

Modelos de Negócios



Comemoração de um Ano do
Blog - Startup Biz Model



*"Elaborar um modelo de negócios é literalmente uma arte na qual
você combina pedaços para um coerente e rentável todo."*

**Alexander Osterwalder,
Mestre dos Modelos de Negócios**

Sumário

Agradecimentos	4
Como tudo começou... ..	5
Introdução.....	6
Modelos de Negócios.....	9
Fashion.me	10
Kekanto	12
Lemon	14
Likestore.....	16
Boo-Box.....	18
Zazcar	20
Dabee.....	22
GetNinjas.....	24
Peixe Urbano	26
Camiseteria	28
TOP 10 - Citações Mais Vistas no Startup Biz Model	30
TOP 10 - Melhores Citações na Minha Opinião.....	32
Quem é o Thiago Paiva?	33

Agradecimentos

Antes de ir ao que realmente interessa, eu gostaria agradecer a todos que me apoiaram e ajudaram tanto nesse primeiro ano do blog **Startup Biz Model** quanto na criação dessa compilação de modelos de negócios.

Claro que não poderia deixar de agradecer a todas as startups que me ajudaram na revisão dos Canvas desse documento e de todas as outras que me ajudaram e apoiaram no blog.

Tem sido uma excelente experiência escrever no blog e espero que as pessoas que o acompanham também tenham gostado de ler. Para os que ainda não acompanham, por favor, entrem lá vejam, comentem e deixem suas sugestões.

Obrigado mais uma vez a todos e agora podemos ir para a parte boa pois tem muita coisa legal nesse material.

Espero que vocês gostem e compartilhem com seus amigos, grupos de empreendedores e quem mais vocês quiserem compartilhar!

Muito obrigado,

Thiago Paiva

Como tudo começou...

Tudo começou a um ano quando eu estava pesquisando sobre startups e novos modelos de negócios, quando reparei que muito se falava de modelos de negócios de startups que surgiam dos EUA e Europa, explicando e analisando cada um deles, porém que pouco, ou nada, se falava dos modelos das startups brasileiras.

Nesse momento, eu resolvi começar um blog para escrever sobre modelos de negócios inovadores focando em startups brasileiras. Eu tinha dois principais motivos para começar esse blog, o primeiro era que não existia nada parecido no Brasil e o segundo era que eu gostava de entender os modelos de negócios e via uma boa oportunidade para me obrigar a estudar sobre o assunto, além de ficar por dentro do mundo das startups.

Cada vez que eu pesquisava e escrevia sobre uma startup era um novo desafio, um novo modelo interessante para conhecer. Dessa forma, o que começou meio que sem querer, se tornou algo muito importante para mim.

Depois escrever sobre modelo de negócios de 28 startups e mais de 150 citações sobre o mundo de empreendedorismo e startups, o blog conseguiu chegar a 1 ano de vida firme e forte. E, para comemorar esse primeiro ano, eu resolvi fazer uma compilação das 10 startups e das 10 citações mais visitadas, além disso escolhi as 10 citações que mais gosto para compartilhar com vocês.

Espero que gostem desse trabalho e apoiem divulgando.

Introdução

Se você não sabe exatamente o que é uma startup ou o que é um modelo de negócios, não se preocupe que explicarei direitinho aqui.

Existem muitas definições de startup, dentre todas elas, a definição que eu gosto mais é a do Steve Blank (um dos gurus das startups):

“A startup é uma organização temporária projetada para buscar por um modelo de negócios repetível e escalável.”

Ou seja, é uma organização que está querendo crescer e precisa de um modelo de negócios que seja repetível e escalável para isso.

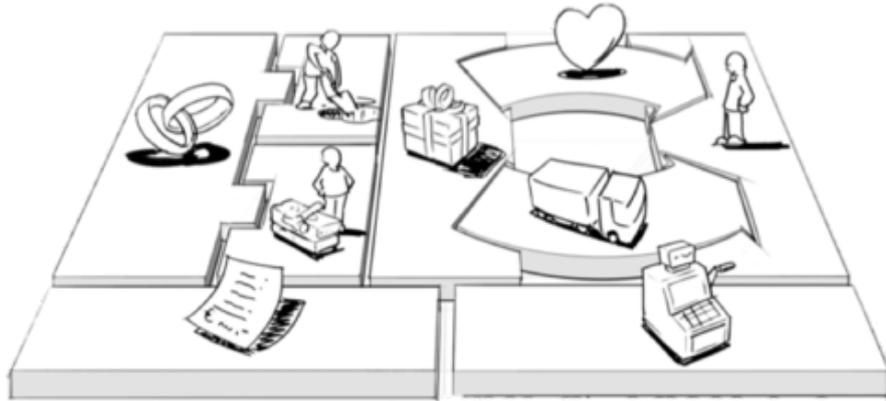
Por repetível, ele quer dizer que o modelo de negócios poderá ser feito diversas vezes utilizando os mesmos métodos utilizados na primeira vez e, por escalável, quer dizer que a medida que se aumenta o volume, os custos por unidade diminuam.

Ok, mas o que é mesmo um modelo de negócios? A melhor definição de modelos de negócios que encontrei foi a do Alexander Osterwalder, que diz:

“Modelo de negócios é a forma como uma organização cria, entrega e captura valor, seja ele econômico, social ou outra forma de valor”

Eu gosto muito de modelos de negócios, porque acredito que é a menor parte que consegue descrever todo o funcionamento de uma organização.

A forma atualmente mais utilizada para se representá-lo, é utilizando o modelo do Alexander Osterwalder, conhecido como modelo Canvas.



O modelo Canvas é composto por 9 blocos que descrevem as principais partes de um negócio, abaixo segue uma breve descrição de cada bloco:

- **Proposta de valor:** É como a empresa cria valor para um determinado segmento de cliente e se diferencia da concorrência.
- **Segmento de cliente:** São divisões dos clientes de acordo com suas necessidades, costumes ou outro atributo em comum, de forma que possam melhor entender, alcançar e servir esses clientes.
- **Canal:** São as formas como uma empresa comunica e entrega a sua proposta de valor para cada segmento de cliente. Basicamente, envolve os canais de marketing e logístico das empresas.
- **Relacionamento com o cliente:** O relacionamento com o cliente é a forma como a empresa interage com um segmento de cliente.
- **Fontes de receitas:** Descreve as formas como uma empresa gera receita através de cada segmento de cliente.
- **Atividades chave:** São as atividades essenciais para o que o modelo de negócios da empresa funcione corretamente.

- **Recursos chave:** São os principais recursos necessários para que uma empresa faça seu modelo de negócios funcionar.
- **Parceiros chave:** São empresas, instituições e/ou pessoas que são importante para o funcionamento do modelo de negócios.
- **Estrutura de custo:** A estrutura de custos envolve os principais custos decorrente da operação do modelo de negócios.

Cada bloco desse deve ser preenchido com post-its (aqui no caso são post-its virtuais) para limitar o texto e facilitar alterações.

No Canvas, é comum utilizar mais de uma cor para facilitar o entendimento, pois cada segmento de cliente exige uma proposta de valor, um relacionamento, um canal e gera fontes de receita diferentes, dessa forma se utiliza uma cor para cada post-it relacionado a um determinado segmento de cliente.

Nos outros blocos (parcerios, recursos e atividades chave, além da estrutura de custo) eles normalmente são os mesmos para todos os segmentos de cliente, dessa forma não é necessário uma diferenciação. Assim é comum usar uma cor diferente das usadas para os segmentos de clientes (no meu caso eu gosto de usar o amarelo).

A grande vantagem desse modelo é que ele cabe numa folha de papel, o que permite ter uma boa visão do todo e, devido aos post-its, ele é facilmente atualizável.

Se quiser saber mais sobre ele, veja minha apresentação [Modelo de Negócios Canvas](#).

Modelos de Negócios

Nesse um ano do blog, eu escrevi o modelo de negócios de 28 startups. Dentre elas, selecionei as 10 mais visitadas no meu blog para fazer essa compilação.

Cada modelo está organizado em 5 partes:

- **Pitch** – Breve descrição da startup com menos de 250 caracteres
- **História** – Resumo da história dos fundadores e da startup
- **Modelo de Negócios** – Breve descrição do modelo de negócios
- **Canvas** – Modelo Canvas de forma completa da startup
- **Link para o Post** – É o link para o post original sobre a startup no blog

Segue a lista das startups que fazem parte em nenhuma ordem específica:

1. Kekanto
2. Lemon
3. Zazcar
4. Dabee
5. Fashion.me

6. Get Ninjas
7. Peixe Urbano
8. Likestore
9. Camiseteria
10. Boo-Box



Fashion.me

- **Pitch:**

O Fashion.me é uma rede social de moda, onde os usuários encontram uma plataforma para criar, compartilhar e discutir os seus estilos favoritos, tendências e olhares do mundo da moda.

- **História:**

Em 2008, o Renato Steinberg e o Flavio Pripas criaram para as suas esposas um site dedicado a moda, a byMK. Porém o site deu tão certo que no ano seguinte os dois saíram de seus empregos no mercado financeiro e resolveram se dedicar full-time ao projeto, que mais tarde virou a Fashion.me focando o mercado internacional. Atualmente possui mais de 350 mil usuários ativos.

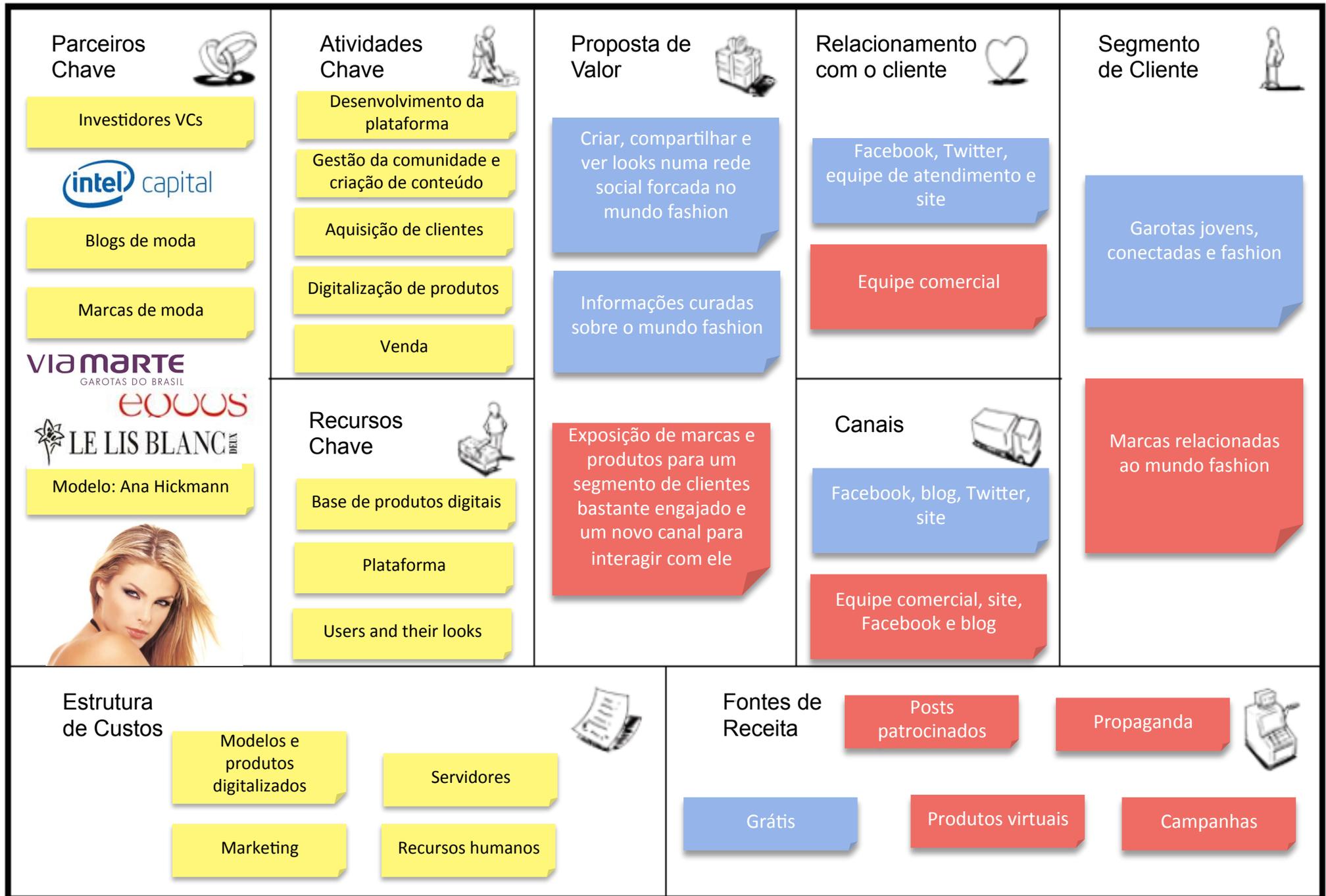
- **Modelo de Negócios:**

O modelo de negócios da Fashion.me é interessante porque eles provém formas inovadoras para as marcas interagirem com os consumidores dentro da rede social dela. São elas:

- Banner no site
- Página da marca na rede social
- Posts patrocinados no blog de moda
- Peças virtuais para a criação de look
- Campanhas patrocinadas

O ponto mais interessante são as peças virtuais para criação de looks, onde as empresas pagam R\$ 50 por peça para poderem disponibilizá-las para as usuárias criarem looks em modelos virtuais (uma delas é a Ana Hickmann) usando as roupas da marca. Dessa forma a marca realmente passa a interagir com seu público-alvo num momento de descontração e desejo.

<http://startupbizmodel.com/2012/03/08/modelo-de-negocios-fashion-me/>



Kekanto

- **Pitch:**

O Kekanto é um guia de serviços colaborativo que funciona como um boca-a-boca online onde os usuários avaliam os estabelecimentos e serviços que conhecem e suas opiniões ajudam outras pessoas a escolherem a onde ir e o que comprar.

- **História:**

O Kekanto surgiu em maio de 2010 quando os alunos da USP Fernando Okumura, Allan Kajimoto e Bruno Yoshimura decidiram solucionar um problema que eles já tiveram, o de encontrar bons profissionais liberais.

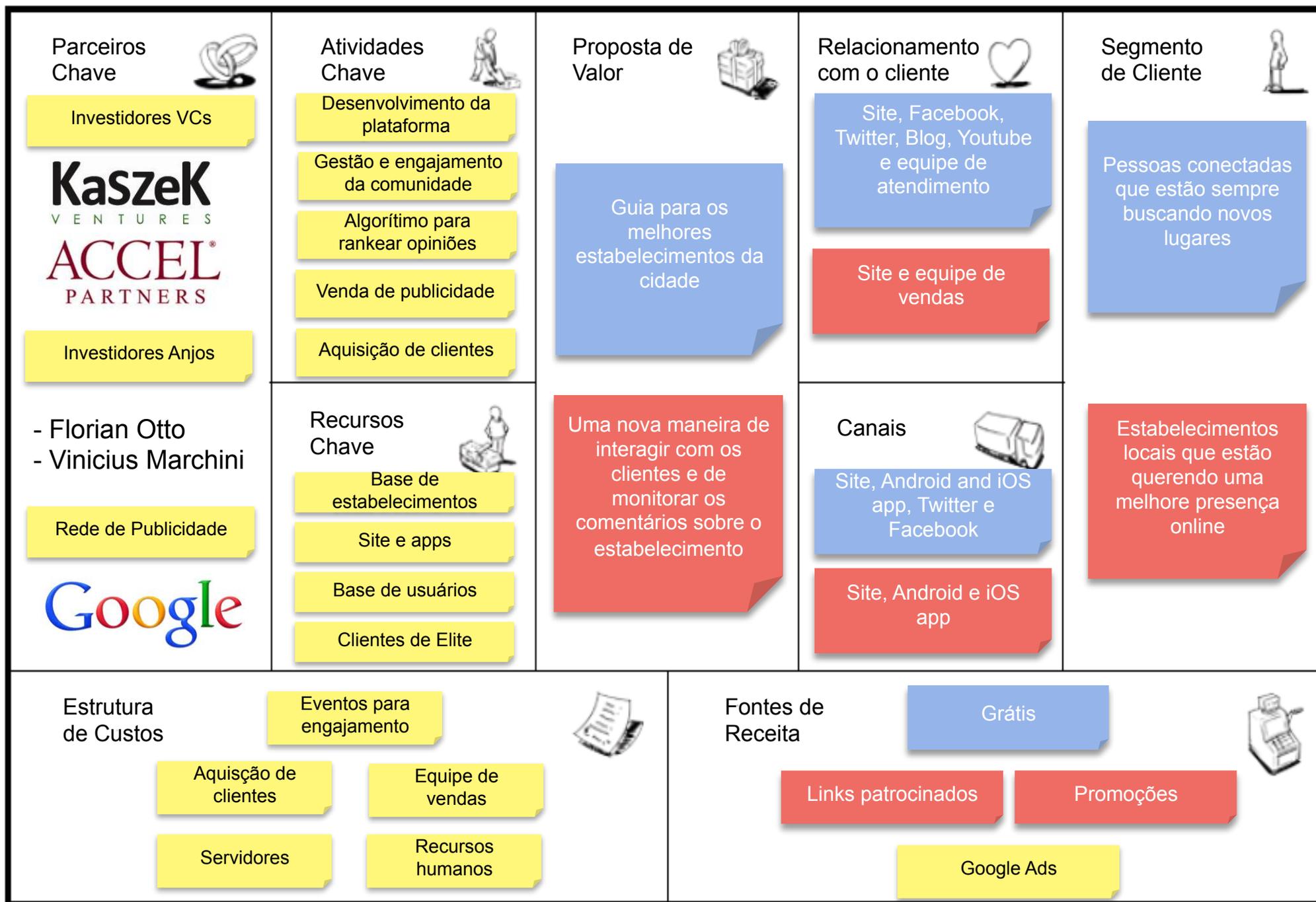
Mais tarde eles pivotaram e se tornaram o que o Kekanto é hoje, um guia para se encontrar os melhores estabelecimentos da cidade.

- **Modelo de Negócios:**

O modelo de negócios deles é baseado em publicidade, eles possuem alguns anúncios do Google Ads espalhados pelo site e usam links patrocinados, onde um comerciante pode pagar para colocar o estabelecimento dele em destaque, similar ao que o Google faz com sites.

Como o conteúdo é gerado pelos usuários, esse modelo é totalmente escalável e viral. Além disso, eles usam gamificação para incentivar a participação dos usuários.

<http://startupbizmodel.com/2012/05/18/modelo-de-negocios-kekanto/>



Lemon

- **Pitch:**

A Lemon transforma seu smartphone numa carteira digital que organiza e armazena seus cartões de crédito, recibos, cupons e cartões de fidelidade de uma forma mais organizada, eficiente e inteligente.

- **História:**

A Lemon foi fundada em julho de 2011 pelos empreendedores latinos Meyer Malka e Wences Casares junto a brasileira Isabel Pesces com o objetivo de resolver o problema da gestão de finanças pessoais através de um sistema de digitalização dos recibos usando a câmera dos smartphones. Esse conceito foi expandido recentemente outros itens da carteira como cartões e cupons.

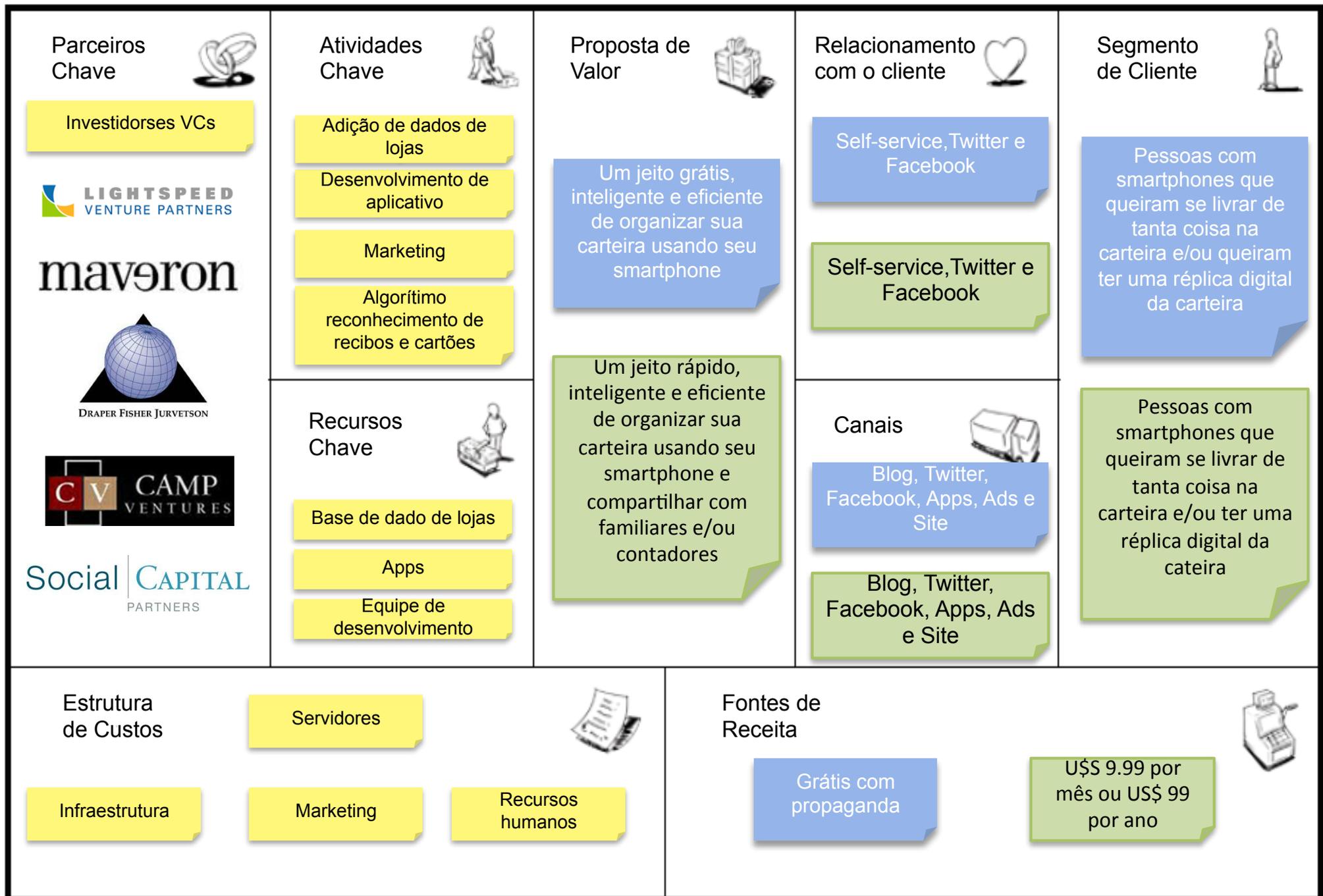
- **Modelo de Negócios:**

Eles trabalham usando um modelo freemium, onde as pessoas podem usar o aplicativo deles de graça, porém com publicidade e sem acesso a algumas funcionalidades premium, tais como:

- Compartilhamento de despesas;
- Detalhamento dos recibos;
- Exportação de dados;
- Agilidade no processamento;

Para ter acesso a todas essas funcionalidades, é necessário pagar uma mensalidade de US\$ 10 ou uma anualidade de US\$ 99.

<http://startupbizmodel.com/2012/05/03/modelo-de-negocios-lemon/>



Likestore

- **Pitch:**

A Likestore transforma uma página do Facebook numa loja de e-commerce utilizando as forças das redes sociais para transformar conversa em conversão.

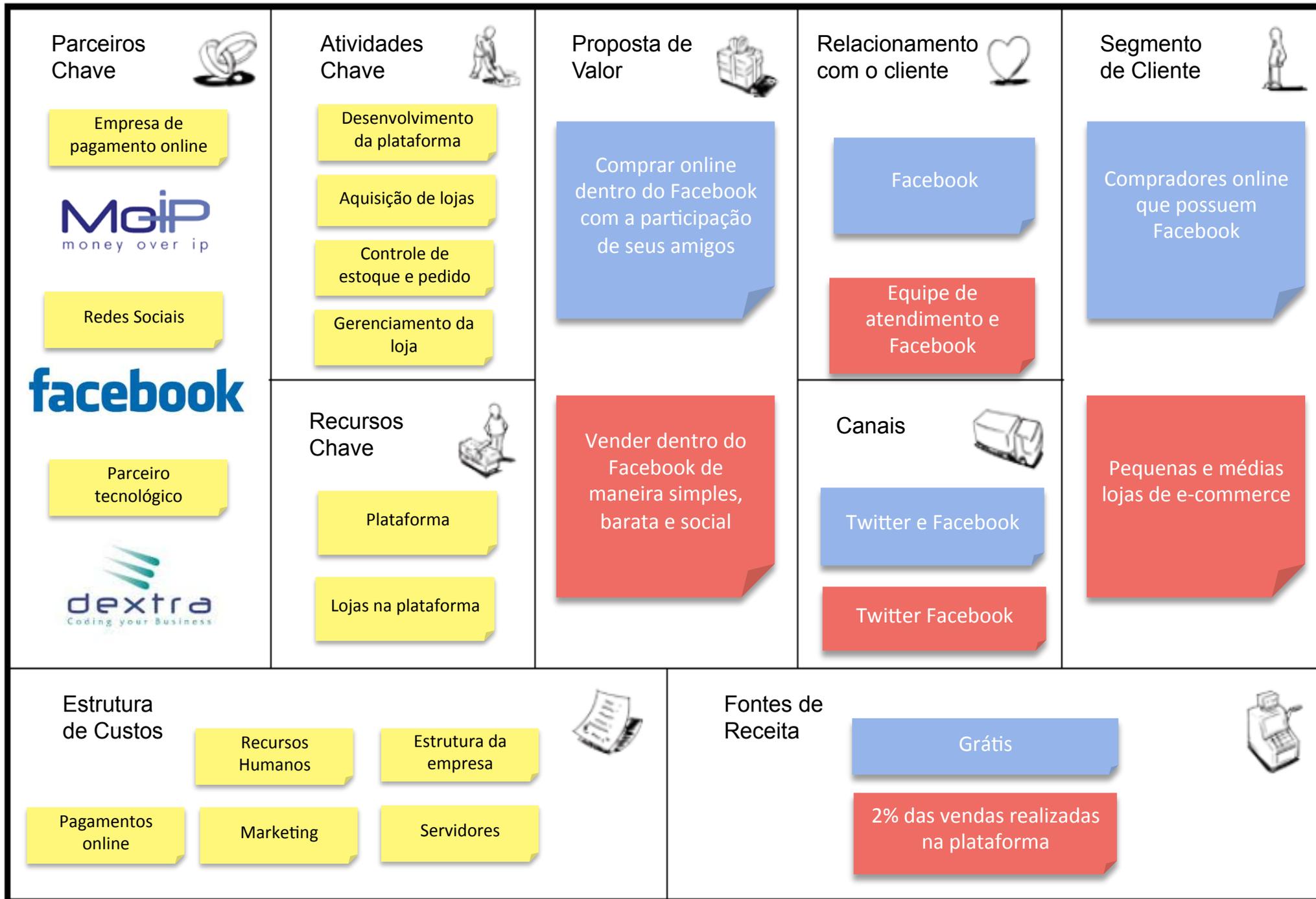
- **História:**

Em 2010, Gabriel Borges acompanhava o crescimento do social commerce que acontecia nos EUA e, no começo de 2011, resolveu fazer uma experiência e começou a vender ingressos para o show do Jack Johnson no Facebook. A experiência foi um sucesso e, por isso, eles resolveram lançar a Likestore com a parceria da Dextra para o desenvolvimento da plataforma em agosto do mesmo ano. Hoje eles possuem mais de 6700 lojas dentro da plataforma da Likestore.

- **Modelo de Negócios:**

Ela funciona como uma plataforma de social commerce (ou s-commerce), onde usam as interações já existentes nas redes sociais para incentivar a compra de produtos e serviços online. A receita dela é sobre as vendas feitas nas lojas dos clientes, sendo uma taxa de 2% sobre as receitas. Por não ter mensalidade ou taxa de adesão, eles conseguem ser um investimento com risco quase zero para os vendedores, o que tem atraído diversas lojas.

<http://startupbizmodel.com/2011/11/01/likestore/>



Boo-Box

- **Pitch:**

A Boo-Box é a um empresa de tecnologia para publicidade que oferece soluções inovadoras de tecnologia em targeting e formatos diferenciados de anúncios publicitários para a web.

- **História:**

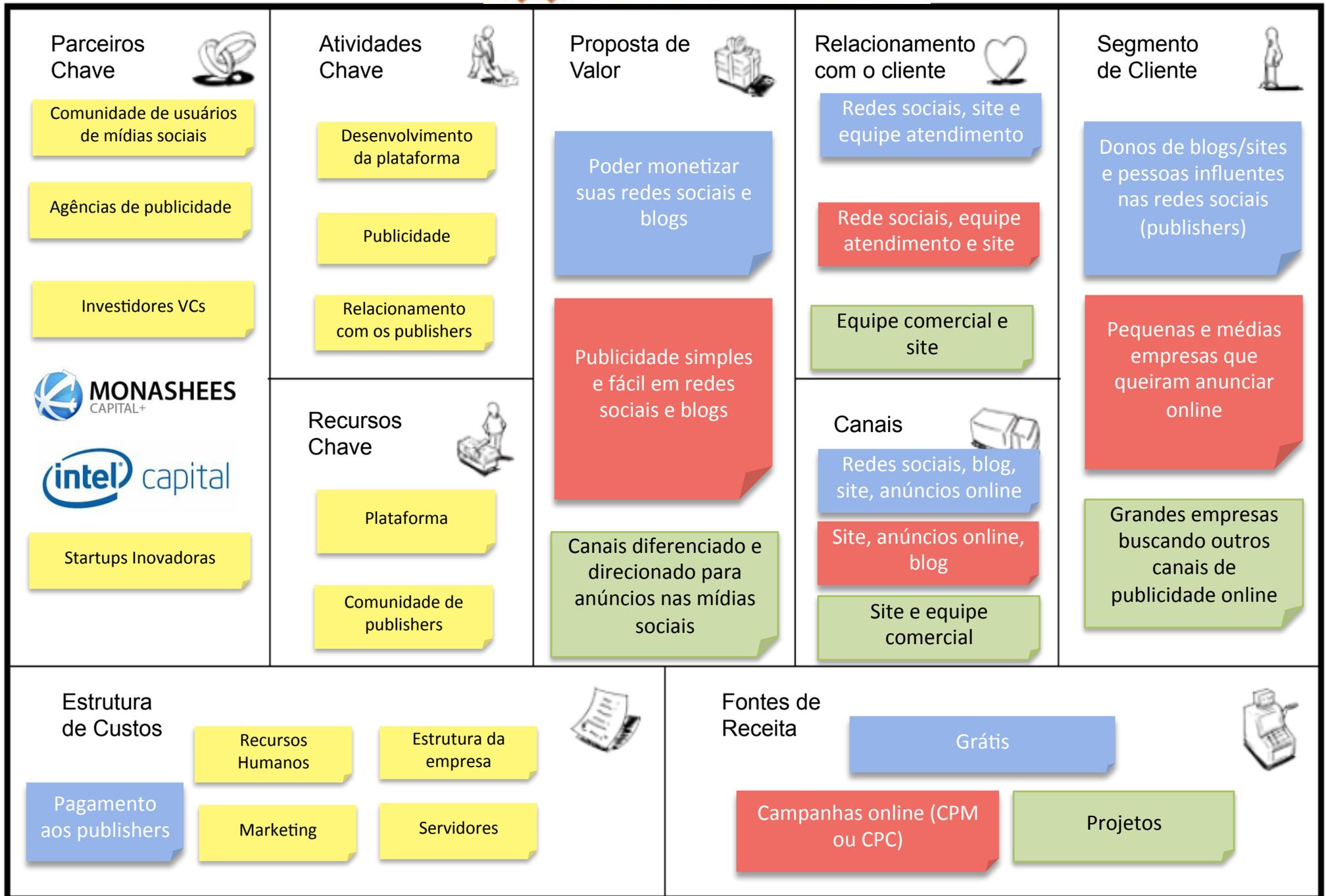
Em 2007, Marco Gomes utilizou sua experiência no ramo de publicidade com a paixão pela tecnologia para criar a Boo-Box, empresa de tecnologia para publicidade em mídias sociais. Mais tarde, o Marcos Tanaka se juntou a ele para assumir o papel de CEO da startup. No começo, eles criaram uma rede de blogs, sites e comunidades e utilizaram essa rede para divulgar produtos de e-commerce, porém perceberam que o mercado de agências de publicidade era bem maior e resolveram pivotar para atender a esse mercado. Atualmente eles possuem uma rede de 42 mil publishers em 350 mil sites e conseguem atingir 80 milhões de pessoas.

- **Modelo de Negócios:**

O modelo deles é bastante parecido com o do Google Adword, onde os publishers (usuários que colocam anúncios para monetizar seu site, blog ou mídia social) recebem um valor por visualização (CPM) ou click (CPC), dependendo do tipo de campanha.

As campanhas são feitas no próprio site num sistema self-service ou através de projetos desenvolvidos junto a equipe da Boo-Box para campanhas maiores.

<http://startupbizmodel.com/2011/08/24/boo-box/>



Zazcar

- **Pitch:**

A Zazcar é uma empresa de compartilhamento de carros onde os usuários tem acesso a carros estacionados em diversos pontos da cidade, sem intermediação, de forma confortável e conveniente, pagando apenas pelas horas que utilizar.

- **História:**

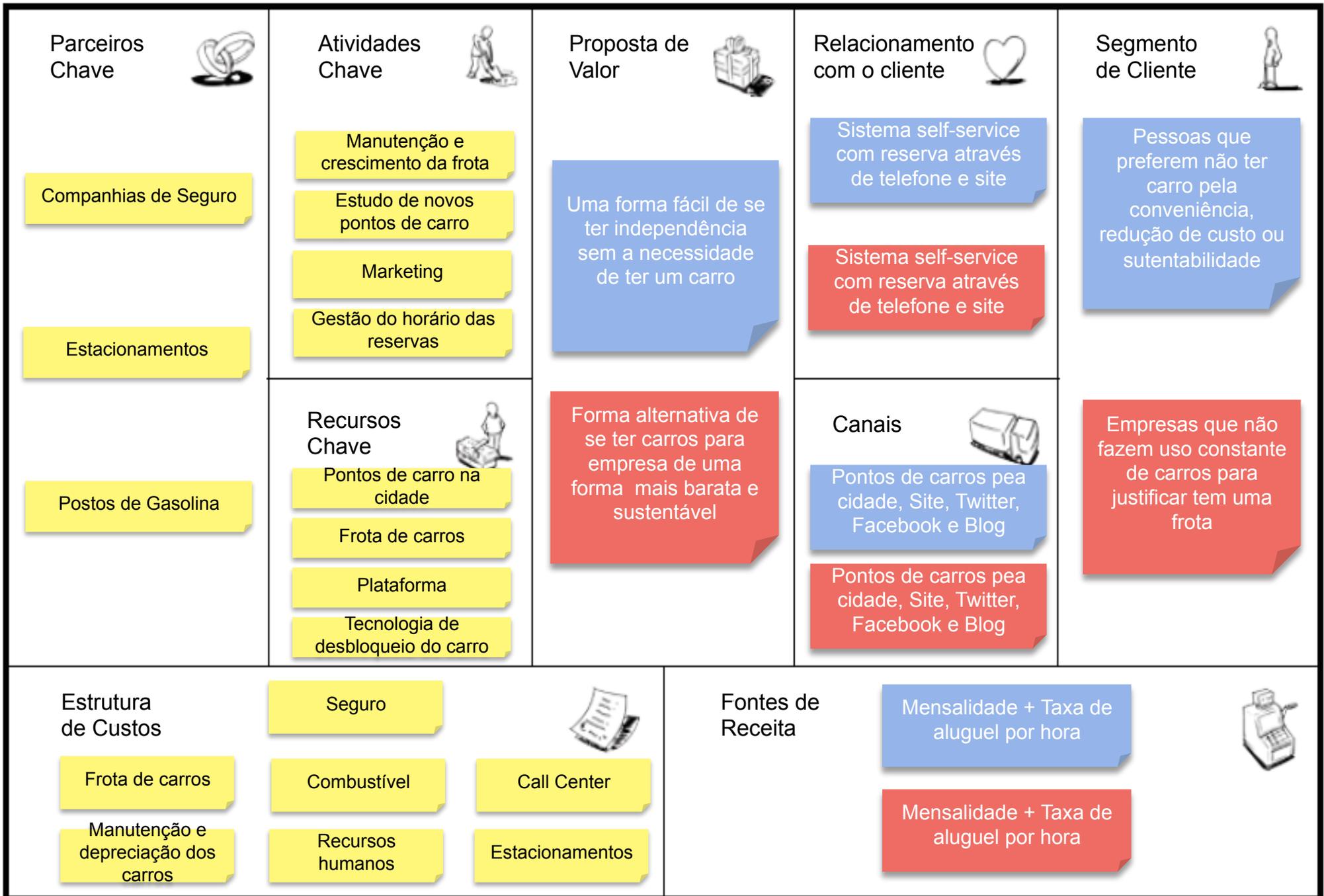
Em 2009, o empresário carioca Felipe Barroso, dono de uma companhia de terceirização de carros, resolveu trazer para o Brasil um novo modelo de negócios que estava fazendo sucesso nos EUA e Europa, o car-sharing (compartilhamento de carros), conceito que foi criado pelo americano Scott Griffith, fundador do Zipcar. Ele começou com uma frota de 9 carros e hoje já possui quase 50 carros espalhados pela capital paulista e continua expandindo.

- **Modelo de Negócios:**

A Zazcar possui carros espalhados pela cidade em pontos estratégicos, onde as pessoas reservam pela internet ou telefone o carro e usam um cartão para desbloqueá-lo, dessa forma elas podem dirigir pelo tempo reservado, tendo que devolver o carro ao mesmo local depois disso. Tanto o seguro quanto o combustível já estão incluídos no preço.

O modelo de receita é através de uma mensalidade (receita recorrente) e pelo aluguel do carro por hora/dia. Caso a pessoa use muito o serviço, eles possuem planos com mensalidades maiores, mas com preços mais baixo do aluguel do carro.

<http://startupbizmodel.com/2012/04/26/modelo-de-negocios-zazcar/>



Dabee

- **Pitch:**

A Dabee ajuda compradores internacionais a comprarem produtos dos EUA, que não são vendidos ou são muito caros nos seus países ,e a recebê-los em casa de maneira fácil e sem preocupação.

- **História:**

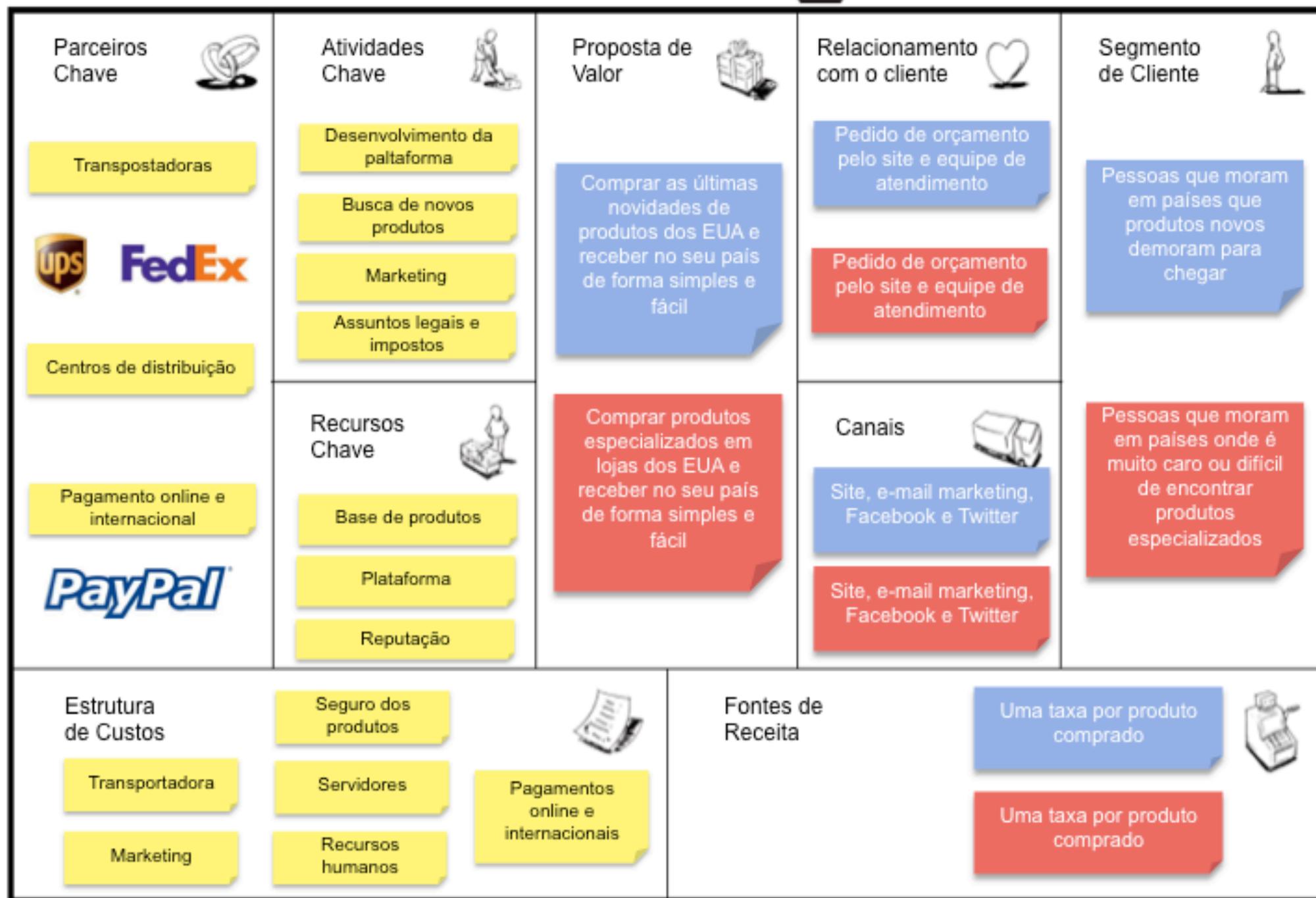
Em outubro de 2010, os brasileiros Hélcio Nobre e Guilherme Basto decidiram usar as suas experiências no PayPal e no eBay, respectivamente, para lançar uma startup que faria a exportação de produtos dos EUA, foi assim que nasceu a Dabee. Mais tarde o indiano Abhijit entrou como o CTO para reforçar a equipe.

A empresa é sediada no Vale do Silício, porém tem como foco mercados emergentes como o Brasil.

- **Modelo de Negócios:**

O modelo de negócios funciona de maneira simples, os usuários entram no site e solicitam um orçamento de um produto de uma loja americana, esse orçamento já vem com todos os custos: Preço do produto, conversão do câmbio, entrega, taxas de importação e a taxa do serviço da Dabee. Ou seja, a Dabee ganha dinheiro cobrando uma taxa de serviço sobre o valor do produto.

<http://startupbizmodel.com/2012/04/18/modelo-de-negocios-dabee/>



GetNinjas

- **Pitch:**

A GetNinjas é um marketplace de pequenos serviços com profissionais confiáveis, onde os profissionais postam serviços, tanto online como presenciais, que eles realizam e os clientes escolhem aqueles profissionais que os interessam.

- **História:**

Em setembro de 2011, a GetNinjas foi fundada pelos empreendedores Eduardo L'Hotelier e Diego Dias, tendo como inspiração diversos sites como: Fiverr, oDesk, Task Rabbit, Thumbtack e AngiesList. Em pouco mais de 7 meses no ar, eles já conseguiram ter mais de 20.000 serviços anunciados.

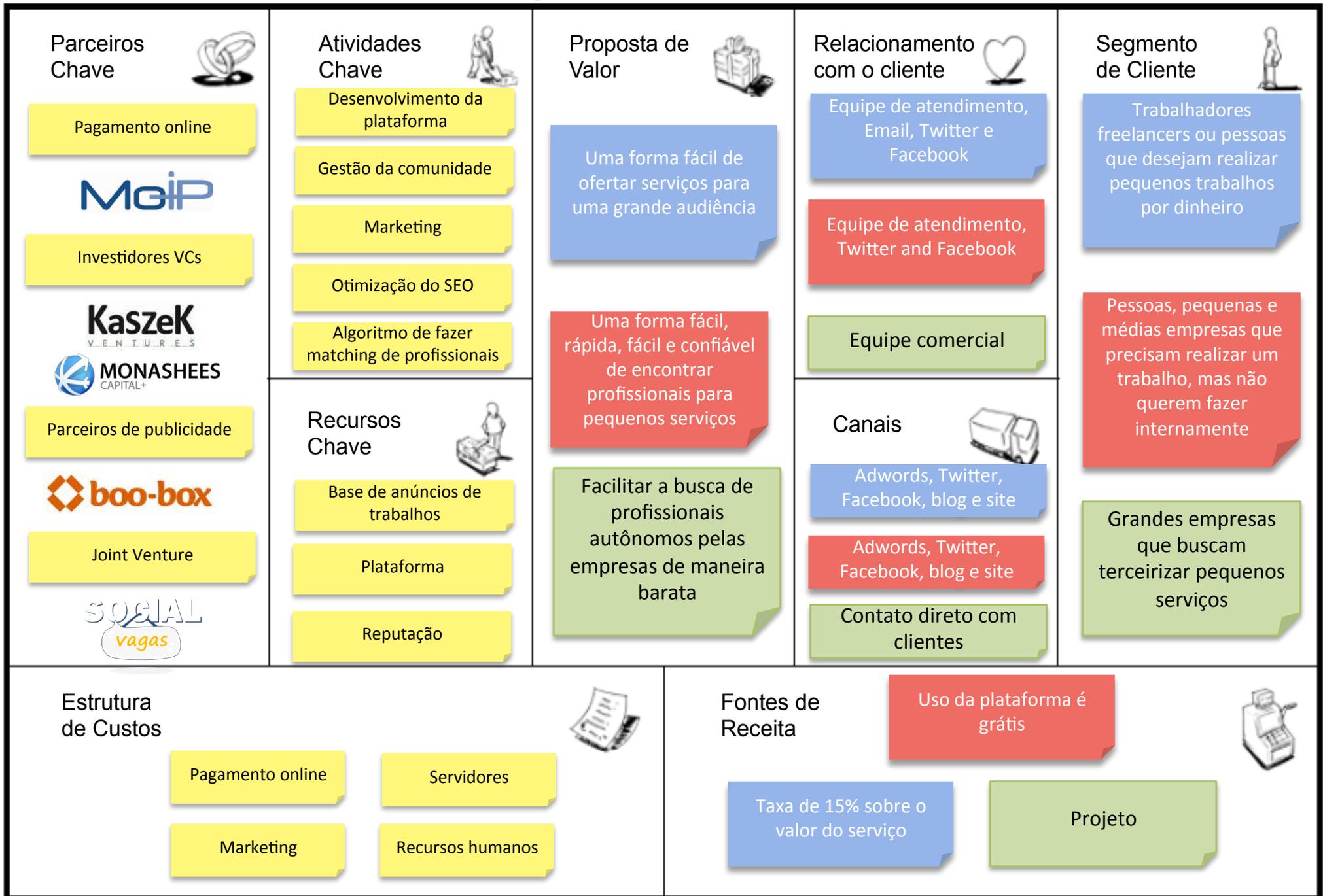
- **Modelo de Negócios:**

O modelo deles é grátis para quem contrata o serviço, ou seja, a pessoa vai apenas pagar o valor cobrado pelo profissional. Já do profissional é cobrado uma taxa de 15% do valor dos serviços anunciados, semelhante a maioria dos marketplaces de serviços. No momento eles não estão cobrando pelo serviço para poderem atrair mais usuários.

Recentemente, eles começaram a selecionar profissionais para fazerem serviços para empresas, sendo essa outra fonte de receita.

Eventualmente eles poderão colocar anúncios em destaque, ou seja, permitir aos profissionais pagar uma pequena taxa para terem seus anúncios mais visíveis, semelhante ao que o Mercado Livre faz.

<http://startupbizmodel.com/2012/02/29/modelo-de-negocios-getninjas/>



Peixe Urbano

- **Pitch:**

O Peixe Urbano ajuda as pessoas a explorarem a cidade na qual moram oferecendo grandes descontos, esses são negociados com estabelecimentos e só começam a valer se um número mínimo de pessoas comprarem.

- **História:**

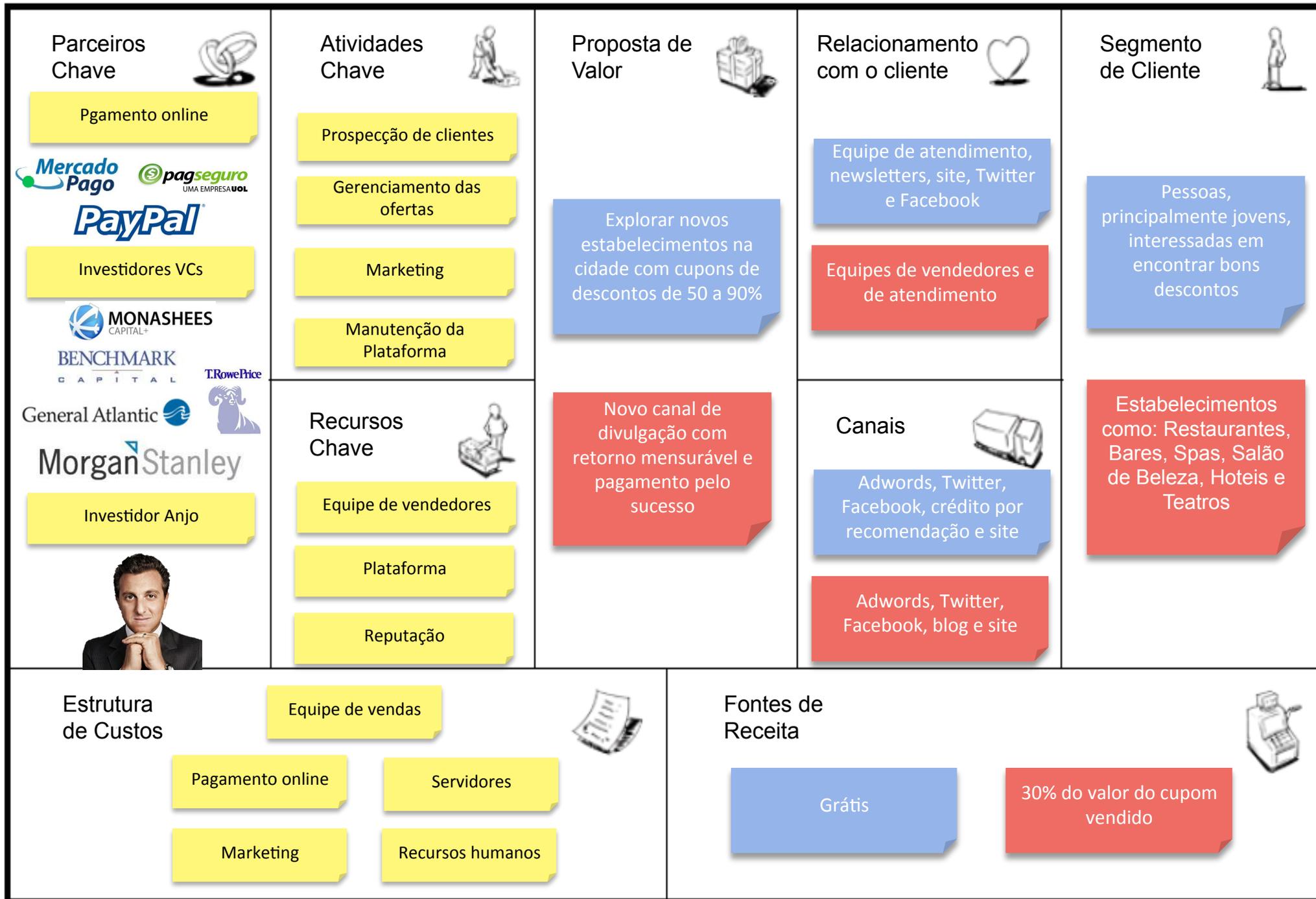
No final de 2009, o Júlio Vasconcelos e o Alex Tabor estavam no EUA, porém com olhos para o Brasil, pois viam muito potencial. Resolveram vir para o Brasil e criar uma plataforma para divulgar serviços, porém tiveram diversas dificuldades. Enquanto isso, eles viam o crescimento de um modelo de negócios novo nos EUA, o de compras coletivas. Acharam interessante e resolveram testar esse modelo aqui. Os testes funcionaram e em pouco tempo eles começaram a crescer bastante. Hoje são os líderes do mercado brasileiro de compras coletivas.

- **Modelo de Negócios:**

O modelo de negócios do Peixe Urbano é o de compras coletivas, criado pelo Groupon nos EUA, o modelo consiste em negociar bons descontos com estabelecimentos na promessa de um número mínimo de compradores adquirirem a oferta. Da venda de cada cupom, o Peixe Urbano fica com 30% do valor.

Resumindo, os usuários recebem bons descontos e os estabelecimentos tem um novo canal de marketing e aquisição de clientes que tem uma forma clara e fácil de medir resultados diretos para os estabelecimentos.

<http://startupbizmodel.com/2011/06/30/peixe-urbano/>



Camiseteria

- **Pitch:**

O Camiseteria é a última palavra de democracia fashionista, onde as pessoas propõem estampas para camisetas e a própria comunidade do Camiseteria decide quais estampas serão fabricadas e vendidas no site.

- **História:**

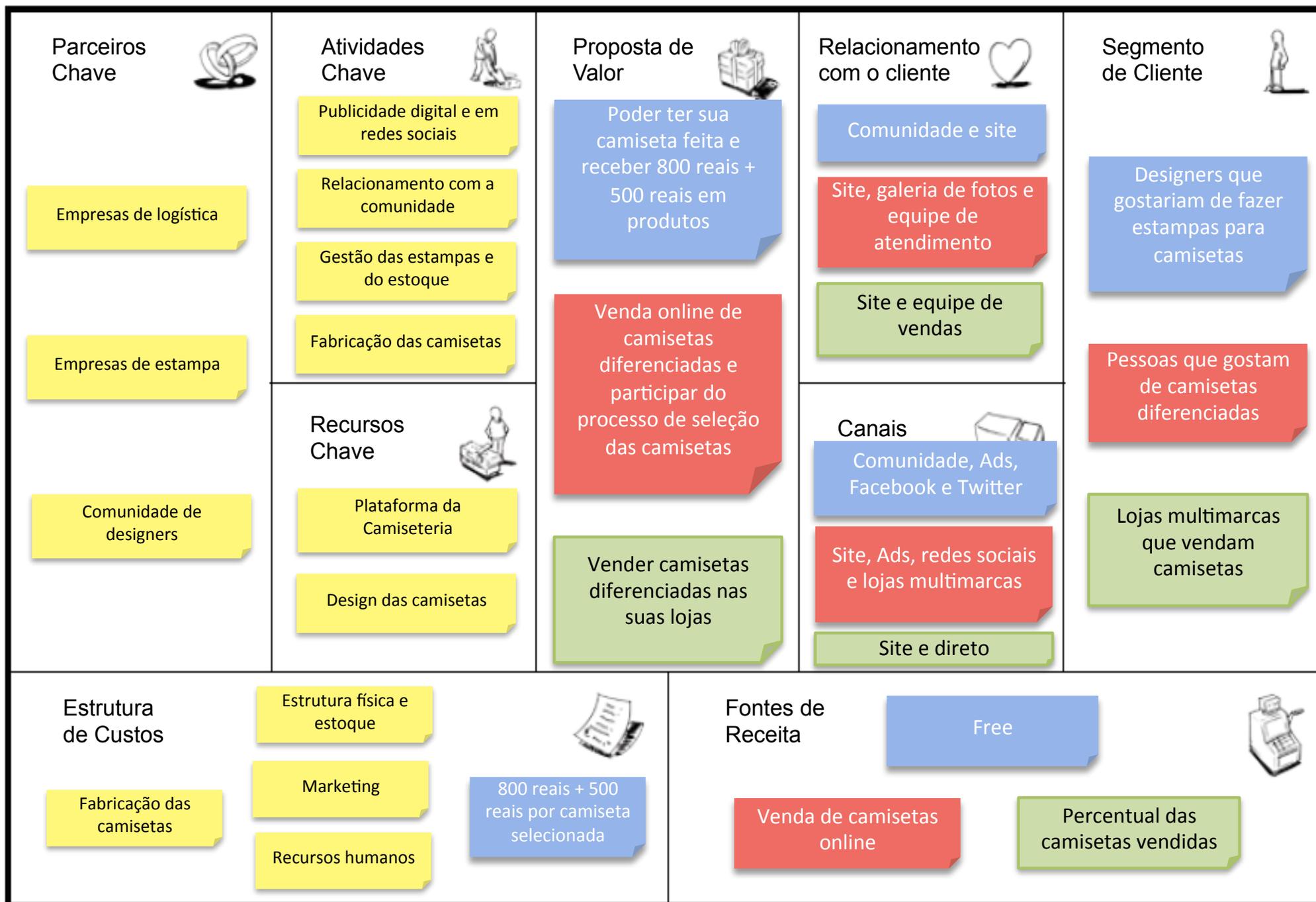
Ele foi criada em 2005 pelo Fábio Seixas e o Rodrigo David, logo depois que o Rodrigo participou de um concurso de estampas nos EUA e acreditou que esse modelo poderia funcionar muito bem no Brasil. E deu tão certo o modelo que em 3 meses eles atingiram o desejado break-even.

- **Modelo de Negócios:**

O modelo da Camiseteria usa a inteligência da multidão (crowdsourcing) para obter novas estampas e selecionar as melhores. Funciona como um concurso de estampas aberto, onde qualquer pessoa pode submeter uma estampa, e os próprios usuários da comunidade escolhem as melhores estampas que serão feitas e vendidas pelo Camiseteria.

Os colaboradores que tiverem suas estampas selecionadas recebem 800 reais em dinheiro e 500 reais em produtos.

<http://startupbizmodel.com/2011/11/29/analise-de-modelo-de-negocios-camiseteria/>



TOP 10 - Citações Mais Vistas no Blog Startup Biz Model

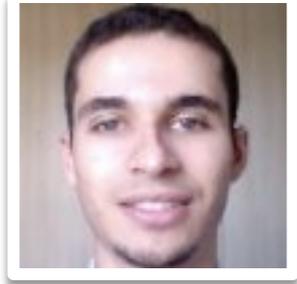
1. *"Pela minha observação, a maioria das pessoas se destaca enquanto as outras estão perdendo tempo."* **Henry Ford, Fundador da Ford**
2. *"Obstáculos são coisas que as pessoas veem quando elas tiram os olhos do objetivo delas."* **Joseph Cossman, Especialista em Marketing de Produtos**
3. *"Se você não consegue descrever o que está fazendo como um processo, você não sabe o que está fazendo."* **Edwards Deming, Consultor de Processo**
4. *"Você tem que estar rodeado de bons conselheiros, mas você também tem que confiar nos seus instintos."* **Chris Hughes, Cofundador do Facebook**
5. *"Um bom modelo de negócios não é defendido por patentes ou alta tecnologia, mas pela excelente interação entre todos os seus componentes, especialmente pelo fator humano."* **Patrick Stahler, Blog Business Model Innovation**
6. *"Alguns olham p/ as coisas e se perguntam 'por quê?'. Eu sonho com coisas que nunca existiram e me pergunto 'Por que não?' "* **George B. Shaw Dramaturgo Irlandês**
7. *"Criatividade é inventar, experimentar, crescer, correr riscos, quebrar regras, cometer erros, e se divertir."* **Mary Lou Cook, Educadora e Pacifista**
8. *"As melhores empresas se disrompem enquanto elas são bem sucedidas antes que elas sejam disrompidas."* **Alexander Osterwalder, Autor de Business Model Generation**
9. *"Os clientes raramente compram o que as empresas pensam que estão vendendo para eles."* **Peter Drucker, Consultor Administrativo**

- 10.** *"Nós focamos em 3 - não estávamos tentando reinventar o mundo da fotografia. Nós focamos nesses 3 modestos problemas. E foi isso que tornou o Instagram de uma rede qualquer de tirar fotos, numa rede que as pessoas usam."* **Kevin Systrom, Fundador do Instagram**

TOP 10 - Melhores Citações na Minha Opinião

1. *"Nenhum plano de negócios sobrevive ao primeiro contato com clientes."* **Samuel Beckett, Prêmio Nobel de Literatura**
2. *"Você não consegue colocar numa planilha como as pessoas irão se comportar com um novo produto."* **Jeff Bezos, Fundador e CEO da Amazon**
3. *"Os clientes não ligam para sua tecnologia. Eles estão tentando solucionar um problema."* **Steve Blank, Guru de Startups e Autor do Livro The Startup Owner's Manual**
4. *"Não é mais 'Podemos desenvolver?'. Nós temos que nos perguntar 'Devemos desenvolver?' "* **Eric Ries, Autor e Evangelizador do Lean Startup**
5. *"Elaborar um modelo de negócios é literalmente uma arte na qual você combina pedaços para um coerente e rentável todo."* **Alexander Osterwalder Autor de Business Model Generation (e Mestre)**
6. *"A startup é uma organização temporária projetada para buscar por um modelo de negócios repetível e escalável."* **Steve Blank, Guru de Startups e Autor do Livro The Startup Owner's Manual**
7. *"Falha" é um estado temporário que permite experiência e oportunidade para aprender e melhorar."* **Alexander Osterwalder, Autor de Business Model Generation**
8. *"Sua 'solução' não é seu produto, seu modelo de negócios é o seu produto."* **Ash Maurya, Autor de Running Lean**
9. *"Stay hungry, stay foolish"* **Steve Jobs, Cofundador da Apple**
10. *"Todo mundo tem um plano, até levarem um soco na boca!"* **Mike Tyson, Pugilista**

Quem é o Thiago Paiva?



O Thiago Paiva é um jovem empreendedor de 25 anos que é apaixonado por modelos de negócios e tecnologia. Engenheiro de formação, ele foi seduzido pela parte de business e já teve experiência em banco e consultoria.

Como empreendedor, ele já teve algumas experiências:

- Participou da competição Call to Innovation organizada pela Fiap e a Singularity University e ficou entre os 5 projetos finalistas com a Leciono;
- Participou do Startup Weekend Campinas com o projeto Hobloo e conseguiu o 1º lugar;
- Participou do primeiro Startup Farm, em São Paulo, com o projeto Evolup e conseguiu o 1º lugar;
- Teve a oportunidade de participar do Mega Startup Weekend no Vale do Silício com o projeto Darwin My App e obteve o 2º lugar na categoria mobile;

Além de estar totalmente envolvido no mundo das startups, ele escreve sobre modelos de negócios de startups no blog Startup Biz Model.

Siga ele no Twitter: [@ThiagoPaiva](https://twitter.com/ThiagoPaiva)

Siga o blog: <http://StartupBizModel.com>

Siga suas apresentações no Slideshare: <http://www.slideshare.net/thiagopaiva>

Ou mande um email para ele falando bem, falando mal ou simplesmente falando “oi”, pode ter certeza que ele te responderá: StartupBizModel@gmail.com