

# 100 insights para começar sua Startup AGORA!

*O que 100 empreendedores fariam se começassem  
agora com apenas um notebook e R\$ 5.000,00.*

Thiago C. Compan

# 100 insights para começar sua Startup AGORA!

*O que 100 empreendedores fariam se começassem  
agora com apenas um notebook e R\$ 5.000,00.*

Thiago C. Compan

1ª edição

Rio de Janeiro

Edição do autor

2016

# SUMÁRIO

Introdução.....	06
0001 - Rafael Santos, da Detecta Mais.....	08
0002 - Eduardo Eiras, da Vinst Coworking.....	08
0003 - Cláudia Giudice, do Blog Vida sem Crachá.....	08
0004 - Paulo Sacramento, O Alquimista.....	08
0005 - Marcus Paixão, do ENEI.....	09
0006 - Rodolfo Santos, do RodolfoSantosCoach.com.br.....	09
0007 - Cadu de Castro Alves, da Deskovery.....	09
0008 - Eduardo Ferreira, da Mainô.....	09
0009 - Marcelo Macedo, da Tangerina.....	09
0010 - Caroline Alberoni, da Alberoni Translations.....	09
0011 - Rafael Rez, da WebEstratégica.....	10
0012 - Sidney Cohen, da Bit Partner e da PME News.....	10
0013 - Guga Mafra, da FTPI Digital e do Braincast.....	10
0014 – Jair, da Vinst Coworking.....	10
0011 - Rafael Rez, da WebEstratégica.....	10
0012 - Sidney Cohen, da Bit Partner e da PME News.....	10
0013 - Guga Mafra, da FTPI Digital e do Braincast.....	10
0014 – Jair, da Vinst Coworking.....	10
0015 – Othavio, do Narrador.co.....	10
0016 - Marcelo Felipe, do Professores do Sucesso.....	10
0017 - Carlos Estigarribia, da Mobilize e da RightZero.....	10
0018 - Carol D'Auria, da Consultoria D'Auria e do Espaço Surf.....	11
0019 - André Lado Cruz, do Professores do Sucesso.....	11
0020 - Eliane Domingos, da EDX Coworking.....	11
0021 - Joaquim Fagundes, da Fagundes Consultoria e Treinamento Ltda.....	11
0022 - Cyntia Galante, da Noiva Slim.....	11
0023 - Léo Cabral, da 8MD Infinito Marketing e do Marketing na veia.....	11
0024 - Felipe Pavão, da Xdevs e do Storme.....	12
0025 - André Bianchi, da GV8 e CEO A Magia do Mundo dos Negócios.....	12
0026 - Camila Meirelles e Fábio Gatts, da Tribo Coworking.....	12
0027 - Nathália Alves, da NTX Traduções e Aulas de Inglês.....	12
0028 - Leonardo Freitas, do RenderAê.....	13
0029 - Erika Negreiros, da ACM Fitness-AC Collection e da Soul Sexy Hot.....	13
0030 - Rogério Bonfim, da VirtualNet e da Filmow.com.....	13
0031 - Carol Briotto, da 2Way Assessoria em Turismo.....	13
0032 - Farney Coutinho, da Conquista Editora.....	13
0033 - Laila Compan, da Compan Traduções e do Tradutor Iniciante.....	13
0034 - Alessandro Albuquerque, da Academia da Psicologia.....	14
0035 - Marcos Fabrício Vanzillotta, da Sync Motion Produções.....	14
0036 - Camilo Coutinho, da Caju Digital e do Play de Prata.....	14
0037 - Fernando Gaspar, da Conexão Empreendedora.....	14
0038 - Arlindo Armando, do Melhor que Ontem.....	14
0039 - Diego Paladini, da Saúde na Rotina.....	14

0040 - Priscila Biella, da Biellíssima.....	15
0041 - Flávio Lemos, da Escola de Startup.....	15
0042 - Luciana Provenzano, da TAO Educação e Sustentabilidade.....	15
0043 - Márcio Motta, da Monetizze.....	15
0044 - Bettina Michalak, da Chef di Animale.....	15
0045 - Jacó Pires, do Empreendedor Teen.....	15
0046 - Anderson Chipak, da Demolição Digital.....	15
0047 - Bruno Queiroz, da Dog Likers e da AuDote.....	15
0048 - Daniel Santos, da Kardshare.....	16
0049 - Jean Rodrigues, da Alavancar Negócios.....	16
0050 - Amanda Andreozzi, do Instituto Divas.....	16
0051 - Vitor Tadeu, da Kamguru e da Lima & Souza.....	16
0052 - Eládio Isoppo, da H2App.....	16
0053 - Pedro Ricardo, da Wateair.....	16
0054 - Camila Jankavski, da Cochilo.....	17
0055 - Leonardo Alvarenga, da Vá mais longe e do Não tenho ideia.....	17
0056 - Rafaella Giraldi, da MacPoli.....	17
0057 - Rodrigo Schluchting, da Elo Concursos e da Exato Vestibulares.....	17
0058 - Aline Cavalcante, do Fora da Caixa.....	17
0059 - Daniel Figueiredo, da Daniel Figueiredo Coach.....	17
0060 - Rodolfo Castrezana, do Nerd Rabugento.....	17
0061 - Gabriela das Neves Ferreira, da Sweet Bike.....	17
0062 - Davi Vasconcelos da Bome.....	18
0063 - Iran Pontes, da Design Culture.....	18
0064 - Dieverson Colombo, do Blog Mudança de Planos.....	18
0065 - Ricardo Gazzola, da Super Cooler.....	18
0066 - Pedro Arcuri, da Walk Abroad Intercâmbio.....	18
0067 - Tiago Almeida, do Bar GIBI Cultura Geek.....	19
0068 - Olímpio Araújo, do Site Gestor de Marketing.....	19
0069 - Alessandro Marques, do IBPC e da A&M Consultoria.....	19
0070 - Alberto Tafla, da Great Leads.....	19
0071 - Marcella Blok, da Startup Legal.....	19
0072 - Henrique de Moraes, da Easy Music.....	19
0073 - Clarice Coutinho, do Poró.....	19
0074 - André Cytryn, do Saída Certa.....	19
0075 - Jaime Soutilho, da OH Yeah Marketing e Design.....	20
0076 - Silmar Strübbe, da Silmar E Strubbe Consultoria.....	20
0077 - Mayck Xavier, do Lab01.....	20
0078 - Tatiana Rohan, do Marca em Casa.....	20
0079 - Ilya Brotzky, da VanHack.....	20
0080 - Paulo Luiz, da ModaBiz.....	20
0081 - Ariel Evídio, do DoohNow.....	21
0082 - Annelise Gripp, da Integrare Consultoria e Capacitação.....	21
0083 - Diego Marcel, da SejaWeb.....	21
0084 - Vinnie de Oliveira, do Canal TBC.....	21
0085 - Guima Ferreira, do Café com Vendas.....	21
0086 - Abi Ribeiro, Coach.....	22
0087 - Sidnei das Virgens, do Sacadas Ninjas.....	22

0088 - Márcio Mourão, da SuperVÍdeoAulas.....	22
0089 - Anderson Youngs, do Propulsor de Negócios.....	22
0090 - Ismael Pereira, do BookShare.....	22
0091 - Daniel Wege, da Hazoper.....	22
0092 - Rodrigo Bosshard, da B1 Estratégia e do Táticas de Sucesso.....	22
0093 - Marcos Munoz, da I Luv Solutions.....	23
0094 - Erick Silveira, Personal Chef.....	23
0095 - Gustavo Tanaka, da Baobbá Lab.....	23
0096 - Rodrigo Resende, Professor e Palestrante de Empreendedorismo.....	23
0097 - Luis Lourenço, da Plug CRM .....	23
0098 - Heitor Maia, da Faria, Cendão e Maia Advogados e do Parceiro Legal.....	24
0099 - Glaubert Mendonça, da Gastronomia Exclusiva RJ .....	24
0100 - Jukka Virkunenn, da Jukka Virkunnen Atelier .....	24
Conclusão .....	25
Considerações Finais .....	26

# Introdução

Em 2013, criei um podcast diário onde passava todo o post escrito para áudio. Nessa época, também tive a ideia de começar a entrevistar diversas pessoas, de mercados diferentes, para mostrar como funciona cada profissão. Apenas consegui um entrevistado nessa época e deixei a ideia de lado (mesmo já tendo feito pauta para 10 profissões diferentes)

Em 2014, trabalhava em uma loja de móveis planejados que era bem longe da minha casa (algo de 5 horas entre ida e volta) e queria ouvir podcasts que tratassem mais de vendas, empreendedorismo, experiências de empreendedores, e achei o “Entrepreneur on Fire” do John Lee Dumas e me apaixonei! Não apenas pelas lições e insights em cada episódio, mas porque ele era DIÁRIO! Sempre teria algo para ouvir (ele estava entre o episódio 700 e 800) sobre o assunto que eu gosto! Era aprendizado enquanto estava no ônibus! E foi aí que eu percebi que o programa de entrevistas que eu idealizava deveria seguir esse exemplo!

Em 2015, após ouvir quase todos os “EO Fire”, resolvi colocar em prática o podcast diário de entrevistas. Para isso acontecer, ouvi 10 episódios do “EO Fire” e fui anotando as perguntas, percebendo a levada do programa, blocos e ideias. Após ter isso tudo em mente, parei um tempo para visualizar como seria a entrevista (a tradução das perguntas para os ouvintes brasileiros), e o mais importante de tudo: O NOME!

Para chegar ao nome do programa, pensei muito! Por mais simples e explicativo que seja, o #EVapor (abreviação de Empreendedor a todo Vapor), veio depois de jogar vários sinônimos para o nome do podcast do JLD. Colocar “Empreendedor em Chamas” seria algo estranho para o brasileiro! Conteí para minha esposa que seria “Empreendedor a todo Vapor” e ela adorou a ideia! Validada a ideia, faltavam dois passos: A permissão do John Lee Dumas e como iria conseguir os entrevistados.

Em agosto de 2015, comecei a escrever no Pulse (espaço do LinkedIn dedicado a criar artigos) e tive o meu artigo sobre “6 Lições que aprendi com a publicação de meu primeiro livro” colocado no canal principal de notícias! Tive muitas curtidas, visualizações e comentários. Esse foi o ponto de partida para escrever ainda mais! Durante todo o mês de agosto, coloquei posts todos os dias e o número de seguidores subiu de 0 a 1000! Nessa hora, percebi que era hora de começar o meu projeto de entrevistas diárias.

Em setembro de 2015, conheci a Vinst Coworking e o Eduardo Eiras, que foi o segundo entrevistado do programa, e que me colocou no grupo de coworkers da Vinst, no Facebook. Vi que o terreno estava mais do que feito para começar! Nas 2ª e 3ª semana de setembro, gravei com 10 empreendedores, usando o formato de perguntas do programa (que já mudou) e tive o meu “MVP” (Produto Mínimo Viável) em mãos. Meu deadline era o dia 5 de outubro para o programa entrar no ar.

Em outubro de 2015, o programa foi ao ar e teve uma média de 100 ouvidas por dia! Eu fiquei muito feliz pois, um programa novo já ter tanta audiência em pouco tempo, é bem difícil!

Agora, depois de 100 entrevistados, tenho mais força, garra, perseverança e atitude para colocar minhas ideias em prática. Toda essa jornada que descrevi foi para mostrar que, se você tiver uma ideia, planejar, ter contatos, criar um “MVP” e validá-la, só depende de você! Você consegue fazer isso tudo!

Esse e-book dará MUITOS insights para você com base nas experiências desses 100 empreendedores, portanto, prepare seu post-it, caneta e papel, print da tela do celular/tablet, gravador de voz, evernote, google keep, ou qualquer meio que tenha para anotar as ideias que (com certeza) vão aparecer e colocá-las em prática!

Toda ideia pede para ser posta em prática, senão serão apenas sonhos! Assim como eu pergunto para os entrevistados antes de começar o programa, vou perguntar para você:

**“Você está preparado(a) para DECOLAR?”**

“Imagine-se acordando amanhã em um mundo novo, igual ao nosso, mas que você não conheça ninguém; você continua com todo conhecimento e habilidades que sempre teve, casa, comida e todas as contas pagas. Você só tem um Notebook e R\$ 5.000,00. O que você faria nos próximos 7 dias?”<sup>1</sup>

#### **0001 - Rafael Santos, da Detecta Mais**

“A primeira coisa que eu faria é procurar as faculdades de Administração e Gestão Comercial da minha cidade. Depois de escolher 3 dessas faculdades, falaria com os alunos desses cursos e perguntar, de forma descontraída, quais as metas que eles querem atingir com esse curso, quais as dificuldades que eles estão passando e quais problemas eles estão enfrentando. A partir daí, iria identificar qual é a meta que a maioria quer alcançar ou qual o problema da maioria. Depois disso, eu iria criar uma solução para esse problema dessas pessoas e iria embalar essa solução, que é informação, em diversas formas: Poderia criar uma palestra, um curso, um CD, um e-book, um daqueles manuais impressos... Resumindo o processo: Eu iria identificar, criar, vender primeiro para confirmar a demanda e depois produzir.”

#### **0002 - Eduardo Eiras, da Vinst Coworking**

“Como você já poderia imaginar a minha resposta, eu iria para um Coworking! Com esse Notebook, esses R\$ 5000,00, vamos empreender, vamos buscar conhecimento, buscar parceiros e trabalhar em conjunto. O Coworking é o mundo ideal para o empreendedor que está começando e eu acho bem bacana isso.”

#### **0003 - Cláudia Giudice, do Blog Vida sem Crachá**

“Com esse dinheiro iria pesquisar qual é a demanda como se estivesse muito calor, alugaria um carrinho de sorvete e saio vendendo por aí. Há situações que a análise depende do momento e da situação. A oportunidade está onde a gente menos espera.”

#### **0004 - Paulo Sacramento, O Alquimista**

“Eu seria ou um empreendedor digital ou um investidor digital. Eu faria alguns cursos sobre marketing digital e de copywriting, me especializaria em alguns assuntos, alguns nichos, montaria um blog em wordpress e venderia cursos, palestras, consultorias e e-books meus e de terceiros para todo Brasil. Trabalharia com investimento digital, porque está cheio de empresas e agências digitais que estão precisando de investimento de dinheiro e capital intelectual.”

---

<sup>1</sup> Como essa pergunta é feita no podcast Empreendedor a todo Vapor, as respostas que estão neste livro são as mesmas dadas por cada um dos entrevistados. As respostas foram transcritas exatamente como falada na gravação. Optei por não fazer correções ou adaptações das falas.



#### **0005 - Marcus Paixão, do ENEI**

“Certamente eu procuraria conhecer algum novo lugar, novas pessoas, viajaria e conheceria novos lugares e acumularia novas experiências.”

#### **0006 - Rodolfo Santos, do RodolfoSantosCoach.com.br**

“Eu abro um e-commerce, compro uns produtos na China, High-Quality, aprendo programação via meu computador, compro esses produtos com prazo, ponho na loja, uso parte do dinheiro para o Marketing Digital e ponho para vender. Com o lucro, reinvesto no negócio e eu quero ser um milionário em pouco tempo e vendo a marca por alguns milhões de dólares.”

#### **0007 - Cadu de Castro Alves, da Deskovery**

“Eu faria algum evento, provavelmente gratuitamente, procuraria um espaço de Coworking porque nos espaços você já tem um público fiel ao espaço, provavelmente não precisaria dos R\$ 5000,00, só precisaria do notebook para poder fazer o que tivesse que fazer para poder organizar esse evento. O evento seria relacionado a um problema conhecido, um problema de mercado, para conversar com as pessoas sobre esses problemas.”

#### **0008 - Eduardo Ferreira, da Mainô**

“A primeira coisa que iria fazer é conhecer todo mundo de volta. Ninguém faz nada sozinho, a gente precisa de gente. Então, precisaria conhecer pessoas inspiradoras, pessoas que queiram mudar as coisas porque juntar gente do bem dá coisa boa. Compartilhar tudo o que eu sei, tudo o que tenho e buscar quem está querendo os mesmos resultados que eu e fazer alguma coisa junto desse pessoal. Se fosse em termos de negócios, venderia algo no modelo de assinatura.”

#### **0009 - Marcelo Macedo, da Tangerina**

“Olharia rapidamente o meu entorno e se o entorno tivesse um mundo paralelo, eu iria ver o que esses R\$ 5000,00 poderiam fazer, eu iria comprar alguma coisa e vender, entender o que esse microuniverso onde estou inserido precisa, e pensaria imediatamente em como pegar esses R\$ 5000,00 e montar um empreendimento. A partir do empreendimento, multiplicar isso para que pudesse conquistar ainda mais. Seria ainda mais agressivo.”

#### **0010 - Caroline Alberoni, da Alberoni Translations**

“Eu compraria uma ferramenta de tradução e usaria esse dinheiro para montar o meu negócio todo do 0 novamente: Criar um site, todas as minhas mídias sociais e divulgar o meu trabalho, se sobrasse um dinheiro, eu deixaria como capital de giro para usar na melhoria desse negócio futuramente.”

### **0011 - Rafael Rez, da WebEstratégica**

“Eu buscaria pessoas para me conectar. Eu iria para algum lugar para conversar com pessoas, descobrir problemas e usar esses R\$ 5000,00 para começar uma Startup, um projeto para resolver esses problemas. Eu, com certeza, iria empreender.”

### **0012 - Sidney Cohen, da Bit Partner e da PME News**

“Com experiência, boa reputação e, principalmente, uma boa ideia, você consegue fidelizar novas parcerias, mesmo sem você conhecer ninguém. Em pouco tempo e esse valor, você consegue ter resultado.”

### **0013 - Guga Mafra, da FTPI Digital e do Braincast**

“Eu posso fazer as coisas com calma. Eu guardaria esses R\$ 5.000,00 e iria escrever. Iria me dedicar a algo que eu fazia há muito tempo atrás e poderia criar meu próprio Blog e escrever histórias de ficção.”

### **0014 – Jair, da Vinst Coworking**

“Eu tentaria montar parcerias e vender o que vendo hoje que são facilidades no campo financeiro para empresas e pessoas.”

### **0015 – Octavio, do Narrador.co**

“Eu acho que ninguém chega a nenhum lugar sozinho, então o que mais me preocupa nesse cenário hipotético, é o fato de não conhecer ninguém. Eu começaria a me enfiar no meio das pessoas que são semelhantes a mim, como *hackatons*, e criar uma rede de contatos (buscar possíveis sócios) e analisar as necessidades do mundo.”

### **0016 - Marcelo Felipe, do Professores do Sucesso**

“Eu realmente adoro o que eu faço, então eu faria a mesma coisa em qualquer cenário, em qualquer circunstância e ainda te diria que nem precisaria do notebook para fazer isso. Eu acredito que as coisas estão dentro de nós e, quando ela está dentro de nós, nós fazemos isso se replicar em qualquer lugar e em qualquer circunstância. Provavelmente, eu não mudaria nada. Claro, que eu iria me adaptar quem são as pessoas, culturas e tudo para ver como eu iria fazer isso, mas é certo que eu iria fazer o que eu faço hoje.”

### **0017 - Carlos Estigarribia, da Mobilize e da RightZero**

“Preciso conhecer gente. Procuraria alguma aceleradora, incubadora ou evento de Startup que eu possa ir para conhecer as pessoas ou de games ou de tecnologia para ver o que eu poderia fazer. Há empresas precisando de alguém de Vendas ou de alguém de Marketing? Eu acessaria esses sites para saber os próximos eventos que teriam nos próximos dias para fazer networking.”

### **0018 - Carol D'Auria, da Consultoria D'Auria e do Espaço Surf**

“Uma pesquisa e análise de mercado e identificar o melhor empreendimento para a situação atual para o local onde eu estiver. Iria agir, fazer o planejamento e ter a iniciativa de fazer o empreendimento acontecer.”

### **0019 - André Lado Cruz, do Professores do Sucesso**

“Eu montaria uma campanha para promover um produto, transformar os R\$ 5000,00 em R\$ 100.000,00 em 3 ou 4 meses, e reconstruir o negócio.”

### **0020 - Eliane Domingos, da EDX Coworking**

“Eu ajudaria as pessoas que estão passando por uma “crise” do desemprego. Eu ajudaria essas pessoas que têm dificuldades, que estão passando por um momento difícil, com um sorriso ou com alguma coisa para agradá-las, seja uma roupa, seja uma flor, seja comida, não importa. Eu faria isso nos próximos 7 dias: Ajudaria as pessoas.”

### **0021 - Joaquim Fagundes, da Fagundes Consultoria e Treinamento Ltda**

“Eu procuraria criar uma marca ou buscaria as Redes Sociais na internet, montaria uma Fan Page, para divulgar os meus serviços do que eu faço hoje, e buscaria participar de algum evento em algumas instituições empresariais como CDL e Associação comercial para ver como que o mundo estava funcionando a partir dali e como eu poderia me inserir nesse processo.”

### **0022 - Cyntia Galante, da Noiva Slim**

“Trabalharia com nutrição, mas começaria analisando o mercado desse novo mundo e as necessidades desse novo mundo, ver se a nutrição se encaixa nisso, se eu conseguiria trabalhar com as noivas, ver se teria disponibilidade de trabalhar nesse local e começar a buscar parceria com pessoas que possam trabalhar comigo, porque meu trabalho não funciona sozinho. Eu sempre trabalho em equipe: Nutrição, Educação física, Medicina... Então, eu preciso conhecer pessoas, mostrar meu trabalho, fazer com que elas acreditem na minha ideia e andem junto comigo.”

### **0023 - Léo Cabral, da 8MD Infinito Marketing e do Marketing na veia**

“Eu acho que o sucesso na vida e nos negócios, está muito ligado ao relacionamento que você faz com as pessoas. Hoje, praticamente 100% dos meus clientes, por exemplo, vem de indicação do mercado, eu não faço propaganda em cima do meu negócio. Então, acho que uma coisa que eu faria para ter sucesso, para erguer um novo negócio, para sobreviver nesse mundo novo, seria começar fazendo relacionamentos, ajudando pessoas. Ajudar pessoas, às vezes, é muito mais fácil do que você imagina. Por exemplo, você pode pegar um negócio local, um site que te interessa e prestar uma mini consultoria grátis, mostrar o que aquela pessoa pode fazer para evoluir no negócio dela. Se você fizer isso com 3 pessoas, 5 pessoas, pequenos toques que você realmente consiga elevar o negócio daquela pessoa para outro nível, aquela pessoa vai ser grata, ela vai te indicar muitas e

muitas outras pessoas, ela vai querer consumir o restante do conteúdo que você tem; você começa a construir uma rede de relacionamentos que vão te dar frutos durante muito tempo.”

#### **0024 - Felipe Pavão, da Xdevs e do Storme**

“Eu pegaria minha expertise em Desenvolvimento, e dos mercados em que eu atuo, para moldar algum tipo de serviço. Acho que serviço vende muito rápido, mas a moda e um fator para comunicar melhor os serviços hoje, é “produzir” seus serviços. Então, tendo essa expertise dentre as coisas que eu faço, eu criaria esse serviço como um site ou outra coisa e, com esses R\$ 5000,00, eu faria algo inusitado no que tange a comunicação porque um dos grandes calos que a gente tem como empreendedor é saber comunicar. Talvez, eu fizesse um evento com esse valor todo, seja online ou offline, depende dessa circunstância, de onde estaria, para atrair o maior número de interessados desse serviço, e ofereceria algo de graça nesse networking, nesse evento, que ele terá como função em oferecer algo de graça para as pessoas, uma contrapartida bem honesta, mas expor meu produto. Acho que seria bem justo: Trazer as pessoas, usar esse valor para fazer esse evento acontecer; as pessoas consumindo de graça esse meu conhecimento e, em contrapartida, oferecer meu serviço e me tornar “amostrável”. E aí, quando você está exposto em uma rede de contatos em que você está oferecendo algo que demorou para construir durante 12, 14 anos de experiência, as pessoas, geralmente, percebem que você não é um “espertalhão” muito menos um interesseiro, você quer ajudar, mas também tem um negócio para tocar.”

#### **0025 - André Bianchi, da GV8 e CEO A Magia do Mundo dos Negócios**

“Iria mapear atividades ou eventos para iniciar geração de relacionamento. No meu entendimento, o que eu aprendi nesse pouco tempo de vida, de experiência aqui, é que relacionamento é tudo. Então, realmente iria mapear, veria quais contatos seriam importantes para o que eu gostaria de fazer nesse cenário que você citou, e dentro desse relacionamento, eu tenho certeza absoluta, que algum direcionamento ou alguma porta iria se abrir. Eu investiria em networking e relacionamento nesse período.”

#### **0026 - Camila Meirelles e Fábio Gatts, da Tribo Coworking**

**Camila** - “Eu iria para todos os eventos de networking que existir ao meu redor, porque é o momento de você conhecer a comunidade onde você está e, nesses eventos de empreendedorismo e networking, você pode conhecer seu parceiro, ou possível sócio, ou um possível cliente, você pode ter uma ideia. Então, eventos de networking e empreendedorismo é sempre uma troca muito rica.”

**Fábio** - “Faria parecido. Iria pesquisar sobre esse mundo novo que eu cheguei, para ver como eu posso fazer parcerias e quais os ramos melhores para investir esse dinheiro para começar empreender.”

#### **0027 - Nathália Alves, da NTX Traduções e Aulas de Inglês**

“Eu iria me preocupar em desenvolver a minha empresa novamente. Iria equipar esse Notebook com softwares de tradução, dicionários online, todo tipo de material que eu

pudesse comprar, acessar e que fosse útil para mim. Investiria em livros didáticos para me ajudar a me dar base. Investiria em propaganda para as pessoas conhecerem o meu trabalho.”

#### **0028 - Leonardo Freitas, do RenderAê**

“Eu faria o que eu fiz em mais de 2 anos da minha vida nesses 7 dias. Eu faria de novo o EMPRETEC para ter conexões com pessoas novas. Trabalharia em um portfólio novo e apresentaria para as empresas. Resumindo: Conexão com novas pessoas, expandir a base de clientes e fazer uma linha de pessoas e parceiros.”

#### **0029 - Erika Negreiros, da ACM Fitness-AC Collection e da Soul Sexy Hot**

“Eu faria um plano de negócios com o notebook, iria conhecer as pessoas desse mundo novo, eu iria ver qual era a necessidade desse local, o que falta de negócio nesse local. Eu iria explorar ao máximo esse local novo, durante esses 7 dias iria fazer uma boa pesquisa, tanto no notebook quanto pesquisa física mesmo e, com certeza, pegaria esses R\$ 5.000,00 e iria injetar em algum negócio que esse mundo novo estivesse carente, alguma coisa que faltasse nesse local.”

#### **0030 - Rogério Bonfim, da VirtualNet e da Filmow.com**

“Eu iria avaliar as oportunidades que mais me interessariam em termos de ajudar o outro e também ter uma realização pessoal. Focaria no meu projeto de rede social para cachorros.”

#### **0031 - Carol Briotto, da 2Way Assessoria em Turismo**

“Eu viajaria! Com esse dinheiro, dá para fazer umas duas viagem de custo baixo, sem muito luxo, para as cidades básicas com hotel 3 estrelas e por aí vai. Eu faria pelo Brasil. Usaria o notebook para registrar essas viagens.”

#### **0032 - Farney Coutinho, da Conquista Editora**

“De imediato, vender algum curso online pelas redes sociais pois dá para fazer facilmente, sem nenhum custo. Paralelamente a isso, criar um site para ajudar a venda desse curso e palestra online. Outra coisa que podemos fazer online é aproveitar a queda da Bolsa e operar nessa queda dessas ações e ganhar dinheiro operando vendido. Com isso tudo dá para levantar um bom dinheiro nesses 7 dias. Eu pegaria esses R\$ 5.000,00 e doaria.”

#### **0033 - Laila Compan, da Compan Traduções e do Tradutor Iniciante**

“Eu recriaria o meu site da Compan Traduções, e recomençaria os contatos, recomençaria o Tradutor Iniciante, porque o tradutor tem que ter contatos, não apenas de clientes, mas de outros tradutores profissionais, porque sempre precisamos de um parceiro para corrigir o nosso trabalho. Iria direto para minha rede de contatos, pesquisaria cursos e estudaria muito também.”

#### **0034 - Alessandro Albuquerque, da Academia da Psicologia**

“Eu daria o meu melhor conteúdo. Montaria um curso, a princípio, gratuito, para as pessoas se conhecerem melhor, um curso de Inteligência Emocional nos Relacionamentos e, a partir daí as coisas se abrem, é sempre colocar o que você tem de melhor para as pessoas que você vai ter retorno. ”

#### **0035 - Marcos Fabrício Vanzillotta, da Sync Motion Produções**

“A primeira coisa que faria seria comprar uma câmera e uma parte do dinheiro iria contratar alguém pra vender o meu serviço.”

#### **0036 - Camilo Coutinho, da Caju Digital e do Play de Prata**

“Eu gastaria 5 dias planejando e os outros 2 dias seriam os dias que eu iria arrebentar. São 5 dias entendendo o negócio, entendendo o mundo, entendendo as pessoas. No primeiro dia, eu reuniria todas as ferramentas e entender tudo que eu tenho para a minha guerra. No segundo dia, iria entender todo o mercado, todo o mundo. Iria sair para explorar os vales, os lagos, as cidades, o que se come e o que se faz. No terceiro dia, eu iria conhecer as pessoas, o que elas fazem. Iria andar de metrô e observar as pessoas, como elas usam o celular, o que elas assistem, eu iria nos lugares com aglomeração de pessoas e ver o que elas estão fazendo e como se divertem. No quarto dia, eu iria reunir todos esses dados em um super mapa mental e entender como posso suprir as principais necessidades das pessoas. No quinto dia, eu iria formatar isso em pacotes porque eu demoraria muito tempo para explicar para as pessoas tudo que eu faço, mas se eu dividir em pacotes de preços diferentes, eu posso trabalhar meu produto em Upsell, então eu começo com um pacotinho de R\$ 7,00 o produto, depois um de R\$ 57,00, depois um de R\$ 97,00, depois um de R\$ 507,00 até um de R\$ 5.007,00 ou até R\$ 70.000,00. A partir daí, no sexto dia, eu já teria o meu site no ar vendendo, meu canal do Youtube e todos os meus vídeos vendendo isso. O sexto e sétimo dias seriam os dias de captação e vendas. Depois alinhar tudo, ver o que deu certo e errado, fazer o ajuste de tudo, ver o produto que vendeu mais potencializar e aumentar em 30% o investimento nele e iria trabalhando.”

#### **0037 - Fernando Gaspar, da Conexão Empreendedora**

“Eu me tornaria um nômade digital. Desenvolveria uma plataforma com conteúdos importantes, angariar audiência e fazer aquilo um propósito de vida.”

#### **0038 - Arlindo Armando, do Melhor que Ontem**

“Eu me inscreveria em um evento ou treinamento de empreendedorismo ou marketing digital, alguma coisa nessa área, tanto para aprender ainda mais quanto para me aproximar das pessoas.”

#### **0039 - Diego Paladini, da Saúde na Rotina**

“Faria um canal no Youtube e começaria a compartilhar as coisas que eu sei por lá.”

#### **0040 - Priscila Biella, da Biellíssima**

“Com certeza eu abriria um espaço de entretenimento infantil, e tentaria apoiar as crianças com desenvolvimento de habilidades e sonhos também. Eu vejo que é algo que pode mudar o mundo.”

#### **0041 - Flávio Lemos, da Escola de Startup**

“Iria para rua para perguntar qual o problema das pessoas, que eu iria resolver. Iria falar com as pessoas, não iria inventar algo no computador sozinho. Eu vivo de solução, não vivo de problemas.”

#### **0042 - Luciana Provenzano, da TAO Educação e Sustentabilidade**

“Iria conhecer as pessoas. Iria sair, não pegaria notebook nenhum e sairia na rua, conhecendo lugares e me conectando com pessoas.”

#### **0043 - Márcio Motta, da Monetizze**

“Trabalharia no mínimo 18 horas por dia e criaria meu sistema todo do zero novamente em apenas 7 dias.”

#### **0044 - Bettina Michalak, da Chef di Animale**

“Iria entender as necessidades desse mundo. Buscar os médicos veterinários, ver no que eu podia ajudar no tratamento deles em relação aos clientes que tem necessidades nutricionais específicas, iria começar a fazer um trabalho nesse sentido, em parceria, até conseguir montar uma estrutura física pra dar andamento a Chef di Animale.”

#### **0045 - Jacó Pires, do Empreendedor Teen**

“Primeira coisa que iria fazer é comprar uma câmera que filme em HD e, com o conhecimento que eu tenho iria começar a construir conteúdo valioso, ia gravar um curso. O dinheiro que eu tivesse, iria gerar audiência, gerar tráfego, e fazer esse dinheiro triplicar, chegar a 100 vezes mais e ajudar muitas pessoas.”

#### **0046 - Anderson Chipak, da Demolição Digital**

“Eu pegaria um dia, o primeiro dia, deixaria o notebook e o dinheiro de lado e pensaria só no que iria fazer. Nos próximos 5 dias eu manteria contato com as pessoas, com as pessoas que a gente ama. No último dia, começaria a trabalhar.”

#### **0047 - Bruno Queiroz, da Dog Likers e da AuDote**

“Eu começaria lendo muito e ouvindo muito. Precisaria me situar nesse novo mundo, esse dinheiro enquanto isso, ficaria ali reservado para que, no momento certo, em uma oportunidade adequada, eu talvez fosse procurar parceiros ou até um novo empregado para que no momento que eu achasse adequado, eu pudesse empreender novamente. Um

notebook me daria essas informações, esse conhecimento e esse ouvido que eu preciso ter desse mundo novo dessas pessoas, dessa nova sociedade, o que está acontecendo, notícias e tudo mais, para que eu tivesse ali, suporte necessário.”

**0048 - Daniel Santos, da Kardshare**

“Eu navegaria na internet, no primeiro dia, para ver como as coisas estão. Aí, iniciaria o contato com algumas pessoas interessantes no segundo dia, iria buscar essas pessoas nas Redes Sociais, nos lugares onde elas se reúnem para discussão e tentaria convidar alguma dessas pessoas para iniciar um projeto, alguma solução, baseado no que eu vi no primeiro dia. Do terceiro até o sétimo dia, a gente montaria uma landing page para lançar e divulgar algum produto que a gente tivesse pensado, para começar a trabalhar nesse produto.”

**0049 - Jean Rodrigues, da Alavancar Negócios**

“Eu buscaria pessoas que têm o mesmo mindset que o meu para mapear aquele local onde eu esteja. A partir dali, saber onde estão as oportunidades para crescer e saber conviver naquele local.”

**0050 - Amanda Andreozzi, do Instituto Divas**

“Eu montaria um Salão de beleza e começaria a trabalhar. O melhor meio de multiplicação do dinheiro é você aplicando bem o seu conhecimento em uma coisa que você sabe fazer e isso é algo que eu sei fazer. Eu faria tudo de novo!”

**0051 - Vitor Tadeu, da Kamguru e da Lima & Souza**

“Todo dia a gente acorda em um mundo diferente e eu faria a mesma coisa que eu fiz quando montei o Kamguru: Iria buscar pessoas com o perfil que completam o meu e iria montar o meu portal.”

**0052 - Eládio Isoppo, da H2App**

“Eu faria um negócio igual ao meu. Pegaria o notebook, veria o que tem nesse mundo que seja igual ao meu. Entraria no Facebook para falar com algumas pessoas ou o Tinder para falar com pessoas novas, porque se eu for fazer alguma coisa nova, preciso ter um time, então tenho que fazer essas conexões e, na sequência, iria fazer um brainstorming uma avaliação do que eu preciso fazer.”

**0053 - Pedro Ricardo, da Wateair**

“Compraria algumas garrafas de um bom vinho, porque é ótimo para se desligar das pressões da situação e pensar em alguma coisa. Buscaria dentro de mim o melhor de mim, algo que eu sou bom. Montaria um site para vender o que eu faço de melhor. Gastaria com a divulgação disso em sites especializados e, se necessário, me mudaria para algum lugar para desenvolver esse meu trabalho e trabalharia para mim mesmo.”



**0054 - Camila Jankavski, da Cochilo**

“A primeira, coisa é conhecer pessoas. Eu usaria esses R\$ 5.000,00 para refazer as minhas conexões e identificar necessidades.”

**0055 - Leonardo Alvarenga, da Vá mais longe e do Não tenho ideia**

“Eu iria usar metade desse valor para forçar uma estratégia de Marketing para coletar algumas informações e, em cima disso, com os conhecimentos e habilidades que eu tenho, eu iria criar alguma coisa para ajudar essas pessoas. Com a metade do valor, iria propagar a mensagem e com a outra metade, para construir.”

**0056 - Rafaella Giraldi, da MacPoli**

“Eu faria uma campanha no Google Adwords, iria vender minha campanha, fazer uma propaganda sobre o meu conhecimento, minha técnica, o meu know-how e transformar esses R\$ 5.000,00 em negócio.”

**0057 - Rodrigo Schluchting, da Elo Concursos e da Exato Vestibulares**

“Eu faria tudo de novo, com os mesmos recursos de quando comecei o meu negócio.”

**0058 - Aline Cavalcante, do Fora da Caixa**

“Eu faria networking para expandir meus horizontes e com esses R\$ 5.000,00 abriria um novo negócio.”

**0059 - Daniel Figueiredo, da Daniel Figueiredo Coach**

“Continuaria a fazer o que eu faço, entraria em contato com as pessoas e criaria novas possibilidades para ajudar ainda mais pessoas. Gravaria um vídeo dizendo o que foi que aconteceu na minha vida e se tivesse pessoas que gostasse de compartilhar comigo, e iria criar ainda mais possibilidades.”

**0060 - Rodolfo Castrezana, do Nerd Rabugento**

“Eu ficaria com esses R\$ 5.000,00, guardaria para pagar as contas e reinvestir mais no Nerd Rabugento depois desses 7 dias.”

**0061 - Gabriela das Neves Ferreira, da Sweet Bike**

“Planejaria meu negócio, investiria parte do meu dinheiro em insumos, iria para as ruas, divulgaria meu trabalho nas redes sociais, iria conquistar amigos, conquistar clientes e ter sucesso financeiramente.”

#### **0062 - Davi Vasconcelos, da Bome**

“Eu conheceria pessoas de diferentes áreas. Faria um brainstorming de ideias, desde a mais simples até as mais baratas para criar um MVP e colher o máximo de feedback das pessoas sobre aquele determinado produto, para ver se continuaria ou pivotaria. Se continuássemos, com certeza eu faria um start inicial para formalizar um negócio com esse dinheiro, que não usaria todo.”

#### **0063 - Iran Pontes, da Design Culture**

“Investiria uma parte desses R\$ 5.000,00 na divulgação do Blog. Tiraria uma outra parte para investir em Ações Sociais. Tiraria mais uma parte para investir em pequenos outros blogs que estejam começando. Guardaria também uma pequena parte para um eventual problema no futuro.”

#### **0064 - Dieverson Colombo, do Blog Mudança de Planos**

“Eu criaria um site, escreveria vários textos, gravaria vários vídeos, começaria a divulgar o projeto, tudo sem investimento. Deixaria o dinheiro guardado para quando achasse necessário investir e começaria a procurar pessoas que trabalhassem na mesma área, entrar em contato, pedir dicas, pedir ajuda e, com o tempo, começaria a investir uma parte desse dinheiro para acelerar os resultados.”

#### **0065 - Ricardo Gazzola, da Super Cooler**

“Eu separaria esses R\$ 5.000,00 em algumas partes, com essa primeira parte do dinheiro, compraria um item vendável e com uma venda bem rápida como chocolate, bala de goma, qualquer coisa que tenha aceitação rápida das pessoas e que, em um dia, eu consiga dobrar esse capital. Com a outra parte do dinheiro, eu criaria uma identidade visual, um cartão que marcasse a pessoa que ela está comendo o chocolate que foi eu que vendi. Com a outra parte, além dessa identidade visual, criaria um cartão fidelidade ou uma mensagem tipo biscoito da sorte, ou qualquer coisa que conseguisse que a pessoa enxergasse que, comprando o produto que eu estaria vendendo, ela seria especial, que seria diferente. A outra parte do dinheiro, investiria em mídia, tanto offline quanto online e usar a última parte desse dinheiro para criar canais de vendas, ou deixar em uma loja para vender ou captar vendedores, para fazer esse dinheiro vingar e em pelo menos um mês, desses R\$ 5.000,00, virar R\$ 10.000,00.”

#### **0066 - Pedro Arcuri, da Walk Abroad Intercâmbio**

“Eu largaria esse notebook de lado, os R\$ 5.000,00 também, partiria para a rua para conhecer pessoas, fazer parcerias e poder me movimentar. Conhecer pessoas é fundamental.”

#### **0067 - Tiago Almeida, do Bar GIBI Cultura Geek**

“Eu pegaria esse notebook e esses R\$ 5.000,00, pediria pizza, cerveja, iria para a Steam comprar os games, porque iria fazer alguma coisa que realmente gosto nesses 7 dias, porque enquanto você está fazendo essas coisas, vem os insights.”

#### **0068 - Olímpio Araújo, do Site Gestor de Marketing**

“Analisaria quais são as necessidades desse público entorno para desenvolver um produto para eles.”

#### **0069 - Alessandro Marques, do IBPC e da A&M Consultoria**

“Eu iria servir as pessoas para conhecê-las, gerar um gatilho de credibilidade, confiança e respeito, e passaria a vender meus cursos para elas.”

#### **0070 - Alberto Tafla, da Great Leads**

“Iria conhecer o maior número de pessoas possível. Iria descobrir onde tem gente nesse mundo novo e iria gastar esses R\$ 5.000,00 para ir atrás deles e fazer um grupo, e começar a conversar com essas pessoas.”

#### **0071 - Marcella Blok, da Startup Legal**

“Eu iria viajar para ver culturas novas, para ver demandas diferentes e para ver como as pessoas solucionam problemas na Europa o que não solucionam no Rio, o que solucionam na África e que não solucionam no Rio, quais são os problemas. Faria esse intercâmbio.”

#### **0072 - Henrique de Moraes, da Easy Music**

“Iria me dedicar 100% ao meu negócio se eu ainda tivesse um negócio. Conheceria pessoas que vão me ajudar fazer esse negócio, fazer um networking forte porque todo mundo que você conhecesse a partir dali seria para te ajudar a criar um negócio para mudar a vida das pessoas, que é o sonho de todo empreendedor.”

#### **0073 - Clarice Coutinho, do Poró**

“Eu teria que conhecer esse novo mundo. Teria que viver o mundo, falar com as pessoas desse mundo, iria ver se elas moram em casa, em ocas ou iglus. Iria ver se elas se alimentam bem, se elas não se alimentarem, já tenho um negócio bom porque já tenho muita competência nisso. Iria ver as necessidades das pessoas, o que elas estão precisando, e em 7 dias eu faria só isso.”

#### **0074 - André Cytryn, do Saída Certa**

“Iria viver um dia de cada vez, observando as oportunidades, começando a criar meu networking no dia a dia com pessoas que de repente estarão próximas de mim e ir expandindo isso. Eu procuraria algum *freela* que pudesse me sustentar por algum tempo

até eu observar uma oportunidade, um site tipo Fiverr me ajudaria a render esses R\$ 5.000,00 até encontrar uma oportunidade que eu possa entrar de cabeça e investir nisso.”

#### **0075 - Jaime Soutilho, da OH Yeah Marketing e Design**

“Eu compraria alguns packs de cerveja, compraria uma carne para fazer um churrasco, sentaria na frente do notebook e pesquisaria para entender que mundo é esse para tentar descobrir como eu iria sobreviver. Quando você pisa em território “hostil”, a melhor coisa que você tem que fazer é conhecer o que você está enfrentando, como que eu vou sobreviver, como que eu tenho que agir, como que eu vou ganhar dinheiro, o que eu posso fazer, o que eu não posso fazer.”

#### **0076 - Silmar Strübbe, da Silmar E Strubbe Consultoria**

“Iria para rua compartilhar conhecimento. Montaria um evento, um MasterMind e esses R\$ 5.000,00 se multiplicariam muito fácil e agregaria muitas pessoas para compartilhar meus valores nesse sentido.”

#### **0077 - Mayck Xavier, do Lab01**

“Eu tentaria não acumular passivos. Tentaria estudar sobre esse novo mundo, descobriria o máximo desse novo mundo para saber o que fazer de investimento, ou ficaria esses 7 dias pensando no que fazer.”

#### **0078 - Tatiana Rohan, do Marca em Casa**

“Primeiro, eu tentaria conhecer o máximo de pessoas que possam agregar na minha vida pessoal e no meu negócio, investir e frequentar eventos, palestras, fazer networking, tentar fazer troca de serviços como um serviço de algum programador ou de uma pesquisadora em troca do meu serviço de marketing digital, de design. Começaria assim, sem gastar os R\$ 5.000,00 e, depois, esse dinheiro seria reinvestido em fornecedores, em formas de aumentar a visibilidade da minha empresa e aumentar as minhas habilidades, fazer cursos, para “startar” meu negócio.”

#### **0079 - Ilya Brotzky, da VanHack**

“Para mim, a principal coisa é o networking. Iria reconstruir minhas conexões no LinkedIn, não passaria tanto tempo no Facebook. Começaria, mais uma vez, o trabalho na VanHack, criar conteúdo, vídeos em português para recomeçar a comunidade de VanHack.”

#### **0080 - Paulo Luiz, da ModaBiz**

“Eu faria um investimento de R\$ 1.000,00 em uma pesquisa de campo para saber qual o segmento mais forte desse novo mundo, em seguida, eu faria um estudo para pegar essa pesquisa e comparar qual informações existe nela e qual informações a internet iria me dar, conversaria com, no mínimo, 200 pessoas que consomem desse segmento de maior relevância na pesquisa, desse segmento conversaria com mais 200 empresas, documentaria a oportunidade de negócios existente entre eles e desenharia um modelo de

negócios utilizando o Canvas com a proposta de valor do produto e um serviço que eu iria oferecer a essas pessoas do novo mundo.”

#### **0081 - Ariel Evídio, do DoohNow**

“Tiraria da gaveta algumas das minhas ideias, escolheria a que eu mais acho que tem um potencial para validar e partiria para o processo básico: Registraria um domínio, lançaria uma página simples e rápida, criaria meus perfis nas redes sociais, mandaria fazer uns cartões de visita para ter uma forma de lembrarem de mim, faria inscrições nos principais eventos de negócio e tecnologia dos próximos dias. Disso, iria começar minha rede de contatos, identificar algumas oportunidades e depois analisar as possibilidades que aparecerem ou tentar montar um time para “startar” a minha ideia.”

#### **0082 - Annelise Gripp, da Integrare Consultoria e Capacitação**

“Eu preciso me comunicar com as pessoas de alguma forma, então esses R\$ 5.000,00 eu colocaria em sites, ferramentas de mídias sociais, de alcance de pessoas, eu faria webinários para trazer mais pessoas para perto de mim para divulgar o meu trabalho, para divulgar a pessoa que eu sou. Usaria o computador como um tipo de ferramenta para conhecer as pessoas.”

#### **0083 - Diego Marcel, da SejaWeb**

“Eu prospectaria clientes pela internet mesmo, pelo notebook, ofereceria meus serviços e os R\$ 5.000,00, usaria como um fluxo de caixa para o capital de giro. Iria usar o dinheiro também para fazer um marketing patrocinado, além do orgânico.”

#### **0084 – Vinnie de Oliveira, do Canal TBC**

“Com R\$ 5.000,00, eu iria comprar umas folhas de papel para esconder esse notebook em algum lugar. Eu iria para rua olhar e começar a perceber o que estava acontecendo ao meu redor para começar a ver possibilidades de negócios. A partir disso aí, eu já ia a começar a validar essa ideia, por exemplo: Vender pão. As pessoas normalmente gostam de comer pão, iria verificar onde teria um público para começar a vender pão e, iria validar essas pessoas em quantos pães elas comprariam por dia, quantas pessoas morariam nas casas. A partir aí, iria comprar e revender pão. Com os R\$ 5.000,00 iria comprar uma bicicleta para dar uma velocidade na minha entrega, iria investir em um cartão de visita e em um celular, para as pessoas me contatar e fazer a entrega de pão e por aí vai. O notebook poderia me ajudar depois a divulgar o meu negócio e a organizá-lo.”

#### **0085 - Guima Ferreira, do Café com Vendas**

"A primeira coisa que eu iria fazer é comprar café e aí eu iria a começar a estudar um público e começar a criar conteúdo. Qualquer coisa que eu vou fazer hoje é criar conteúdo para aquele público e gerar uma audiência, e com essa audiência, descobrir o que que eu venderia para eles, qual que seria uma dor, ou um problema ou uma necessidade dessa audiência e iria criar um produto para quem estivesse exatamente me ouvindo e me seguindo."

### **0086 - Abi Ribeiro, Coach**

"Usaria o notebook apenas para fazer o planejamento total. Seriam 5 dias de planejamento e 2 dias de ação. Eu ajudaria as pessoas a observarem que o tempo delas é fundamental para que elas possam estar conciliando aqueles 3 pilares: Família, trabalho e a própria vida. Mostraria que o tempo é fundamental para que ela possa estar correndo atrás das coisas que elas querem."

### **0087 - Sidnei das Virgens, do Sacadas Ninjas**

"Iria pegar e sentar embaixo de uma árvore com meu suco de laranja ali do lado, sombra e água fresca, e eu iria estruturar um plano de trabalho. Primeiro eu iria fazer uma metodologia para criar uma estrutura para trabalhar minha marca pessoal, iria me fazer conhecido nos próximos 3 meses em uma determinada área. Essa área seria uma área que não tenha ninguém lá. Nesse tempo, eu seria "O Cara" dessa área. Iria pegar os R\$ 3.000,00 para me manter por 3 meses, R\$ 1.000,00 por mês. Com os R\$ 2.000,00 iria investir em tráfego e iria criar um produto de R\$ 7,00 dentro dessa área e iria trabalhar só esse produto durante esses 3 meses e fazer de tudo para fazer minha marca, para ser conhecido e, depois desses 3 meses vendendo esse produto de R\$ 7,00, teria uma lista de clientes e uma lista de pessoas que não são clientes e lançaria um produto maior de R\$ 497,00."

### **0088 - Márcio Mourão, da SuperVÍdeoAulas**

"Com R\$ 5.000,00 eu compraria um microfone, uma placa de som e um par de monitores e começaria a fazer o que eu fiz: Começar a gravar os meus cursos, a fazer tudo o que eu fiz até hoje de uma forma melhor."

### **0089 - Anderson Youngs, do Propulsor de Negócios**

"Eu aprenderia inglês fluentemente, tiraria o passaporte e me mandaria para os Estados Unidos. Iria para construir uma vida totalmente diferente porque o nível de oportunidade que eles oferecem, tenho certeza de que em um mundo novo, seria muito melhor."

### **0090 - Ismael Pereira, do BookShare**

"Eu viajaria, porque é muito importante investir em experiência a investir em coisas. Nós estamos em uma cultura que se valoriza muito o TER e não o SER."

### **0091 - Daniel Wege, da Hazoper**

"Criaria um produto para vender pela internet, usando todo o marketing de conteúdo para chegar até o produto."

### **0092 - Rodrigo Bosshard, da B1 Estratégia e do Táticas de Sucesso**

"Me inscreveria em algum curso para potencializar meu networking para começar a conhecer pessoas e me conectar pessoas e assim quem sabe, conhecer algum futuro sócio

para investir em alguma ideia que certamente surgiria durante essa semana. Buscaria networking, relacionamentos e fazer o que eu sei de melhor: Conectar pessoas e empreender. Com esses R\$ 5.000,00 poderia fazer um plano de dados para conectar à internet e não me sentir tão fora do mundo."

#### **0093 - Marcos Munoz, da I Luv Solutions**

"Eu faria um site bem resumido das minhas habilidades e o que eu posso entregar, faria muitos cartões e ainda, no primeiro dia, montaria uma lista dos principais eventos e empresas que possam estar precisando daquela minha habilidade e sairia fazendo contatos, participando dos eventos e, pelo menos no final desses 7 dias, me sobriariam uns R\$ 4.900,00 e teria conseguido muitas oportunidades durante esse período."

#### **0094 - Erick Silveira, Personal Chef**

"Eu faria meu networking, entraria em contato com todo mundo pelo notebook, entraria na Rede Social, não só para ficar trocando mensagem, e falaria: "Pessoal, vamos nos conectar porque eu tenho um produto para vender e vocês precisam de um produto para comprar". Usaria o valor todo para comprar os insumos em um grande mercado atacadista para fazer uma boa comida e, com esse networking ativado, iria tentar vender para todo mundo o máximo possível."

#### **0095 - Gustavo Tanaka, da Baobbá Lab**

"Eu iria entender quem eram essas pessoas que viviam nesse mundo e como eu poderia ajudar elas. Tentar entender quais são as dificuldades que elas passam, tentar entender quais são as necessidades que elas têm, porque eu acho que nessas dificuldades e necessidades é que você consegue se conectar com um propósito maior. Não vejo a vida sendo vivida para mim, e sim, sendo vivida a serviço de alguma coisa. Se eu pudesse ser útil, iria pegar meu notebook e me conectar com as pessoas, começar a divulgar o que eu poderia fazer, começar a escrever minhas ideias."

#### **0096 - Rodrigo Resende, Professor e Palestrante de Empreendedorismo**

"Eu iria procurar fazer um networking, conhecer pessoas. Nesses 7 dias, eu gastaria boa parte desse dinheiro com cafés, almoços, jantares, reuniões, em busca de parceiros e clientes, para procurar um meio ou segmento, procurar pessoas para depois descobrir que estão precisando de alguma coisa."

#### **0097 - Luis Lourenço, da Plug CRM**

"Eu investiria os R\$ 5.000,00 em uma divulgação pesada e em uma assessoria de imprensa, colocaria Outdoors pela cidade com a minha foto falando: 'Você não me conhece. Quem me conhece, ganha R\$ 5.000,00.' De alguma forma, me promover em outros programas, ser entrevistado e, por trás disso, me tornar um Garoto Propaganda de alguma coisa."

#### **0098 - Heitor Maia, da Faria, Cendão e Maia Advogados e do Parceiro Legal**

"Eu iria para um espaço de Coworking novamente, sentaria, faria mais networking, correria atrás, oferecer meu trabalho e recomeçar com isso porque é o que eu gosto, é o que me dá prazer."

#### **0099 - Glaubert Mendonça, da Gastronomia Exclusiva RJ**

"Eu faria um site e não colocaria ele no ar. Tentaria pesquisar quais são essas pessoas ao meu redor, do que que elas vivem, como elas fazem. O lugar que estou é um lugar de indústria, de comércio, de prestação de serviço? Eu vou entender aquele meio que eu estou vivendo e, usando a minha habilidade, faço um site e começo a vender aquilo que sei fazer hoje e é aquilo que gosto de fazer: Uma boa comida. Com R\$ 5.000,00, a partir do momento que entrassem os pedidos, iria no mercado para fazer as compras e transformar esses R 5.000,00 em R\$ 8.000,00, esses R\$ 8.000,00 em R\$ 10.000,00, esses R\$ 10.000,00 em R\$ 12.000,00 e viver esses 7 dias."

#### **0100 - Jukka Virkunenn, da Jukka Virkunnen Atelier**

"Se eu quisesse ser um Artista Plástico igual eu sou, eu compraria material e trabalharia alguns quadros, faria um blog, começaria a pesquisar possíveis galerias ou fazer um perfil de pessoas que são donas de empresas que comprariam arte, mandaria uns e-mails para eles falando das minhas artes, se eles quereriam colocar no escritório deles ou na casa deles."



# Conclusão

Depois de ler todo o conteúdo desse e-book, qual foi a sua ideia de negócios?

Sim, você deve ter tido insights do que pode fazer, tirar aqueles projetos da gaveta ou inovar em algum ponto do seu negócio!

Compartilhe com quem você conhece, coloque nas Redes Sociais e faça uma resenha sobre o livro! Meu propósito é sempre ajudar as pessoas a alçar voos mais altos! Meu objetivo é mostrar que sempre temos diversas opções e soluções para nossos problemas.

Se puder, envie um vídeo/imagem/áudio para o meu Telegram falando como o e-book ajudou/inspirou/deu ideias e insights em sua caminhada que colocarei na Fanpage e mencionarei seu nome no #EVapor - (21) 988914282.

Se você baixou esse e-book no **Kindle Unlimited**, deixe uma avaliação e escreva o que mais gostou e o que eu preciso melhorar! Fique à vontade para falar tudo por lá também!

# Considerações finais

- Se você recebeu esse e-book e não ouviu o Empreendedor a todo Vapor, você está de brincadeira na tomateira! Segue o link: <http://thiagocompan.com.br/category/evapor/> - ouça!
- Apoie o Padrim do #EVapor e ganhe diversas recompensas: <https://www.padrim.com.br/EVapor-Empreendedor-a-todo-Vapor>
- Se você ouviu o #EVapor e ainda não deixou uma avaliação no iTunes, clique nesse link: [https://itunes.apple.com/us/podcast/empreendedor-todo-vapor-  
evapor/id1038447393](https://itunes.apple.com/us/podcast/empreendedor-todo-vapor-<br/>evapor/id1038447393)
- Já faz parte do grupo do #EVapor? Clique nesse link e interaja comigo e com todos os ouvintes: <https://www.facebook.com/groups/evapor/>