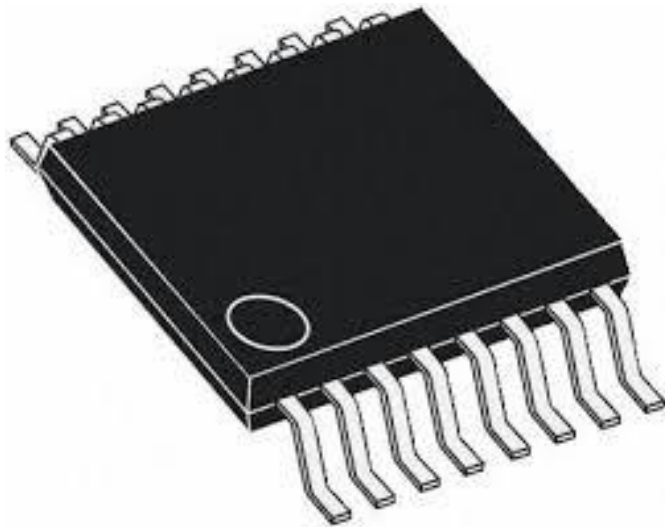


Manual do Programador de Sucesso.

Dev Empreendedor

Versão 0.1



Sumário

BE A DEV.....	4
Introdução.....	4
Programadores.....	5
O que é preciso para se tornar um Dev?.....	6
Faculdade não vai lhe ensinar programar.....	7
Por que se tornar um Dev?	9
Não somos reconhecidos pelos Acertos	11
A Empresa de um homem só	12
Seja um Programador Full Stack	13
Mercado de T.I.	14
Idade não importa.....	15
Tempo: Nosso maior bem.....	16
Use bem o seu tempo.	16
Regra dos 3 segundos.....	16
Seja um Solucionador de Problemas.....	18
Informação vale mais do dinheiro	18
Seja Atualizado.....	20
Alguns avanços na saúde, ciência e tecnologia.....	20
Vendas na área de T.I.....	22
Inovação é essencial.....	24
Freelas	26
1. Lance um site profissional.	26
2. Receba críticas de clientes anteriores.....	27
3. Faça contato a frio.	27
4. Sempre expanda sua rede.	27
5. Alcance os aceleradores.....	28
Perfeccionismo: Um erro	29
Operação	30
Versionamento de Projetos.....	30
Nenhum CNPJ vale um AVC	32
Dicas Rápidas de Produtividade	33
Seja Produtivo	33
Coloque Deadlines em seus projetos.....	33
Escalabilidade.....	34
Produza Conteúdo.....	34

Relacionamento com o cliente:.....	34
Automatize seu faturamento	35
Concorrentes.....	36
Otimize	36
Não é uma corrida de 100 metros, é uma maratona:.....	37
Estamos aqui com duas finalidades: Reproduzir e Sobreviver.	37
Agora explorando mais:	38
Lifestyle	39
Isso também passa:.....	39
Lista de siglas:.....	41

BE A DEV

Introdução

Fala Dev.

Escrevi este livro com objetivo de ajudar os programadores a atingir o sucesso que merecem e procuram. Em 2018 tive um problema com um programador que vamos nomeá-lo como Marcelo Bundão que me deixou com uma dívida de 70 mil dólares na Amazon EC2, e além deste problema maior tive problemas menores com outros programadores que não conseguiam me entregar o que prometiam então eu vi tal necessidade. Programadores não sabem negociar, vender e empreender, não se sintam mal se você se encaixa neste grupo. A maioria dos programadores não sabem negociar (cobram menos que devem), vendem mal (não conseguem falar a língua dos meros humanos) e não sabem empreender (querem apenas programar e esquecem do negócio e seus objetivos).

Espero que os capítulos a seguir agreguem bastante na vida de vocês como programadores e como empreendedores na área Tech



Programadores

Certa vez assisti uma entrevista que Steve Jobs disse: "Todo mundo neste país deve aprender a programar um computador, porque ele ensina a pensar". Palavras mais verdadeiras nunca foram ditas e, se você deseja aprender a programar por diversão ou se deseja melhorar seu conjunto de habilidades e perspectivas de emprego, não pode fazer nada melhor do que aprender a programar.

Um pouco mais para frente irei contar um pouco também da minha trajetória, alguns erros e acertos para vocês terem uma caminhada mais rápida e tranquila, com menos erros e mais acertos. Mas antes quero falar do mundo da programação.

Ser um programador é muito divertido, mas é um tipo de diversão que exige muito esforço. O esforço requer motivação. Atletas de sucesso obtêm sua motivação de um tipo de prazer físico em fazer seu corpo funcionar, em ultrapassar seus próprios limites físicos. Da mesma forma, para ser um programador, é necessário ter uma emoção básica ao resolver problemas, aprimorar suas habilidades e exercitar sua inteligência.

A programação de computadores é uma das ferramentas mais flexíveis que você pode ter à sua disposição. Quando você começa a aprender a programar, também aprende uma nova maneira de resolver problemas e seu cérebro começa a ser programado para resolver problemas de uma forma bem peculiar. O seu pensamento se torna mais criativo e lógico e isso não se aplica à sua codificação - se aplica a toda a sua vida. Você pode aprender a fazer coisas incríveis, mas também pode, às vezes, conseguir realizar o impossível.



O que é preciso para se tornar um Dev?

A ciência da computação é uma indústria em expansão, e a maior parte do crescimento do emprego é impulsionada pelo desenvolvimento da tecnologia de dispositivos móveis.

Muitas vezes, vejo pessoas que acham que assistir a um tutorial do YouTube ou ler o guia "Introdução" é suficiente para se tornar um desenvolvedor. Eles não sabem que a programação não é apenas sobre o código. Também vejo muitas vezes o StackOverflow quando os desenvolvedores não têm ideia do porquê e como seu código funciona, porque o copiaram da Web. E não é tão raro.

Quantas partes do seu código você encontrou na internet e não entende como elas funcionam?

Aprender apenas uma sintaxe não é suficiente. Sem ler um livro sobre conceitos de programação e depois sobre a linguagem que você está aprendendo, você não se tornará um desenvolvedor profissional.

Muitos programadores tentam algumas vezes resolver um problema e, se não conseguem, simplesmente desistem, mesmo que estejam perto da solução. Você deve evitar esse hábito se quiser ser um bom programador



Faculdade não vai lhe ensinar programar

No começo da faculdade ficamos muito empolgados com o conceito de aprender a codificar, mas, mais tarde, na maioria dos casos, estudantes ou iniciantes desistem rapidamente, porque acham difícil continuar, ficam paralisados e enfrentam dificuldades para encontrar a solução para um problema.

A Faculdade na área de T.I é um ciclo:

Aluno entra

Aprende uma linguagem (ou matéria), assim como “aprendemos” a “dirigir” na auto escola.

Forma, pega o Canudo.

Faz Mestrado

Vai dar aula. (Da mesma linguagem ou matéria que aprendeu)

Aí você entra na faculdade

Este mesmo professor pede pra você fazer uma prova de Java em lápis e papel (pois assim que ele aprendeu)

Te ensina a linguagem que ele aprendeu

Você forma

Faz Mestrado

E o ciclo volta..

E o pior: a maioria dos alunos entram na faculdade querendo aprender programar e saem sem saber fazer um sistema básico completo.

A única coisa que você queria era aprender programar. Passou 4 anos e você não aprendeu, se aprendeu, não foi na faculdade.

Eu larguei a faculdade de ciências da computação no terceiro período por indignação.

Os melhores programadores que eu conheço largaram a faculdade.

Quando você passa 10 anos fazendo a mesma coisa você se torna especialista naquilo: seu professor se tornou especialista em dar aula.

Não ouça conselhos de quem não chegou onde você quer chegar.

Se você quer estar dando aula em uma faculdade em 2030 continue, se não meu conselho é: Seja autodidata, o máximo possível, e execute tudo o que aprender.

Por que se tornar um Dev?

Por que ser um programador ou conhecer sobre programação?

Quando você começa a aprender a programar, também aprende uma nova maneira de lidar com os problemas, de uma maneira mais estruturada e seu cérebro começa a ser programado para lidar com cada problema como vários problemas menores. Seu pensamento se torna mais criativo e lógico, e isso não se aplica à sua codificação - se aplica a toda a sua vida.

Encontre seu nicho, como você provavelmente já sabe, os programadores geralmente se enquadram em uma das seguintes categorias:

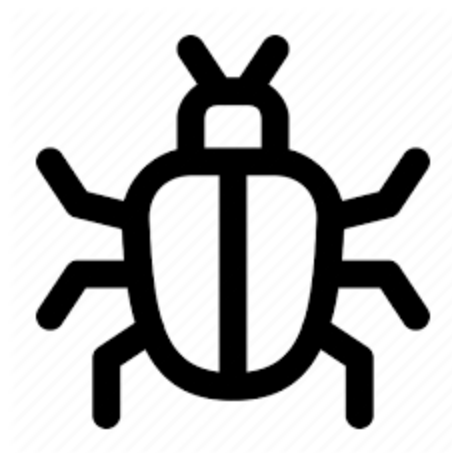
- Programador Web
- Analista de Sistemas
- Hacker
- Desenvolvimento de Web sites
- Programador Mobile (Android & ios)
- Desenvolvimento de Apis
- Desenvolvimento de Sistemas de Gestão Empresarial
- SaaS (Software as a Service)
- Programador de aplicativos para desktop
- Programador de aplicativos distribuídos



- Biblioteca / plataforma / framework / programador principal
- Programador de sistema
- Data Science
- Cientista de programação

Não somos reconhecidos pelos Acertos

Programadores, empresas e profissionais da área da Tecnologia da Informação não são reconhecido pelos acertos e sim pelos erros. Quantas vezes te chamaram para ajustar algo seu ou de outra pessoa, e muitas vezes com um ar de cobrança como se fosse fácil e seu dever fazer isso? Quantas vezes lhe chamaram para parabenizar por algum feito? Creio que o placar é uma goleada. Nós somos reconhecidos pelos erros, evite o máximo de erros e bugs em suas aplicações. Porém erros são inevitáveis então se você quer os acertos, esteja preparado para os erros e suas consequências. Eu aprendi muito mais com os meus erros do que com meus acertos. Além disso não esqueça de reconhecer os acertos do próximo.



A Empresa de um homem só

Você consegue iniciar um negócio bastante lucrativo apenas com seu tempo e conhecimento. Inicialmente eu fazia todas as funções da empresa: Vendas, Instalação, Suporte, Cobrança, Comercial e ainda por cima tinha que fazer o negócio crescer.

Não é fácil iniciar e crescer um negócio ou uma solução com uma pessoa só ou com um pequeno time, mas não é impossível, com dedicação e esforço você consegue iniciar um negócio. Lembre-se como as maiores empresas de tecnologia atual nasceram; muitas vezes em uma garagem ou uma pequena casa com poucos integrantes no time. Apple, Hp, Microsoft, Intel e outras gigantes da tecnologia.

É verdade que muita gente começa a empreender por necessidade e é impraticável trabalhar por muito tempo sem fazer retiradas. Mas um fato é inquestionável: se você quiser que seu negócio prospere, é preciso fazer alguns sacrifícios para que o retorno gerado possa ser investido para alavancar sua empreitada. Fazer seu empreendimento trabalhar para o próprio crescimento é extremamente gratificante e uma das maneiras mais sólidas de promover o desenvolvimento de uns negócios.

É comum empreendedores iniciantes ou sem muita informação misturar as contas das empresas com as finanças pessoais. Evite este erro. O descontrole poder chegar a um nível em que o negócio pode falir devido ao seu descontrole pessoal.

Crie negócios não relacionados com programação / desenvolvimento de softwares: Um programador entender melhor as possibilidades, raciocina melhor. Destaca em novas áreas e novos negócios.

Seja um Programador Full Stack

Um Programador Full Stack é uma pessoa que pode desenvolver software na parte de cliente e servidor (Front-End e Back-End).

Escrever código há muito tempo é o maior desafio do desenvolvimento de software. Como você combina estruturas if-then-else com loops para resolver um problema de negócios?

Se você está começando, principalmente na área Web uma das perguntas comuns e básicas entre os alunos ou alguém que deseja aprender código é "Onde devo me especializar

Aprender a codificar e dominar pode levar anos para um iniciante. É mais fácil quando você entende um sistema por completo, desde as entradas até as saídas. Entender só do Front-End e não entender do Back-End faz você perder inúmeras possibilidades, assim como o back-end não conhecer bem o front-end.

Você pode especializar-se ou ter um trabalho somente em uma das áreas, mas se não conhecer a outra você perderá para a concorrência.



Mercado de T.I.

Pare um minuto e pense como seria o mundo sem internet. Sem computadores.

Estranho? Este seria o mundo sem os programadores.

Obviamente, com a longa história da programação, surge um caminho repleto de muitas revoluções que mudaram a maneira como vivemos. Porém programação é extremamente popular atualmente. As pessoas iniciam os estudos em cima computação porque muitas outras fazem o mesmo. Muitas pessoas aprendem o desenvolvimento de software porque ouviram o hype: "os empregadores procuram desenvolvedores, há um trabalho para todos!". Eles caem na armadilha de uma demanda insana do mercado. Mais e mais pessoas são necessárias na indústria.

O mercado de trabalho no Brasil não valoriza mais o programador como antes. Com o aumento exponencial de cursos e a baixa barreira de entrada ser um programador apenas não trará o seu sucesso.

Minha dica para Programadores no Brasil é: EMPREENDA! Quanto antes iniciar melhor.

Idade não importa

Já vi desde crianças de 10 anos com todos os certificados da Microsoft até uma senhora de 76 anos lançando seu primeiro aplicativo.

Idade não importa.

Muitas pessoas ficam com medo de encarar o mundo por serem novos demais e medo de não terem credibilidade. Eu comecei com 17 anos batendo de porta em porta vendendo sites e distribuindo panfletos. Não acho que foi cedo nem tarde, mas foi a idade que eu comecei. Não importa a sua, o importante é começar, executar e solucionar problemas.

O Facebook contrata muito brasileiro menor de 21 anos. Principalmente em Londres. Pessoas que nasceram entre 1996-2006 em 2019 tem uma vantagem em particular: Quando nasceram, o celular tinha se popularizado então basicamente elas nasceram com um celular na mão e computador no quarto. Essas pessoas possuem melhores habilidades com a tecnologia podendo ser mais produtivas e eficazes nessas áreas.

Porém, se você nasceu entre estas datas não comemore... (tudo passa). Aguarde a galera de 2007. A galera de 2007 é diferenciada. Além de nascer com um computador no quarto e um celular na mão eles ainda desbloqueiam, compram jogos, entram no Instagram e publica um nudes da própria mãe.

Tempo: Nosso maior bem

Use bem o seu tempo.

O tempo é, afinal, o bem mais precioso que temos. Nenhum dinheiro compra o tempo.

Somos super-heróis, salvamos e mudamos o mundo diariamente, mas ainda somos humanos e temos um limite. Antes tarde do que nunca. Seja para começar um negócio, aprender uma nova linguagem de programação, conquistar um objetivo ou uma paixão. Nunca é tarde demais. Nunca é cedo demais. Pranav Kalyan, um garoto de 9 anos recebeu o certificado da Microsoft em especialista em Tecnologia (MCTS Certified). Alguns meses atrás uma senhora de 67 anos lançou seu primeiro aplicativo. Nunca é tarde enquanto você estiver vivo.

Regra dos 3 segundos

Se aparece um problema ou uma ideia em sua vida ou em seu trabalho comece a resolução deste problema ou a execução desta ideia em 3 segundos. Logicamente se você estiver em alguma tarefa finalize-a e coloque este problema como prioridade de início de resolução. Você não precisa resolver em 3 segundos. E sim começar a resolver em 3 segundos.

Quanto mais rápido melhor. Tarefa, Ideia, Ação: Comece a Execução em 3 segundos.

Conheci essa técnica com PNL (programação neolinguística) e trouxe para a programação. Se tenho um bug em um software em produção, começo a resolução dele em no máximo 3 segundos.

Seja um Solucionador de Problemas

Desenvolva uma maneira de pensar mais criativa e estruturada. Quando receber um problema que precisa ser resolvido, não comece a escrever código imediatamente. Pare, pense, reescreva, divida o problema em partes, separe o que é essencial. A maioria dos não programadores não fazem isso, e tentam resolver o problema como um todo. O que faz parecer que o problema seja gigante, quando na verdade o gigante é você

Informação vale mais do dinheiro

Google em 2013 era a segunda empresa mais valiosa do mundo. Qual o produto do Google? Informação! O Google é meu pastor e nada me faltara. Em 2019 o DataScience que nada mais é que a análise de dados com diversas técnicas procurando sempre o lucro (seja aumentando faturamento, diminuindo custo, otimizando e barateando processos.). Quando você começa a conhecer seu cliente e analisar sua empresa e seu negócio você conseguirá vender facilmente seus produtos e serviços, até lá pode ser uma jornada um pouco cansativa mas vale a pena.

Existem diversas ferramentas e técnicas para você conhecer melhor seu cliente e assim chegar no objetivo. No final deste livro deixo diversas ferramentas e técnicas para você utilizar na prospecção de seu negócio.

Você não é obrigado a saber pilotar um F-16 (caça da força aérea). Isso é normal. Ninguém no mundo vai saber 100% de tudo. Ninguém é onipotente por mais que tente ser (e tentar não é ruim de

fato). Programadores foram “treinados” (ou se treinaram) para programar, criar e melhorar soluções. Porém no Brasil um programador não é bem valorizado no mercado de trabalho quanto deveria. O que faz com que muitos programadores comecem seus próprios negócios. Comigo não foi diferente.

Hoje você tem que ser melhor que você ontem. Melhore. Crie novos programas. Progrida. Finalize um Projeto. Isso são passos que lhe agregarão cada vez mais. Faça isso incansavelmente.

Seja Atualizado

Você deve ser atualizado com o mundo tech. Sempre buscando inovações e sabendo quais são as modas tanto em seu país quanto no exterior. Alguns países estão anos a frente do nosso e vale a pena trazer novas ideias sempre que possível.

Uma dica é ir ao google e buscar sobre novos negócios e startups ao redor do mundo, filtrando por países diferentes. Basta abrir o Google no seu navegador e buscar algo do tipo “startups 2020 china” e clicar em NEWS para buscar as notícias ao redor do mundo.

Alguns avanços na saúde, ciência e tecnologia

0. Os programadores criaram novos chatbots de IA para ajudar a aliviar a depressão.
1. Roupas robóticas vestíveis estão ajudando a promover a caminhada em pacientes com AVC.
2. Um algoritmo computacional pode ajudar a detectar a depressão através de publicações nas mídias sociais, oferecendo um novo método para a triagem precoce de problemas de saúde mental.
3. Novo software está aumentando a eficácia de ferramentas e processos de assistência médica, como ajustes de aparelhos auditivos.
4. Novos portais on-line podem estimar o tempo de espera para clínicas de saúde.
5. Pesquisadores do Laboratório de Ciência da Computação e Inteligência Artificial (CSAIL) do MIT estão explorando maneiras para

computadores para ajudar os médicos a tomar melhores decisões médicas.

6. Os modelos de computação em nuvem e SaaS estão revolucionando as ciências da vida.

7. Interfaces cérebro-computador estão sendo desenvolvidas para mapear a tecnologia para as funções motoras humanas.

8. As inovações estão ajudando a melhorar os serviços públicos de meteorologia, incluindo avisos.

9. Modelos de computador estão ajudando a avançar nas pesquisas sobre mudanças climáticas.

10. Programadores estão ajudando a criar tecnologia autônoma de limpeza oceânica.

Vendas na área de T.I.

Aprenda a vender: Tudo na vida você precisa vender

Trato a venda de softwares como um jogo de sedução. Primeiro você tem a fase da atração, depois da sedução e logo vem o conforto. Fase A, fase S e fase C respectivamente.

Inicialmente ouça seu cliente, veja o que ele precisa, suas dores e problemas. Com estas informações vem a hora da caça. Você inicialmente atrai (Fase A) seu novo cliente, fale sobre suas habilidades com as suas habilidades e conte alguns cases.

Logo após a Fase A vem a Fase S, a fase da sedução. Mostre o que é possível de fazer, o que você já fez ou viu de parecido, os resultados que isso trará. Faça o cliente imaginar como seria o mundo sem aquele problema que você está solucionando.

E por último vem a fase C, a fase do conforto: Conforte seu cliente, mostre que isso é um problema comum e que não é difícil de ser resolvido, só é preciso dedicação e tempo para aquele problema não acontecer novamente. Com o seu cliente bastante confortável faça o orçamento e envie-o por e-mail no dia seguinte.

Seja atualizado, invista em Conhecimento: Faculdade e antigos modelos são falhos. Contar historia pessoal (ml. Saiba dizer não, demita clientes, delegue funções, principalmente o que você não gosta e não sabe fazer. Se valorize. Seja um arrogante positivo.

Nunca foi tão barato anunciar seu produto. na era da internet temos inúmeras possibilidades de marketing. aproveite das ferramentas de baixo custo como criação de seu site.

Seu site fornecerá aos clientes em potencial um vislumbre de seu trabalho e como entrar em contato com você. É também uma

das melhores maneiras de se identificar. Além de um logotipo e cartões de visita, seu site prova que você é um profissional talentoso - se você não pode criar seu próprio site, como pode lidar com a codificação do site de um cliente?

Ao criar o domínio do seu site, verifique se é fácil lembrar, soletrar e descrever o que você está fazendo. Por exemplo, johnsmithcoder.com seria mais eficaz que johnsincredibleprogrammingsite.com. Quanto ao site real, verifique se ele tem uma introdução sobre quem você é, quais serviços você oferece, exemplos de trabalhos anteriores e detalhes de contato.

Inovação é essencial

Certa vez ví um vídeo na internet que mudou muito as formas de eu desenvolver novos negócios e soluções. Basicamente o vídeo explicava qual a diferença entre a Apple e da Microsoft.

As duas empresas têm acesso a bons profissionais e grandes capitais para investir. A diferença é que a Apple é uma empresa de Inovação e a Microsoft uma empresa de Computadores. Sabe por que isso aconteceu? A Microsoft é uma empresa que assim como a **maioria** segue a seguinte linha:

O que fazem? -> Como fazem? -> Por que fazem?

Nós fazemos computadores potentes e com ótimo design muito bem projetados por que somos uma empresa inovadora. As pessoas envolvidas nos processos da Apple entendem o porquê, ou seja, o motivo da Apple existir antes de qualquer outra coisa. Por que a Apple existe? Qual o propósito da Apple? Qual a causa? Então a Apple segue a seguinte linha que devemos seguir:

Por que fazem? -> Como fazem? -> O que fazem?

Apenas invertendo essa linha a Apple funciona da seguinte forma:

Nós somos uma empresa inovadora, a forma que inovamos é criando produtos muito bem projetados que resultam em computadores potentes e com ótimo design. Viu a diferença?

As duas tem o mesmo capital para investir (muito), as duas tem acesso aos bons profissionais e tecnologias, mas a Apple muda tudo invertendo essa linha. Dessa forma a Apple consegue ser uma empresa de inovação e não de computadores apenas invertendo a lógica da linha comum. A marca Apple é a segunda marca mais

valiosa em 2019. (A primeira é a Amazon, minha preferida). Isso acontece por que as pessoas compram o por que você faz e não o que você faz. Então a partir de agora tente começar pelo “Por que” e não pelo “O que”.

E dessa forma criei a DEVSHUB por ver a necessidade que os programadores tinham de empreender, negociar, vender e outras habilidades. Afinal um médico não precisa saber montar um motor. Ou um mecânico não precisa saber fazer um parto.

Freelas

Você precisa considerar os detalhes básicos da criação como freelancer ou empresa iniciante. É importante pensar em como você desenvolverá seus negócios e encontrará trabalho. Você trabalha em casa ou em um estúdio? Auto-promoção e marketing são vitais no freelancing. E conhecer seus direitos e como salvaguardar sua prática artística é importante para criar um negócio sustentável.

Existem inúmeros benefícios para o freelancer. Você escolhe seu próprio horário, é seu próprio chefe e escolhe o tipo de trabalho que realiza todos os dias. Além disso, se você encontrar um bom nicho, poderá ganhar grandes quantias de dinheiro em curtos períodos de tempo. Isso significa que é possível se tornar um milionário.

1. Lance um site profissional.

Quando alguém decide se deve dar um projeto a você, os únicos indicadores que eles têm sobre sua qualidade de trabalho são seus projetos anteriores e depoimentos de clientes.

Criar um site é um ótimo lugar para mostrar seus projetos anteriores. Posteriormente, você pode exibir o trabalho que fez no passado e adicionar um pouco de talento à sua personalidade. Verifique se o site parece limpo e profissional. Apesar de quão bom seja o seu trabalho, se o site não parecer bom, você perderá clientes em potencial.

Um site de alta qualidade oferece um ótimo local para direcionar novos clientes. Isso ajudará, conseqüentemente, a fechar mais negócios.

2. Receba críticas de clientes anteriores.

Além de exibir trabalhos anteriores em seu site, você deve incluir depoimentos de clientes. Os clientes em potencial adoram ver que outras pessoas trabalharam com você e gostaram de sua experiência.

Depois de concluir um projeto, especialmente um em que seu cliente ficou satisfeito, solicite um depoimento. Você pode, então, incluí-lo no seu site e dar aos novos clientes maior confiança no que você poderá oferecer a eles.

3. Faça contato a frio.

Você também precisa se apressar para encontrar novos clientes. Por melhor que seja o seu trabalho, não importa se ninguém sabe quem você é. Portanto, você deve frequentemente fazer contato a frio.

Você pode pagar R\$ 20 por mês por uma ferramenta fria de e-mail e gastar outros R\$ 20 para encontrar listas de leads que se encaixam no seu público-alvo, por exemplo. Em seguida, você pode entrar em contato com eles e ver se eles precisam de ajuda. Mesmo se você pontuar apenas um cliente em cada 1000 e-mails, valerá a pena.

Além disso, teste diferentes informações demográficas e cópias do email. Isso permitirá, posteriormente, que você se concentre na abordagem mais eficaz para encontrar novos clientes. Por sua vez, você criará uma rota sustentável para novos negócios contínuos.

4. Sempre expanda sua rede.

Gaste tempo expandindo sua rede. Isso significa conhecer pessoas na área local, divulgar seu nome em diferentes comunidades e conectar-se com outras pessoas em espaços semelhantes aos seus. Por um lado, isso

vai te ensinar coisas novas. Cercar-se de outras pessoas que são as melhores da classe fornecerá ótimas oportunidades de aprendizado e melhoria.

Em relação ao seu trabalho freelancer, o networking dará a você mais chances de encontrar projetos. Frequentemente, as pessoas são abordadas por amigos ou colegas perguntando se conhecem alguém que poderia ajudar em um determinado projeto. Posteriormente, eles limpam sua memória e encaminham qualquer um que vier à mente.

Quanto mais pessoas você conhece, mais projetos você será indicado. Além disso, eles entram sem que você precise procurá-los. Sem mencionar que você também está fazendo um favor ao seu amigo. Faz com que pareçam boas para quem pediu, e podem até receber uma taxa de localização.

5. Alcance os aceleradores.

Os aceleradores são um ótimo lugar para encontrar novos negócios. Eles apenas trouxeram um punhado de empresas que estão em modo de crescimento e já receberam ou provavelmente receberão financiamento.

Dependendo do trabalho que você faz, você deve encontrar um grupo de empresas de nichos que se beneficiariam do seu trabalho. É, portanto, um acéfalo chegar aos aceleradores, ou empresas dentro deles, oferecendo seus serviços. São leads altamente qualificados e podem se transformar em novos negócios significativos.

Perfeccionismo: Um erro

Feito é melhor que perfeito.

Essa é uma frase clássica mas que encaixa muito bem no mundo da programação e T.I.

É comum uma característica em empreendedores e programadores: O Perfeccionismo.

Queremos fazer sempre o melhor, mais completa e mais profissional. O perfeccionismo leva você a não execução. Isso é um problema, eu diversas vezes não lancei um produto ou uma solução pois não estava perfeito. O perfeccionismo arruma desculpas para não execução. Comece do MVP. Faça o básico, sem erros, sem bugs e progrida aos poucos. Não tenha pressa nas atualizações. Atenda a demanda inicial. Foque no objetivo principal e inicial do projeto e tente não sair muito da curva inicialmente.

Não fique focado em como este projeto vai progredir, como você poderia melhora-lo no futuro, qual linguagem fazer ou se você consegue ou não.... Quanto mais você demora para iniciar uma tarefa mais difícil ela será. (Regra dos 3 segundos).

O maior problema que eu tenho quando contrato programadores é simplesmente por não conseguirem executarem o projeto. E isso ocorre não é por que eles não saibam ou não consigam e sim por que procrastinam e acabam ficando com “medo” do projeto. Muitos programadores se enxergam menores do que realmente são, menores do que seus problemas. Geralmente você é bem maior.

Operação

Versionamento de Projetos

Separe seu projeto por versões a cada vez que ele vai para a produção. Isso vai lhe ajudar a arquivar cada versão e solucionar problemas antigos que reaparecem na nova versão rapidamente. Você terá clientes que serão resistentes às mudanças, acredite: alguns irão preferir a primeira versão. Cabe você saber contornar. O ser humano é resistente às mudanças por natureza, sair da zona de conforto é realmente difícil. No mundo de gerenciamento de software existe algo terrível conhecido como inferno das dependências (“dependency hell”). Quanto mais o sistema cresce, e mais pacotes são adicionados a ele, maior será a possibilidade de, um dia, você encontrar-se neste poço de desespero.

Em sistemas com muitas dependências, lançar novos pacotes de versões pode se tornar rapidamente um pesadelo. Se as especificações das dependências são muito amarradas você corre o risco de um bloqueio de versão. Se as dependências são vagamente especificadas, você irá inevitavelmente ser mordido pela ‘promiscuidade da versão’. O inferno das dependências é onde você está quando um bloqueio de versão e/ou promiscuidade de versão te impede de seguir em frente com seu projeto de maneira fácil e segura.

Como uma solução para este problema proponho um conjunto simples de regras e requisitos que ditam como os números das versões são atribuídos e incrementados.

Essas regras são baseadas em, mas não necessariamente limitadas às, bem difundidas práticas comumente em uso tanto em softwares fechados como open-source. Para que este sistema funcione, primeiro você precisa declarar uma API pública. Isto pode consistir de documentação ou ser determinada pelo próprio código. De qualquer maneira, é importante que esta API seja clara e precisa. Depois de identificada a API pública, você comunica as mudanças com incrementos específicos para o seu número de versão. Considere o formato de versão X.Y.Z (Maior.Menor.Correção). Correção de falhas (bug fixes) que não afetam a API, incrementa a versão de Correção, adições/alterações compatíveis com as versões anteriores da API incrementa a versão Menor, e alterações incompatíveis com as versões anteriores da API incrementa a versão Maior.

Nenhum CNPJ vale um AVC

Em Dezembro de 2016 eu quase tive um AVC de tantos projetos e estresse, a partir daí eu tentei diminuir as responsabilidades e me preocupar menos com questões pequenas e que não dão resultados. Organizar tudo e ter um freio: temos que parar por um momento, fazer uma estratégia e organizar. Se não houver freio você vai acabar igual eu com inúmeros projetos ativos sem saber o que fazer com tantas tarefas.

Não deixe sua vida pessoal de lado, não vire noites sem comer com projetos que não darão resultados de verdade. Selecione seus clientes, saiba dizer não e principalmente: aprenda a demitir clientes.

Dicas Rápidas de Produtividade

Seja Produtivo

Utilize duas ou três telas para programar.

Dê preferência para programas leves que exigem pouca CPU.

Tente iniciar e finalizar um projeto o mais rápido possível, sem abrir mão da qualidade, com tempo de prática a qualidade será parte normal do seu trabalho.

Coloque Deadlines em seus projetos

Coloque um prazo com folga. Geralmente se eu penso em um prazo eu peço o dobro do prazo que pensei para aquele projeto. Além de poder negociar eu coloco margem para erros e incidentes. Se você não colar deadline você terá outro problema: Ficar programando o mesmo projeto por anos. Eu cheguei a programar o mesmo projeto por 7 anos. E isso não é bom. O projeto fica ótimo, porém o tempo gasto para isso é inviável. Você não tem 7 anos para criar um negócio. Tente criar MVPs rapidamente, visando o dinheiro rápido.

Se chegar o dia do deadline você tem que largar aquilo de qualquer forma e começar seu próximo projeto. Caso no deadline não tenha finalizado: Finalize da forma mais rápida independente da qualidade a partir deste ponto.

Escalabilidade

Programa pensando na escalabilidade. Em tecnologia da informação e na engenharia de software, essa é uma característica desejável em todo o sistema, rede ou processo, que indica a capacidade de manipular uma porção crescente de trabalho de forma uniforme, ou estar preparado para crescer. O programador que estiver preparado para crescer, será engolido pelo mercado, e você não quer isso. Aprenda no mínimo duas linguagens diferentes. Cuidado para não cair na prostituição da web.

Produza Conteúdo

Escreva. Seja conhecido por o que você faz. Se você quer ser encontrado entenda: Quanto mais você, seu produto ou seu foco estiver espalhado pelo mundo melhor. Então faça escreva, poste fotos, crie audiência. Isso vai levar você a outro Jogo. Ajude pessoas, mude vidas. Mas não ajude esperando algo de volta. Você será recompensado naturalmente. Não tente criar tudo, utilize outros softwares que economize seu trabalho. Por muito tempo eu mesmo criei meu próprio sistema de envios de e-mails e fez uma grande diferença quando eu comecei a utilizar plataformas específicas para isso.

Relacionamento com o cliente:

Ouçã, ouçã e ouçã: Seu cliente está doido para desabafar. Ser um bom ouvinte além de evitar mal-entendidos e contratempos você consegue entender exatamente quais as maiores dores do seu

cliente e criar remédios (soluções) para ela. Desenvolva um relacionamento pessoal com seus clientes. Vá além da simples relação de trabalho e aprenda informações como a situação familiar e quais são seus interesses.

Comunique-se frequentemente. A comunicação pode evitar mal-entendidos e ajudar a tornar os projetos mais fáceis. Mantenha seus clientes atualizados sobre o processo de um projeto e não hesite com eles quando você não estiver disponível e o que pode ou não pode ser feito.

Como você preferiu ser pago? Você aceita cheques, cartões de crédito ou pagamentos de gateways de pagamento de terceiros como o PayPal? Aceitar várias opções de pagamento facilita que seu cliente pague mais rapidamente. Seu cliente deve estar ciente de todas as opções de pagamento possíveis ao discutir suas políticas de pagamento. Serviços como Due.com permitem escolher vários pagamentos, como cartões de crédito e PayPal - o que é útil se você souber que seu cliente aceita apenas PayPal.

Automatize seu faturamento

Se você tem clientes frequentes, convém considerar o faturamento recorrente e modelos de assinaturas. Isso significa que você pode automatizar suas faturas. Você pode configurar pagamentos para que o cartão de crédito ou a conta bancária do seu cliente sejam cobrados automaticamente no mesmo dia de cada mês - o que também impede que um cliente não pague sua conta. Isso não apenas garante um pagamento mais rápido, como também economiza tempo, já que você não precisa criar uma fatura. Isso

também facilita a contabilidade, pois você sabe quanto dinheiro está trazendo em uma data especificada.

Tornar-se um programador pode ser uma opção de carreira interessante e lucrativa. Antes de iniciar sua jornada, certifique-se de aprender e manter um conjunto de habilidades especializadas, criar um portfólio on-line para mostrar seu trabalho, promover seus serviços, determinar sua taxa de pagamento e faturar adequadamente.

Concorrentes

Foram feitos para ser comprados por você. Por uma época fui amigo dos meus concorrentes. Cheguei a conhecer todos os concorrentes de uma área que atuava. Até que um dia um desses concorrentes tentou inviabilizar o meu funcionamento. A partir daí entendi que o mercado não é tão bom como parece e devemos tratar os concorrentes nem como inimigos nem como amigos e sim como entidades que estão sendo desenvolvidas para comprarmos no futuro a preço de banana.

Otimize

Você tem que ser melhor que você era ontem, e não melhor que alguém. Se você começar a olhar a grama do vizinho você não vai ter tempo para cuidar da sua.

Não é uma corrida de 100 metros, é uma maratona:

Provavelmente não vai dar certo na sua primeira tentativa. Errar não é errado, falir também não. No oriente falir e ter quebrado um negócio (ou vários) é sinônimo de conhecimento. Quando você erra você aprende como não errar novamente. Então aprenda com seus erros. Crise é oportunidade, existem aqueles que choram com a crise, e aqueles que vendem lenços, qual você quer ser.

Saiba a diferença entre investir em si próprio e Investimento Financeiro. Os dois tem grandes importâncias. Invista em você: Conhecimento e Experiência nunca é demais. Mas aprenda educação financeira e guarde dinheiro a longo prazo. Tenha prazos e metas.

Estamos aqui com duas finalidades: Reproduzir e Sobreviver.

Se você conseguir atingir uma dessas duas finalidades com o seu produto você provavelmente terá sucesso. Para deixar mais claro em vez de Reproduzir e Sobreviver você pode ler como SEXO e DINHEIRO. Exato! Se você vender (ou atrelar este produto ao) sexo ou dinheiro você conseguirá atingir seus objetivos de forma mais fácil. **Exemplificando:**

Itaú: Vende dinheiro (você guarda seu dinheiro e aplica ele para fazer mais dinheiro, logo você compra dinheiro)

Tinder: Vende Sexo (você abre o tinder procurando um parceiro sexual)

Instagram: Vende Sexo (Se a finalidade do instagram não fosse postar fotos pessoais ele não estaria onde está)

Empiricus (Betinna): Vende Dinheiro (aplicações financeiras).

Agora explorando mais:

Facebook: Vende dinheiro e sexo (você pode vender serviços e produtos, além de anunciar no facebook. E tam

Uber: Vende dinheiro e Sexo (Você pode ser motorista e ganhar dinheiro, além de possibilitar pessoas chegarem em seus parceiros)

Lifestyle

Não transe com seu computador: encontre um relacionamento, mas um relacionamento que lhe ajude a chegar em seus objetivos e não um que tire seu foco. Tire Férias. Viaje.

Isso também passa:

Se você está com grandes problemas, tenha em mente que é apenas uma fase. E isso vai passar. Tudo passa. Mas lembre-se: Assim como os problemas e dificuldades, o dinheiro e sucesso e alguns momentos de glórias também passam. Dito isso mantenha seus pés no chão, deixe para sonhar quando estiver sozinho criando seus planos e objetivos. A área dev é uma área que seu produto chama atenção pelo erro e não pelo acerto. Então procure remover todos os erros e bugs possíveis visualmente (Front-end) e seus processos (Back-end). Lembre-se: nenhum Projeto vale um AVC:

Dinheiro não é tudo: Saúde e Pessoas são mais importantes. Assim o sucesso financeiro será consequência das suas atitudes.

Infelizmente eu não consigo ensinar tudo que gostaria neste livro, então aguarde a parte 2.

E não se esqueça: você não é apenas um Programador. Você é um super herói que salva empresas e pessoas de problemas existentes.

Lista de siglas:

Dev / Developer: programador, desenvolvedor, codificador ou engenheiro de software.

MVP: Minimum Viable Product É uma prática de administração de empresas que consiste em lançar um novo produto ou serviço com o menor investimento possível, para testar o negócio antes de aportar grandes investimentos.

B2B: O termo significa “business to business”, que traduzindo para o Português significa “de negócios para negócios” ou “De Empresa para Empresa”

B2B refere-se às empresas que vendem produtos ou serviços para outras empresas, em vez de para os consumidores.

B2C: Business to Consumer ou em português, de Empresa para Consumidor, o B2C é uma operação comercial onde a venda de produtos, serviços ou informações é efetuada diretamente entre a empresa e o consumidor final ou cliente.

Stakeholders: são pessoas que têm interesse na gestão de empresas ou na gestão de projetos

AI: Inteligência artificial (artificial intelligence - A.I., em inglês) é um ramo de pesquisa da Ciência da Computação que se ocupa em desenvolver mecanismos e dispositivos tecnológicos que possam simular o raciocínio humano

BI: O termo Business Intelligence (BI), inteligência de negócios, refere-se ao processo de coleta, organização, análise, compartilhamento e monitoramento de informações que oferecem suporte a gestão de negócios. É o conjunto de teorias, metodologias, processos, estruturas e tecnologias que transformam uma grande quantidade de dados brutos em informação útil para tomadas de decisões estratégicas.

CEO: CEO, ou Chief Executive Officer é um dos títulos mais cobiçados, e menos compreendidos em uma empresa. Todos acreditam que os CEOs podem fazer o que quiserem, são os todos poderosos e são magicamente competentes. Nada poderia estar mais longe da verdade. Pela sua própria natureza, a descrição do trabalho de um CEO significa atender às necessidades dos funcionários, clientes, investidores, comunidades e da lei. Alguns dos trabalhos de um CEO podem ser delegados. Mas vários elementos do trabalho devem ser feitos pelo CEO.

CFO (Chief Financial Officer): Diretor financeiro, é o profissional que comanda a administração e planejamento financeiro da empresa.

CTO: Diretor técnico, mais presente em empresas de TI e indústrias, dirige ações de cunho tecnológico e/ou científico.

ERP: ERP, é uma sigla em Inglês que significa Enterprise Resource Planning , que nada mais é, em português que; Planejamento dos Recursos da Empresa e também conhecido como sistema integrado de gestão..

CRM: CRM é uma sigla utilizada para a expressão customer relationship management, que significa gestão de relacionamento com o cliente. É um conjunto de estratégias e ações utilizadas com foco no cliente, para que as empresas possam oferecer aos seus consumidores produtos e serviços que estejam de acordo com suas necessidades.

GED: A sigla GED significa Gerenciamento Eletrônico de Documentos ou Gestão Eletrônica de Documentos.

CLT: CLT é uma sigla que significa Consolidação das Leis do Trabalho. A CLT é um conjunto de normas legais que regulamentam os direitos do trabalhador no Brasil. Sua origem é o ano de 1943, quando o então presidente Getúlio Vargas através do Decreto-lei nº 5.452 do dia 1º de maio sanciona a lei que está em voga até hoje, determinando o rumo do Direito Processual do Trabalho e do Direito do Trabalho no país.

CAC: Esta sigla, que significa Customer Acquisition Costs (ou custo para aquisição de clientes), define qual é o valor gasto pela empresa para transformar um lead em um comprador ou em um usuário dos serviços oferecidos.

SWOT: SWOT é a sigla dos termos ingleses Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças) que consiste em uma ferramenta de análise bastante popular no âmbito empresarial.

MTO: Make To Order – Produção sob Encomenda

Exemplo: Carro Personalizado. Produtos feitos a partir do compromisso de compra do consumidor final.

SAP O SAP é um software de Gestão Empresarial (ERP Enterprise Resources Planning) criado por uma empresa alemã que tem o mesmo nome SAP AG (SAP associação anônima). O significado da sigla é uma abreviação de Systeme, Anwendungen und Produkte in der Datenverarbeitung, no idioma alemão, que quer dizer, em português Sistemas, Aplicativos e Produtos para Processamento de Dados.