

PENSE SIMPLES, de Gustavo Caetano, ed. Gente, 2017:

Não existe ferramenta de marketing mais poderosa do que o boca a boca e não existe divulgador de marca mais poderoso do que aquele que todos os dias sai de casa para construí-la com amor e dedicação.

Focamos o exercício de comunicação para nosso pessoal primeiro.

Viver pelo propósito muito mais do que pelas coisas.

Como descobrir no que devo apostar?

A inovação está no nosso dia a dia, mais próximo do que se imagina e muito mais simples do que parece.

Ler bem o mapa do terreno para compreender que caminho deve seguir.

Perceber, antes dos outros, quais são as mudanças que estão por vir.

Eu não conseguia ver um problema e já começava a quebrar a cabeça para encontrar uma solução e resolvê-lo.

Nada dura para sempre, nem o fracasso, nem o sucesso.

As questões do imponderável, da transformação, das mudanças que, se não estivermos atentos, muitas vezes chegam sem a gente nem perceber.

Adaptação às mudanças é uma das chaves para o sucesso.

Os ciclos estão se encurtando.

Nos próximos quinze anos a maioria das grandes empresas que existem hoje vai virar pó.

Se o mundo muda, você tem de mudar também.

A habilidade mais importante para o mundo do trabalho do futuro será a flexibilidade, o poder de adaptação, a resiliência.

Um empreendedor não pode achar que sabe tudo.

Tudo o que você considera certo e inabalável pode se modificar.

Estamos a bordo de uma revolução tecnológica que transformará fundamentalmente a forma como vivemos, trabalhamos e nos relacionamos.

As empresas mais inovadoras criam mercados.

Hoje, os pequenos estão incomodando os gigantes.

O poder de processamento dos computadores dobra a cada dezoito meses.

Os grandes são lentos e ineficientes e não conseguem enxergar a entrada de novos concorrentes.

Se não pode vencê-los, junte-se a eles.

Pequenos oferecem um serviço ou produto de um jeito que os grandes não conseguem oferecer, resolvem os mesmos problemas, bem mais inovadores e estimulantes, resolvendo o mesmo problema do consumidor com uma solução mais inovadora.

As novas necessidades surgem a todo o momento.

Os grandes nem sempre têm a agilidade para acompanhar essas transformações.

Possua um propósito muito bem estabelecido.

Resolver um problema que, se for solucionado, vai melhorar a vida de algumas pessoas = propósito.

Inovar é enxergar oportunidades nos problemas ainda não resolvidos.

Não deixei um incômodo pessoal de lado, acreditei que aquele problema poderia ser solucionado e que havia uma oportunidade para empreender.

Só foi possível porque eu tinha entrado em um negócio escalável.

É mais fácil conseguir um negócio escalável por meio da tecnologia.

Olhar ao redor e se perguntar: o que está me incomodando neste momento?

Não deixe seu incômodo adormecido; nele existe uma oportunidade.

Pense em como resolver o problema que mais o incomoda.

Características de um negócio exponencial: equipe sob demanda, comunidade e multidão, algoritmos, ativos alavancados, engajamento.

O mundo de hoje é veloz, quem fica planejando demais pode ter um plano ultrapassado, só se destaca quem é mais rápido.

Pense nos empreendedores que ganham dinheiro resolvendo os problemas de outras pessoas.

Abra os seus olhos para o que o incomoda.

É importante fazer uma revisão da sua visão de mundo e de negócios.

Ser um agregador de conteúdo.

Resolver um problema real.

Tubarão que nada em lago morre.

Se você achar que tem todas as respostas vai se dar mal.

95% dos 30 mil produtos não vingavam.

Encontrar problemas para serem resolvidos.

Faça um exercício de reflexão e entenda quais são seus pontos fortes, o que pode oferecer, o que gosta de fazer, como você pode unir suas competências ao que gosta.

É essencial trabalhar com algo que você ama e que lhe traz realizações.

O consumidor está disposto a experimentar alguma coisa, desde que aquilo faça sentido.

Economia colaborativa.

Não negligencie um problema.

É só com humildade que você vai conseguir enxergar os pontos fracos da sua ideia.

Muitas vezes terá de pedir ajuda, se quiser fazer com que o seu negócio siga adiante.

Preferir cercar-se de pessoas que complementem as suas competências

Um time de conselheiros.

O cliente é a sua inspiração constante, pense nele o tempo todo.

Criar uma boa rede de contatos.

Estabelecer contato constante com as pessoas certas.

Nutrir pequena mas boa rede de contatos formada por gente competente.

Boas ideias são contagiosas.

A inovação de hoje não tem garantia de continuar sendo importante amanhã.

“Se você está num mercado em que o poder de barganha dos fornecedores ou clientes é muito grande, é melhor sair de lá” (Michael Porter).

Quando você inova, já precisa estar de olho na próxima janela de oportunidade.

Estar sempre olhando um pouco à frente para ser sempre relevante no mercado.

Toda inovação vira commodity.

Montar uma equipe de poucos, mas bons.

Sinais para levar seu negócio para outro caminho: muitos concorrentes com preço mais baixo do que o seu, perca de barganha com seus clientes e quando não há mais aquele brilho nos seus olhos.

Não pode deixar que o sucesso suba à cabeça.

Humildade, honestidade, tratar todo mundo com respeito.

Quem você quer impactar com seu negócio ou serviço?

Qual o problema você quer resolver?

Para trabalhar bem, você tem de acreditar no que faz.

Para criar um local em que os funcionários amam estar, é preciso descentralizar e dar responsabilidades para todos.

Só ganhamos dinheiro se o cliente ganhar dinheiro.

Quando há um sonho por trás do negócio, você empodera e motiva seu time naturalmente.

Aprender a fazer mais com menos.

Mais rápido, melhor e mais barato.

Parar de colocara todos os ovos em uma cesta só.

Ser mais eficiente e inovador, melhorar o desempenho.

Não tente copiar as grandes

A cada seis meses, toda a empresa para durante uma semana para resolver problemas.

Se você não coloca uma ideia em prática, não vai conseguir validá-la.

Passe para a próxima etapa apenas quando notar que a sua solução já está madura.

Pensamento sempre nas próximas soluções.

O sucesso começa pequeno.

Praticar escuta ativa: nada de ficar checando o celular, desviar o olhar.

Ter uma visão do todo: prós e contras.

Construção colaborativa de ideias.

Compartilhar seu plano com pessoas nas quais você confia, compartilhar os problemas que estão fazendo você perder o sono e ver o que aquelas pessoas têm a lhe dizer.

Saber se tem ou não demanda.

A economia compartilhada não para de crescer.

É da conexão que nascem as boas ideias.

Não acredite no “sempre foi assim...”. Ouse desafiar.

Comece agora, a inovação não espera.

Qualquer um pode encontrar uma boa solução.

É importante estar atento aos problemas.

Não adianta ficar só no mundo da imaginação, é preciso testar a sua ideia.

Veja se o seu sonho tem aplicação na realidade.

Enraíze a solução que você está oferecendo dentro das empresas.

Boca a boca, endosso, reputação.