem a você também, para que consiga alcançar a sua felicidade. Compartilho, aqui, um breve resumo do que abordei nos 7 minutos da minha apresentação no tedx sobre esses segredos:

**Família:** Sem uma boa base, talvez você não consiga chegar onde quer estar no futuro.

**Vontade:** Ninguém pode ter por você a vontade de fazer a sua parte. A inspiração vem dos outros, já a motivação vem de dentro de você.

**Raciocínio:** Vivemos as maiores taxas de desemprego dos últimos cinco anos, e você ainda está procurando um emprego fixo?

Mercado, pais, professores, tv e sistema no geral querem que as pessoas acreditem que devem ficar sentadas fazendo trabalhos mecânicos o dia todo. Só que essa não é a única opção.

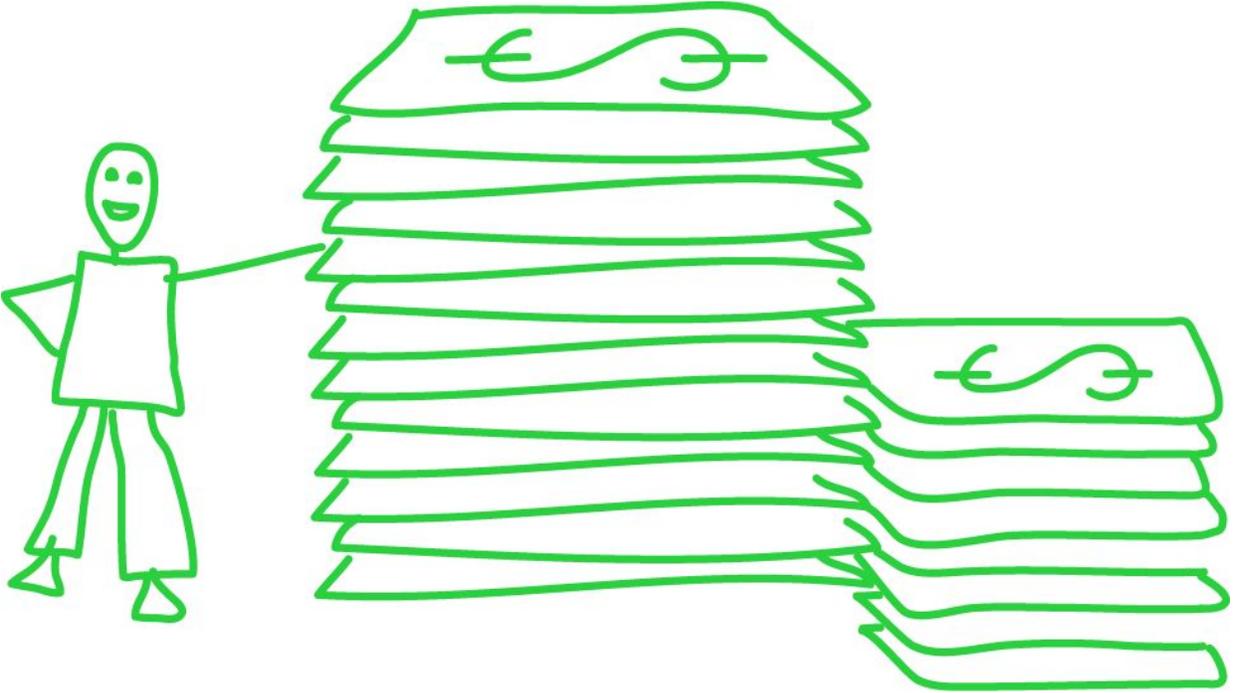
**Coragem:** Resultado é a única coisa que muda o que os outros pensam sobre você. Sempre precisei lutar para comprar as minhas coisas, tive uma educação baseada na meritocracia e na atitude empreendedora.

**Sonhos:** Quem sonha é teimoso demais para deixar o seu futuro nas mãos do destino.

**Objetividade:** Para não perder tempo, energia e dinheiro (seu e de quem abraçou sua ideia).

**“Nunca se esqueça de olhar para as cinco direções: para a frente, para saber aonde vai. Para trás, para saber por onde não ir. Para os dois lados, para saber quem vai junto e quem precisa de você. Para cima, enxergando o céu e sabendo que lá há alguém que, mesmo que você não veja, nunca abandona você.”**

11



## Meu dinheiro, minha responsabilidade

Mesmo antes de ter uma noção do que representa o dinheiro em nossa vida, e de saber que poderia pedir uma mesada, eu já achava formas de ganhar dinheiro. Uma das minhas primeiras iniciativas: comprar na cantina bala por 10 centavos e vender aos colegas por 20, alegando que comprando comigo eles não enfrentariam fila. Agregar esse valor valia os 10 centavos a mais.

Mas o primeiro dinheiro relativamente alto que consegui para a época em questão foi comercializando chicletes no colégio (25 centavos cada um). Mas, sendo bem sincero, era meio consumista e um pouco desorganizado com as finanças. Só agora, que administro uma startup, estou aprendendo a controlar melhor meus gastos, pois **preciso** empregar meu dinheiro naquilo que realmente importa.

Registro em um caderno desde o caixa dos meus negócios até anotações de reuniões e, principalmente, ideias, ideias, ideias. De lá, passo tudo para o Excel. Para o que tem a ver com a vida pessoal, o Organize é um aplicativo que me ajuda muito a organizar o dinheiro extra, aquele livre para gastar com que eu quiser.

### “Deixe-me perguntar uma coisa: você tem olhos que olham ou olhos que veem?”

Como eu disse, **não recebo mesada**, nem nada fixo. Aliás, nunca recebi! Meus pais fornecem o básico que dão aos meus irmãos também – por exemplo, para lanche no colégio, que eu prefiro guardar para gastar nos finais de semana. (Espero que eles passem direto por essa parte). Mas sempre que peço algum dinheiro para

um cinema, ou para acionar o delivery de alguma comida, eles até dão quando estão de bom humor.

**Depender financeiramente de alguém para comprar alguma coisa ou realizar um desejo é horrível.** Tenho meu próprio dinheiro e gasto da maneira que eu quero e preciso. Tudo o que eu ganho em meus negócios (com palestras, list-it ou outras coisas), vai direto para minha conta bancária. E só utilizo para investimentos profissionais, como equipamentos, cursos, viagens, treinamentos, livros.

## Imersão em nova língua e cultura

Um dos investimentos que fiz em mim foi uma imersão nos Estados Unidos com meus melhores amigos. Eu queria comemorar meus 15 anos lá e via que era um desejo de muitos outros jovens. Só que seus pais não queriam bancar uma viagem só de brincadeiras em parques e tal, por ser um ano difícil (por conta da crise de 2016).

Era um programa de 30 dias, combinando aulas de inglês no período da manhã com visitas aos parques de Orlando à tarde e à noite, assim como atividades culturais em Nova York e um cruzeiro no Caribe.

Foquei a apresentação aos pais no aprendizado da língua e nas experiências que seus filhos ganhariam, como falar em público, socializar melhor, conhecer outra culturas, fazer novas amizades. Eles gostaram e compraram a ideia. Daí, foi só afinar valores com uma operadora de viagens parceira, incluindo a minha comissão e “voilà”. Éramos cerca de 140 estudantes, com muitos que eu influenciei. A maioria de Maceió. Participar de um programa de imersão é realmente incrível e inspirador!

**“Questione padrões. A vitória só chega para quem está bem atento”**

## Ferramentas de comunicação ágil

Em equipamentos, eu invisto pesado. Nos melhores e mais novos lançamentos de ponta quando se trata de tecnologia. E nem poderia ser diferente. Sou um amante de Apple, isso é um fato. Tenho Apple Watch, iPad, iPhone, Mac... Só não tenho a iCueca porque ainda não lançaram. Hahaha.

Ter o patrocínio da Apple me fornecendo seus aparelhos seria maravilhoso! #FicaADica. Acredito que poderia contribuir com formas de aumentar suas vendas e seu valor de mercado porque, além de empreendedor, sou consumidor assíduo. Então, poderia dar um feedback **verdadeiro** com essa visão. E convenhamos: eu ia economizar uma grana, que serviria para outras coisas.

O iPhone é um dos meus instrumentos de trabalho. Com ele, acesso facilmente as redes sociais – sou ativo principalmente no Instagram (**@davibraga**). Tenho admiradores do meu trabalho espalhados em todo o Brasil e, para me comunicar melhor com essa audiência, comecei a fazer posts diários. É uma excelente ferramenta para “disseminar” o empreendedorismo para o público mais jovem, que engloba os principais usuários do Instagram.

Se já atingi relativo sucesso como jovem empreendedor, tenho mais é que dividir ao máximo as lições que tive. Assim posso ajudar pessoas de todas as idades a alcançarem seus objetivos. O intuito é que também consigam chegar ao “topo da montanha” e atinjam o seu próprio ideal de sucesso e felicidade o quanto antes, em vez de só “quando crescerem”.



É por isso que invisto em divulgação do meu trabalho. Mostro a outros adolescentes e jovens ser possível (e recomendável) correr atrás e construir seus próprios caminhos desde já. E saber que isso tem motivado vários deles a conquistarem seus sonhos é o meu combustível, é o que me faz querer ser melhor. Faz parte do meu sonho contagiar cada vez mais pessoas positivamente, mostrando que empreender pode mudar o mundo.

Também considero um excelente investimento participar de vários **Startups Weekends**. Já ganhei e já perdi nas competições... De verdade, o importante é estar lá, vivendo aquela pressão, em meio a um turbilhão de ideias virando projetos. Novos contatos, experiências, amizades, potenciais parceiros para um futuro próximo. Indico a todos os empreendedores participarem de alguma edição. Deverão “pegar gosto”.

## Resultado mensal e novas metas

Meus pais sabem de tudo isso que movimenta minha rotina profissional: quanto ganho, minhas metas, os equipamentos de que preciso, os preparativos para este livro e me ajudam a gerenciar os investimentos. Acompanham realmente de perto tudo o que acontece.

Quem controla minha presença nos congressos e outros eventos é minha mãe, que é bem rígida nas escolhas, para não atrapalhar meus estudos. Ela negocia, manda as propostas e fecha apenas duas palestras por mês, naqueles locais com as melhores causas. Uma delas é gratuita. Isso me deixa mais próximo do meu objetivo de inspirar pessoas.

No final de cada mês, a gente avalia o resultado e estipula novas metas. E o que me deixa mais satisfeito é saber que ganho meu dinheiro com o que gosto de fazer. Empreender é também diversão pra mim. Com tantos altos e baixos, a vida de um empreendedor se torna mais emocionante do que muitas profissões.

Empreender na adolescência é a melhor época, pois não temos preocupações com família para sustentar ou contas domésticas a pagar. É por isso, inclusive, que luto para levar o empreendedorismo a um público cada vez mais novo.

Mas, no futuro, quero ser o cara mais feliz do mundo continuando a ganhar dinheiro com o que gosto de fazer (só precisarei ganhar **mais**, pois as responsabilidades crescerão!). E também rodar o mundo pra mostrar que viver de empreendedorismo também é uma possibilidade.

Por fim, ressalto a importância de os pais informarem seus filhos sobre o que está acontecendo ao seu redor. Conversar sobre trabalho, dinheiro e felicidade de forma realista, sem esconder os perrengues que a família passa.

Educação doméstica e empreendedora, incluindo educação financeira, faz com que as crianças e os adolescentes percebam

que querer ganhar dinheiro não é pecado, e isso vai ser muito útil na vida deles.

12



## O futuro que estou escrevendo

Os jovens precisam, sim, pensar em como será o seu futuro. E quanto antes, melhor! Muita gente deixa pra se preocupar com essas questões depois que já perdeu bastante tempo e oportunidades lá atrás. Não quero me arrepender das coisas que deixei de fazer, seja pelo motivo que for.

Quando estivermos velhos, será ótimo olhar para o que fizemos da vida com a certeza de termos aproveitado dias, meses e anos de forma intensa, obstinada. Queremos ser lembrados por deixar algo positivo, e não por fracassos, decepções ou frustrações, como infelizmente acontece com a maioria.

Para isso, precisamos aprender a olhar a realidade por outras perspectivas, nos conhecermos e sabermos exatamente do que gostamos de fazer. Eu sei. E você, sabe? Para uma projeção mais confiável do futuro, sugiro realizar sem medo ou preguiça várias reflexões e, claro, muitas perguntas.

Nesse sentido, conhecer o empreendedorismo a fundo, com tudo que ele oferece, e ter atitude empreendedora são essenciais para quem quer ser protagonista do próprio destino e desenhar o futuro com as cores e formas que **você** escolheu, e não as que o sistema deixou no seu colo.

A coisa que **mais** me deixa feliz é quando eu saio de uma palestra e recebo um feedback de uma pessoa dizendo que mudou seu mindset, sua forma de pensar, em relação a algum aspecto da sua vida. Ou quando recebo relatos como este, que você vai ler a seguir. Palavras como a deste empreendedor de 14 anos me fazem seguir em frente, independentemente de qualquer adversidade.

**“Desde pequeno, vi meu pai tentando realizar esses sonhos. Vi nossa empresa surgindo e, infelizmente, caindo sobre nossos pés.**

Frustrado, eu estava sem coragem de batalhar pelo meu sucesso. Até que, em 2014, li um artigo sobre um menino de 13 anos que superou tantas dificuldades e fez acontecer: Davi Braga. Fiquei motivado, pois, se um adolescente como eu realizou várias coisas, eu também poderia. Conhecer o Davi e o empreendedorismo mudou a minha vida! Hoje, estou correndo atrás do que quero pra mim, e sei que conseguirei. Vou em frente, não só com a certeza de ser capaz de mudar a minha realidade e o mundo, mas com a esperança, a coragem e o trabalho necessários para realizar tais missões.”

Gustavo Medeiros, 14 anos.

Eu fico impressionado com a quantidade de pessoas que estão só esperando alguém dizer: “você pode! você consegue! vá! agora! está esperando o quê?”.

E é de emocionar o potencial de transformação de vida que o empreendedorismo tem, porque oferece um presente raro: autonomia financeira. Para consumir o que você bem entender e organizar seus dias da forma que desejar.

Se todos os adolescentes soubessem como é bom não precisar ficar pedindo dinheiro aos pais, não iam se prender à mesada e nem engolir em seco com os pedidos não atendidos.

## Um adolescente nos usa

Junto com meus pais, planejei para 2017 iniciar um programa de intercâmbio nos Estados Unidos, para conviver de perto com outra cultura e absorver ainda mais conhecimento. Tomamos essa decisão por acreditar que a experiência agregará muito em minha vida.

E claro, minha vontade era ir para São Francisco ou para Palo Alto. Qual garoto ligado em tecnologia não sente vontade de ir para a Califórnia, celeiro da inovação com seu Vale do Silício? Comecei a querer **respirar aquele ar de negócios disruptivos**, vendas digitais, startups e empreendedorismo (coisas que eu amo, como você já sabe).

Um ano de total imersão, a princípio, para voltar no meio de 2018 com novas percepções e ainda mais preparado para dar um salto na minha jornada como empreendedor.

Já minha mãe desejava que eu fosse para outro lugar, para a Virgínia, porque vários familiares e conhecidos da família já fizeram esse programa lá. Mas tenho planos audaciosos para o meu futuro no Vale. Quem sabe, depois que eu me formar, eu vá fazer faculdade de bussines lá?

## Stanford Graduate School of Business

Ter experiências no berço da inovação – onde nasceram empresas como Facebook, Google, Microsoft – será espetacular para minha carreira. E vai que emplaco uma das minhas ideias lá, já pensou?

No mínimo, terei boas histórias e experiências para um segundo livro. Logo depois de me formar. Porque eu falo do que vivo, simples assim.

**“De uma coisa eu tenho certeza: o meu futuro eu estou construindo agora. E o seu futuro, como vai ser?”**

## Falar, viver, ser importante para alguém

Sei que ainda sou novo e que ainda tenho muito que aprender e experimentar. Mesmo assim, me considero um privilegiado por já conseguir compreender que a vida não nos dá nenhuma garantia. Ela nos convida a vivê-la da melhor forma possível.

Sou grato pela minha família, meus amigos, pelas pessoas que embarcaram comigo nesta jornada de aprendizado e conquistas. Tenho um mundo, com infinitas possibilidades a explorar.

**“Se você mesmo não acreditar naquilo que é capaz de fazer, quem mais vai acreditar?”**

13



## Conclusão: o que querer da vida

De uma coisa eu sei: quero ser protagonista do meu próprio destino. Isso inclui não ter horário fixo e nem ser pressionado a cumprir ordens sem propósito, entre outras coisas. Quero ser feliz, acordar contente por saber o que me aguarda em um dia de trabalho, e não frustrado por estar fazendo o “sacrifício” de trabalhar.

O list-it, por enquanto, é meu principal negócio, o mais relevante que desenvolvi até agora. Mas tenho total consciência de que não será o único nem o mais importante. Digo isso porque, com a maturidade, novas experiências e muito estudo, a gente inevitavelmente vai querendo realizar coisas diferentes da média, arriscar e criar mais.

Tudo indica que tocarei vários negócios, mas isso vai depender do sucesso daquele que estou gerindo agora, porque tudo é aprendizado para subir de patamar. Não tenho muitos medos como empreendedor. Talvez só tema perder o apoio daqueles que me apoiam.

Colocar o list-it para rodar em todo o Brasil com eficiência máxima é uma meta importante, para depois eu poder focar em outros projetos. Um deles é palestrar para escolas públicas em todas as capitais do país, fazendo o lançamento deste livro.

Também quero concluir o ensino médio nos Estados Unidos para trazer experiências e expectativas de um novo cenário empreendedor. Sem contar que tenho vontade de aprender bem novos idiomas.

O objetivo deste livro está em linha com o meu propósito de vida, que é influenciar, compartilhar e inspirar. Além de comprovar, claro, que receber uma educação empreendedora funciona (e muito!).

Melhor ainda é poder incentivar os jovens a reivindicar dos seus pais e educadores essa postura tão útil para o seu presente e futuro.

É crescente o número de jovens acomodados, revoltados ou **da turma do “nem-nem”** (nem estudam e nem trabalham). Em vários casos, existe uma parcela de culpa dos pais, que querem impor determinadas atividades, carreiras ou atitudes, mas se esquecem de saber o que os filhos realmente querem e com o que se importam, já que a vida é **deles**, e quem vai trilhar as escolhas são **eles**. Terão sucesso?

Para esses jovens enxergarem uma oportunidade, um horizonte, precisam poder contar, acima de tudo, com os pais mesmo. Uma educação empreendedora será útil para qualquer atividade profissional futura, não necessariamente em negócios próprios. Como o sistema escolar brasileiro, de modo geral, ainda não mostra outros caminhos além daqueles tradicionais, vira **dever de casa**.

Então, sentem, conversem, pesquisem juntos sobre esse assunto. Há tantos livros, sites, treinamentos, cursos, eventos. Diálogo com respeito e escuta ativa nunca são demais.

Desde o 4º ano do ensino fundamental até o início do ensino médio, **nunca** ouvi dentro da sala de aula que criar uma empresa também é uma possibilidade. Ou que é preciso **encher-se de coragem** para errar e acertar, tentar de novo, enfrentar uma série de desafios que não estão nos livros.

No dia em que o meu colégio e o seu (ou o do seu filho) trouxerem um pouco da realidade dos negócios para os conteúdos, talvez mais alunos caminhem mais à frente e saiam da zona de conforto de gastar a mesada do papai e da mamãe.

Se você chegou até aqui ficando, ao menos, com uma pulga atrás da orelha sobre o que esperam que você faça e uma vontade de pivotar de vida, seguir um novo rumo, meu objetivo foi atingido! Eu realmente espero, de coração, que você tenha gostado das experiências que compartilhei neste livro. Eu dei o meu máximo, e tive de abrir mão de muita coisa para poder escrevê-lo.

Em troca, desejo que você enxergue o significado da palavra **trabalho** de uma nova maneira. Assim, poderemos, juntos, mudar o

mundo empreendendo. E se você acha que isso é possível, está certo!

Espero ter cumprido meu objetivo de apresentar novas perspectivas, possibilidades. Se eu tiver plantado na sua mente uma semente da curiosidade e outra de incentivo para fazer diferente, já me dou por satisfeito. Só para lembrar, a inspiração vem dos outros, mas a vontade de fazer... Ah, essa precisa sair de dentro de você. Empreender é atitude.

Agora que nós nos conhecemos bem melhor, posso pedir algumas coisas? Lembra que lá no começo do livro eu sugeri que fizesse anotações, rabiscasse...? Esse é o momento de rever cada uma das intervenções que você fez e acrescentar um pouco mais daquilo que achou mais interessante e útil lendo este livro. Eu vou adorar receber isso! Manda pra mim?

Ter o seu feedback será incrível; e a minha felicidade será ainda maior por ver que você conseguiu tirar inspirações das minhas experiências. Vai lá nas minhas redes e me conta o que mais curtiu neste livro, quais ideias suas batem com as minhas, o seu ponto de vista sobre empreender desde cedo...

Vai ser um prazer ler (e responder) às suas mensagens e também aprender algo com você! Vamos conversar e crescer. **Topa?** Depois de concluir as páginas finais, dê este livro a um amigo, à sua professora, à sua/seu namorada(o) ao seu pai, sua mãe ou filho(a), a quem desejar! Assim, conseguimos contagiar mais pessoas a ter uma atitude proativa, e você se engaja no meu sonho de mudar o mundo empreendendo.

Além do mais, estamos na era do conhecimento, do compartilhamento e da colaboração. Então, não deixe este livro parado, descansando e acumulando poeira em uma estante. Vamos juntos formar uma legião de jovens disposta a pensar fora da caixa?

Meu pedido final: quando você atingir sucesso, entre para o time daqueles que não querem ficar só no topo. **Ajude** outros empreendedores que estarão no começo de sua carreira! E faça este mesmo pedido a eles, assim, criamos uma corrente do bem!

/davipbraga

@davibraga

/bragapdavi

**“Se eu com 13 anos pude empreender, você também pode!”**

Se você for igual a mim, aposto que pegou este livro pela primeira vez e veio logo para a última página. Queria saber o final, não é? Hahaha. Eu sei, porque faço isso. E observo nas livrarias que muitos têm o mesmo hábito.

Este livro não foi parar em suas mãos por acaso. Ele pode mudar a forma como você enxerga sua vida. Curiosidade é uma importante característica dos empreendedores. Dê um voto de confiança, vai! Leve o livro para casa e leia, saboreie cada página. Agora, volte ao início e tenha uma boa leitura. Depois me diz o que achou? Garanto que você não vai se arrepender.

**“Todo fim é um novo começo”**

**Davi Braga**

Publisher ANDERSON CAVALCANTE  
Editora SIMONE PAULINO  
Editora assistente SHEYLA SMANIOTO  
Projeto ESTÚDIO GRIFO  
Assistentes de design LAIS IKOMA e STEPHANIE Y. SHU  
Ilustrações ANA KARINA LUNA  
Produção e-book BOOKNANDO LIVROS

Foto de capa GUSTAVO SARMENTO

## **Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (Câmara Brasileira do Livro, sp, Brasil)**

---

Braga, Davi

Empreender grande, desde pequeno [ livro eletrônico ] / Davi Braga, 1ª ed., São Paulo: Buzz Editora, 2017. 160 pp.  
1.1MB; ePUB;

ISBN 978-85-93156-35-9

1. Empreendedores 2. Empreendedorismo 3. Investimentos 4. Marketing 5. Negócios  
6. Sucesso i. Título.

17-05822

CDD-658.1

---

Índices para catálogo sistemático:

1. Empreendedores: Administração de empresas 658.1

Todos os direitos reservados à:

Buzz Editora

Av. Paulista, 726 - Mezanino

Cep: 01310-100 São Paulo, SP

Telefone: [55 11] 4171 2318 [55 11] 4171 2318

[contato@buzzeditora.com.br](mailto:contato@buzzeditora.com.br)

[buzzeditora.com.br](http://buzzeditora.com.br)

CAIO CARNEIRO

**SEJA  
FODA!**

BÜZZ

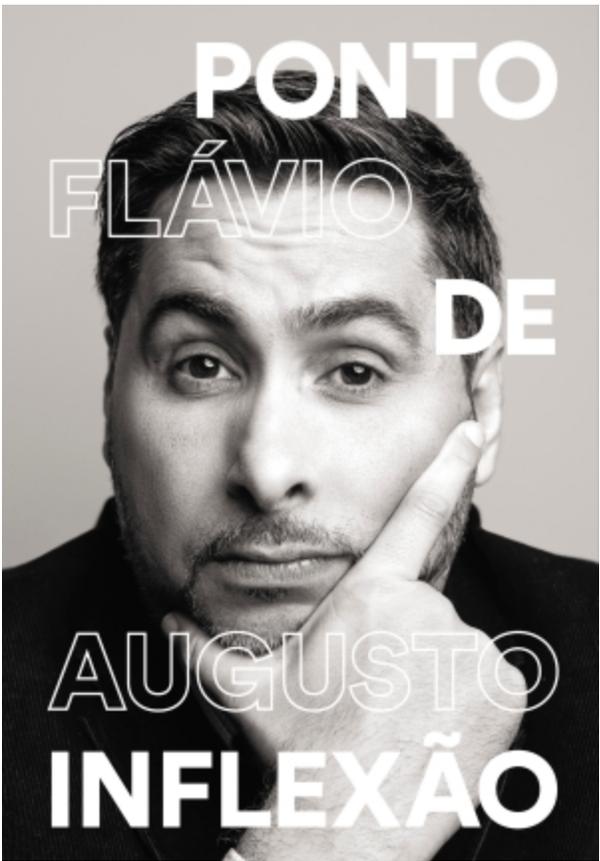
# Seja foda!

Carneiro, Caio  
9788593156441  
208 páginas

[Compre agora e leia](#)

Aposto que você quer, no final da sua vida, olhar para trás, bater no peito com o coração cheio de felicidade, sem falsa modéstia, com plena convicção e serenidade, e dizer: minha vida foi FODA. Mas calma, encontrar este livro é só o começo. Agora, você precisa levá-lo com você. Com ele, você vai aprender comportamentos e atitudes necessários para conquistar, em todos os aspectos da sua vida, resultados incríveis. Ele vai provocar e inspirar você não só a ter o espírito elevado e sonhar com coisas inimagináveis, mas também se tornar consciente do que precisa fazer para realizar cada um desses sonhos. Vamos juntos?

[Compre agora e leia](#)



PONTO  
FLÁVIO  
DE  
AUGUSTO  
INFLEXÃO

# Ponto de inflexão

da Silva, Flávio Augusto

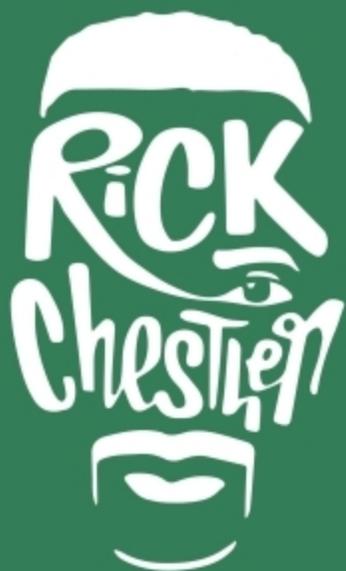
9788593156885

208 páginas

[Compre agora e leia](#)

Um livro que vai te ajudar a fazer seu próprio caminho. "Vou dispensar o aprofundamento nas equações que geram um Ponto de Inflexão, mas vou apenas me apropriar deste conceito para descrever momentos de nossa vida em que nossas decisões vão determinar para que direção seguiremos e que bônus ou ônus assumiremos. Em outras palavras, tomamos milhares de decisões diariamente. Porém, algumas delas não são decisões corriqueiras. São decisões especiais. Decisões que têm o poder de mudar o rumo do roteiro de nossa vida. A elas eu dou o nome de Ponto de Inflexão. É um conceito da matemática, mas que usaremos para ilustrar perfeitamente os momentos de nossa vida que podem tomar direções opostas a depender de nossas escolhas."

[Compre agora e leia](#)



## PEGA A VISÃO

VERÁS QUE UM FILHO TEU NÃO FOGE À LUTA

BUZZ

# Pega a visão

Chesther, Rick  
9788593156731  
208 páginas

[Compre agora e leia](#)

Você pode conhecer Rick Chesther como "o cara do vídeo da água" ou "o ambulante que usa o isopor da Mangueira". Você pode até ter ouvido dizer que ele foi palestrar em Harvard ou assistido a uma de suas palestras no Brasil. Mas ele é muito mais que um vídeo, que um livro, que uma palestra. Rick é um cidadão que virou um gigante quando se levantou e conseguiu inspirar milhares de pessoas a fazerem o mesmo. Um cara que nasceu sem muita escolha, mas provou que só as escolhas o fariam chegar aonde queria. Sem grana, mas com a esperança do brasileiro que não perde o brilho nos olhos quando sabe que desistir não é uma opção. Em Pega a Visão, você saberá toda a história dele, desde o tempo em que vendia verduras que ele mesmo havia plantado no quintal de sua casa, aos 8 anos. A vida de Rick nos ensina que não há lugar no topo para quem para de lutar ou vive na eterna transferência de responsabilidades. Rick Chesther costuma dizer que não é empreendedor, empresário ou milionário. Mas sim um mensageiro aprendiz que provoca e instiga por intermédio das suas mensagens nas mídias sociais. Sem dúvida, sua vida nunca mais vai ser a mesma depois de abrir esse livro. Você pode estar no topo da escada ou no começo dela. Este livro vai fazer você pegar uma outra visão, enxergando aquilo que nunca tinha visto.

[Compre agora e leia](#)



# A tríade do tempo

Barbosa, Christian

9788593156618

272 páginas

[Compre agora e leia](#)

Considerado o maior especialista em gestão do tempo no Brasil, Christian Barbosa oferece uma solução definitiva para quem deseja uma vida mais equilibrada, voltada para a realização dos seus sonhos. Com base em uma pesquisa realizada com mais de 42 mil pessoas em todo o mundo, ele apresenta um inovador método de planejamento pessoal que vai ajudar você a organizar sua vida e a se tornar mais produtivo. A partir do conceito de que o tempo se divide em três esferas – importante, urgente e circunstancial –, o autor ensina como equilibrá-las para melhorar seu desempenho e como agir caso você esteja desperdiçando energia demais na esfera errada. A prática dessa metodologia, já testada e aprovada por milhares de pessoas, vai permitir que você encontre um momento para respirar entre uma tarefa e outra e consiga se dedicar ao que é realmente importante para sua vida. A Tríade do Tempo traz ferramentas modernas que podem ser colocadas em prática tanto por quem utiliza agendas convencionais quanto por quem prefere soluções tecnológicas.

[Compre agora e leia](#)



nunca  
foi  
sorte

adriana  
sant'anna

BUZZ

# Nunca foi sorte

Sant'anna, Adriana

9786580435111

192 páginas

[Compre agora e leia](#)

A partir de sua história de vida, Adriana Sant'Anna traz ferramentas que ela mesma testou em sua rotina e fizeram com que deixasse para trás uma vida de derrotas e amargura para conquistar sucesso em todos os níveis. Se você quer transformar sua vida, desfrutar de saúde, bem-estar, relações amorosas sadias e prosperidade e não sabe de que maneira, ou, ainda, se você estiver enfrentando desafios, inspire-se e tenha coragem de mudar sua rota. Diga sim para seus sonhos e crie soluções inovadoras para trazer novos resultados em seu dia a dia, a partir de ações coordenadas e constantes. Porque reinventar-se é o que Adriana Sant'Anna faz desde sempre. E ela te convida a embarcar em uma nova jornada: A jornada de reconstrução da sua vida. Mesmo que você pense em desistir. Mesmo que a vida te dê motivos para chorar. Está na hora de despertar para o seu potencial máximo. Você está pronto?

[Compre agora e leia](#)