

# TALLIS GOMES

Fundador da Easy Taxi e Singu

# NADA EASY

O passo a passo de como combinei gestão,  
inovação e criatividade para levar minha  
empresa a 35 países em 4 anos

2ª Edição

*Gente*  
editora

Eleito o jovem  
empreendedor  
mais inovador do  
mundo pelo MIT  
em 2017

Material com direitos autorais

**Diretora**

Rosely Boschini

**Gerente Editorial**

Rosângela de Araujo Pinheiro Barbosa

**Assistente Editorial**

Natália Mori Marques

**Controle de Produção**

Karina Groschitz

**Preparação**

Entrelinhas Editorial

**Adaptação de capa**

Carlos Colentuanos

**Projeto gráfico e Diagramação**

Vanessa Lima

**Revisão**

Sirlene Prignolato

Vero Verbo Serviços Editoriais

**Desenvolvimento de eBook**

Loope – design e publicações digitais

[www.loope.com.br](http://www.loope.com.br)

Copyright © 2017 by Tallis Gomes

Todos os direitos desta edição  
são reservados à Editora Gente.

Rua Wisard, 305, sala 53

São Paulo, SP – CEP 05434-080

**Telefone:** (11) 3670-2500

**Site:** [www.editoragente.com.br](http://www.editoragente.com.br)

**E-mail:** gente@editoragente.com.br

Dados Internacionais de Catálogo na Publicação (CIP)

Angélica Ilacqua CRB-8/7057

---

Gomes, Tallis

Nada easy : o passo a passo de como combinei gestão, inovação e criatividade para levar minha empresa a 35 países em 4 anos / Tallis Gomes. - São Paulo : Editora Gente, 2017.

ISBN 9788545201823

# agradecimentos

**E**sta história não poderia ser contada se minha avó Anita não fosse a mãe que eu não tive, acordasse todos os dias antes das 6 da manhã para assar meu pão de queijo e lutasse contra a minha (pouca) vontade de acordar e ir para a escola.

Não seria contada se o maior herói, a quem eu tenho como meu avô, não tivesse sido o pai que eu não tive e dedicado o final de sua vida para me formar um homem, me ensinar a ter caráter e investir nos meus sonhos, por mais loucos que eles parecessem.

Também não seria contada se eu não tivesse pessoas maravilhosas que cruzaram o meu caminho na hora certa – foram muitas. Seria muito fácil eu cometer alguma injustiça aqui, portanto, vou citar apenas aqueles que causaram um impacto muito profundo na minha vida: Gustavo Vaz, meu parceiro e um dos melhores executivos que já conheci; Vinicius Gracia, meu irmão que tanto amo e CTO da Easy Taxi, um dos maiores gênios da tecnologia brasileira; Marcio William, meu *head* de mobile e, sem dúvida, uma pessoa que “cospe na cara” daqueles que afirmam não existir meritocracia, de morador do subúrbio do Rio de Janeiro a multimilionário, meu irmão de quem tenho tanto orgulho; Daniel Cohen, um dos caras mais obstinados que eu conheço, peça fundamental para o nascimento da Easy Taxi.

Alex Tabor, no momento em que a Easy Taxi ia falir, você me salvou, meu irmão, jamais vou me esquecer disso, você é uma das pessoas mais brilhantes e íntegras que eu conheço; Felipe Matos, sem o seu *mentoring* provavelmente a Easy Taxi não teria deslanchado. Cecilia Bere, além de uma grande profissional, você tem sido uma parceira extremamente dedicada a quem devo muito, sempre entregando até mais do que eu lhe peço e trabalhando mais duro do que 99% das pessoas que conheço; Rodrigo Valverde, melhor e mais obstinado advogado, grande parceiro que me acolheu no momento mais conturbado da minha vida e me auxiliou sem nenhum interesse, jamais vou me esquecer disso. A Babi, por cuidar carinhosamente de mim e permitir que eu tenha o foco necessário para executar meus planos megalomaniacos.

Não posso deixar de citar também Dennis Wang, meu co-CEO na Easy Taxi e a pessoa que cuidava da casa enquanto eu tocava o pau mundo afora para criarmos um dos maiores cases de sucesso da história do mobile, valeu China, você é foda. Thabata Cesario, você foi foda e peça primordial para que a Easy Taxi pudesse ser criada, eu nunca vou me esquecer do papel que você desempenhou naquele momento.

A todos aqueles que sempre me suportaram e me apoiaram nas minhas loucuras (e olha que não são poucas). Àqueles que não me apoiaram também e em diversos momentos tentaram matar os meus sonhos, meu muitíssimo obrigado, eu jamais teria conseguido sem vocês. Sem dúvida nenhuma, colocar em xeque a minha capacidade de executar um sonho grande é o combustível principal da minha motivação.

Gostaria de dedicar este livro a Jorge Nunes Rocha (*in memoriam*), definitivamente a pessoa mais importante da minha vida, ao lado da minha avó, Anita Gomes, que continua sendo a pessoa mais doce,

batalhadora e íntegra que eu conheço. Vó, devo tudo que tenho a você.  
Eu te amo demais.

# sumário

## **PREFÁCIO**

## **INTRODUÇÃO**

Qual é a sua dor?

## **CAPÍTULO 1**

O rock salvou a minha vida

## **CAPÍTULO 2**

Como ter uma ideia viável

## **CAPÍTULO 3**

Como transformar sua ideia em produto

## **CAPÍTULO 4**

Como construir meu time

## **CAPÍTULO 5**

Direito básico para *founders*

## **CAPÍTULO 6**

Como levantar capital

## **CAPÍTULO 7**

Como escalar o meu negócio

## **CAPÍTULO 8**

Como aplicar o *growth hacking*

## **CAPÍTULO 9**

É hora de fazer o *exit*?

## **GLOSSÁRIO**

# prefácio



**F**alar do Tallis não é nada "easy". Aqui vocês vão entender por quê.

Eram mais ou menos 22h40. Eu estava trabalhando no HQ do Hotel Urbano, em mais um dia de semana qualquer de agosto de 2015, acredito que em uma quinta-feira, quando li uma matéria que mencionava a Singu em que os empreendedores por trás de uma ainda "ideia de negócio" falavam em transformar a plataforma no Uber dos Serviços de Beleza. Até então, não vou mentir ou disfarçar aqui pra vocês, pensei na hora: "Mais aventureiros achando que vai ser fácil". Parei, fixei os olhos na foto da matéria e... "Peraí, conheço esse cara!". Logo em seguida, sem pestanejar, peguei meu celular, liguei pro nosso gerente de comunicação (PR, *Public Relations*, na época) e perguntei se ele ainda tinha o contato do Tallis Gomes, fundador da Easy Taxi. Naquele momento, lembrei que esse nosso gerente, inúmeras vezes, havia comentado que eu deveria conhecê-lo, que o "garoto" era ótimo. Enfim, pela correria do dia a dia de tocar uma startup, como o Hotel Urbano, nunca consegui sentar com o Tallis antes, ainda mais porque ao mesmo tempo ele tocava a Easy e provavelmente também vivia numa correria absurda, desbravando não só o Brasil, mas também outros 35 países!

Fiz contato, marcamos um call, ouvi atentamente o que ele pensava sobre business, quais eram, na visão dele, os maiores desafios e, principalmente, qual era, naquele momento, o seu sonho grande! Aonde ele queria levar a Singu nos próximos cinco anos?

Passou-se um dia, e para mim, na época, era mais do que suficiente para tomar uma decisão. Então, ao sair do HU, numa sexta-feira, por volta das 20h30, pedi um segundo call. Estava decidido a convencê-lo a me deixar fazer parte, eu e meu irmão, do quadro societário da Singu. Minha decisão foi pragmática: "Se esse cara transformou a vida de mais de 400 mil taxistas ao redor do mundo, por que não seria capaz de transformar a vida de milhões de "artistas" (como eles chamam as manicures e os profissionais de beleza) e fazer da Singu o maior salão de beleza do mundo?". Botei isso na cabeça e não tirei mais. "É possível". Pensava na época!

Existe uma relação bem peculiar entre ambos os negócios, e a principal delas é que ninguém havia oferecido antes um mínimo de tecnologia e serviço de excelência aos motoristas de táxi do Brasil e do mundo. Eles faziam parte de uma classe completamente abandonada e largada às cooperativas, e isso se aplicava também aos profissionais de beleza, que, antes do surgimento da Singu, ainda se viam completamente dependentes das grandes redes de salões e até mesmo de salões independentes.

*"Quando surge alguém oferecendo algo novo e completamente escalável, num dos mercados que mais crescem no mundo todo, não se pode fechar os olhos."* Pensei na época.

Em paralelo a tudo isso, enxergava uma relação forte também com o próprio Hotel Urbano, que nasceu para democratizar o turismo no Brasil, tornando a viagem um objeto de desejo cada vez mais próximo de todas as camadas da população. Hoje, depois de quase sete anos de operação, o HU tornou-se a maior agência on-line de viagens do Brasil e o maior vendedor de diárias de hotéis, sem possuir em nosso CNPJ um único hotel... E isso só foi possível porque em 2011 percebemos uma ineficiência no mercado de *travel*, as grandes agências e operadoras, na época, só ofereciam seus serviços para grandes redes de hotéis e resorts, fechando os olhos para os milhares

de pequenos hotéis e pousadas espalhados pelo Brasil todo. E não preciso dizer que 60% dessas agências e operadoras, que fechavam os olhos para a tecnologia, a internet e a cauda longa da hotelaria brasileira não existem mais.

Então, o pensamento e a correlação da Singu com a própria Easy Taxi e com o HU eram inevitáveis...

O ponto é que o Tallis, como bom empreendedor que é, consegue ver oportunidades onde outras pessoas só enxergam problemas. Hoje, tenho um pouco mais de propriedade para falar do Tallis do que tinha quando o conheci, um pouco mais de dois anos atrás. O que vou escrever nas próximas linhas não será muito "pensado" ou "estruturado", como faz a maioria das pessoas convidadas para escrever um "prefácio". Vai ser de coração (Tallis, se você não gostar, pode me mandar à m\*\*\*, mas não guarde mágoas!).

Vamos lá... Para mim, o Tallis é um baita realizador. Antes de qualquer coisa, antes de ser o cara que dá palestras, superestudioso, superantenado e que ganhou o mundo através da sua Easy Taxi ele é isso: um BAITA REALIZADOR. Se vai dar certo a Singu como deu a Easy Taxi? Meu irmão, não importa, o que importa é que esse cara, diferentemente de 90% das pessoas que conheço, levanta a bunda da cadeira todos os dias SONHANDO GRANDE, PENSANDO ALTO E DANDO O PRÓPRIO SANGUE PARA VER SEUS SONHOS SE REALIZANDO. Cara, isso para mim já bastaria, como diz o ditado americano: "Where there's a will, there's a way" ("Onde há vontade, há um caminho"). Assim é o Tallis.

O que o diferencia das outras pessoas que estão nesses 10% que sonham grande é que ele, mesmo já tendo construído (com ajuda de outros dois caras que admiro, Gustavo Vaz e Vinicius Gracia) um grande case de empreendedorismo que ganhou o Brasil e o mundo, não se deu e não se dá por satisfeito. Explico: sempre que recebo materiais que julgo "fora da curva", mando-os para um grupo de 15 a

20 amigos empreendedores. Sempre. O Tallis, SEMPRE, em 100% das vezes, devora o material no mesmo dia e o comenta, em cima, com observações e abordagens superpertinentes com o assunto, ou seja, diferentemente das pessoas que "passam o olho", o cara devora tudo como se fosse um cachorro faminto que não vê comida há três dias. Isso é demais!!! Quando se tem 20 ou 22 anos, devorar coisas novas, artigos, metodologias de trabalho, estudos de caso etc. é mole, mas vá fazer isso com a idade dele e o "tempo livre" que lhe sobra! Quase que por "padrão", suas respostas geralmente vêm às 2, 3 ou, às vezes, às 4 da manhã! Pois é, meus amigos, enquanto 95% da população brasileira dorme, esse cara tá estudando. Estudando. Estudando. E podem ter certeza, tem gente que ainda fala que ele teve "sorte" de ter a Rocket por trás da Easy. Esqueçam!!!

Quando lembro que o Tallis teve a Rocket como sócia, e aqueles três irmãos alemães babacas, que tratam brasileiro como LIXO e nosso país como se fosse o CANIL deles, eu penso: "PQP, como o Tallis conseguiu aguentar esses vermes por cinco anos?". Realmente ele teve que ter casca, pele e, acima de tudo, um amor e uma paixão descomunal por realizar, por fazer acontecer, para aguentar se reunir por mais de uma vez com aqueles caras (leiam um pouco sobre os irmãos Samwer, da Rocket Internet). Eu e meu irmão tivemos o desprazer de estar com eles por duas ou três reuniões, ainda no início do HU.

O prefácio se alonga, e poderia se alongar muito mais se fosse me debruçar aqui sobre todos os desafios que conheci de perto, sobre as palavras do Tallis ou sobre o fato de tê-lo conhecido numa época em que ainda era bem apegado à empresa que fundou, mas isso vocês vão saber lendo este livro, pelas próprias palavras dele. O mais legal disso tudo que percebo é que o Tallis, como ser humano mais evoluído que é hoje, só tira lições positivas de todas as porradas que tomou durante a vida. Isso faz com que eu o admire ainda mais!

Hoje, arrisco dizer que a maior qualidade de um empreendedor é não ter medo de errar, de correr riscos e eventuais fracassos. Quando observo o Tallis, percebo nele essas qualidades. Ele se joga com paixão, com sangue nos olhos e faca nos dentes em tudo que faz. Seja na sua Singu, em uma nova amizade, em uma palestra, em um novo esporte ou até no próprio livro.

Sam Walton, fundador do Walmart, quando lhe perguntaram, em certa ocasião, sobre quantas vezes havia errado e quais teriam sido os maiores erros de sua vida, respondeu:

– Minha filha, não vou conseguir me lembrar de todos, mas cometi mais de cinquenta grandes erros em minha vida, e consegui chegar até aqui. E hoje tenho uma certeza: que pena! Se tivesse errado o dobro de vezes, com certeza teria chegado muito mais longe!

*Na época, o Walmart já era a maior rede varejista do mundo.*

Que o Tallis já cometeu erros, já se “excedeu” algumas vezes e também já se arrependeu de decisões passadas, disso não tenho dúvida! Mas, como amigo e sócio, o que posso afirmar hoje, com absoluta certeza, é que o Brasil e o mundo precisam de mais “Tallis”, porque, errando ou acertando, esse cara nunca deixou de acreditar no próprio potencial, nunca deixou de acreditar no potencial das pessoas com quem trabalha e nunca deixou de acreditar no potencial do Brasil, como o país que possui, sem dúvida nenhuma, os melhores empreendedores do mundo.

Sejam bem-vindos a este eletrizante livro! Confie em mim, serão horas bem investidas, lendo, conhecendo e aprendendo com esse baita empreendedor!

Boa leitura! ;)

**José Eduardo Mendes (ou só “Duda”)**  
*Fundador e Realizador do Hotel Urbano*

*(Que junto com uma família de "Fanáticos HU", estamos ainda construindo a melhor experiência de viagens do mundo).*

# **introdução**

**QUAL É  
A SUA  
DOR?**



**O**s últimos seis anos da minha vida foram incríveis e me possibilitaram conhecer, literalmente, milhares de outros empreendedores – alguns incríveis, outros terríveis e muitos com potencial para se tornar maravilhosos. Estes últimos estavam com um problema: sentiam-se completamente perdidos nesse labirinto que é empreender no Brasil, sem dúvida nenhuma, um dos ambientes mais hostis do mundo para qualquer empreendedor.

Como estou há mais de dezesseis anos nessa área, já senti na pele muitas das angústias que todo brasileiro sente quando tenta abrir o próprio negócio. Sei da dificuldade em lidar com a burocracia e conheço uma das piores e mais complexas legislações tributárias do mundo, que, de presente, nos entrega a ferramenta perfeita para evitar que novos negócios nasçam: a nossa tão falada carga tributária. Não obstante, temos um sistema educacional em frangalhos, o que faz com que a busca pelo principal ativo de uma empresa – as pessoas – torne-se um desafio homérico (quem já tentou contratar gente qualificada sabe do que estou falando).

Uma vez que você consiga encontrar pessoas qualificadas para trabalhar em seu negócio e resolver um problema do mercado, surge um desafio tão grande quanto contratar: conseguir investimento em uma economia voltada para rentistas, com uma taxa de juros de dois dígitos. É, meu caro empreendedor, eu sei de tudo isso, pois vivi na pele, chorei sangue para conseguir criar um dos maiores negócios de tecnologia da história deste país e foi exatamente por isso que decidi

*image  
not  
available*

**E**m um país como o Brasil, em que existe uma demonização do empreendedor, é muito comum ouvir clichês que desvalorizam as conquistas daqueles que são o motor de qualquer nação, nós, os empreendedores. Muitos podem até acreditar que existe um atalho para o sucesso, uma bala de prata, uma receita pronta. A má notícia é que isso não existe. Empreender é uma atividade extremamente arriscada em que você aposta – literalmente – a própria vida para gerar empregos e entregar valor à sociedade. É claro que alguns empreendedores até conseguem trilhar um caminho mais simples porque tiveram a sorte de nascer em famílias abastadas e/ou influentes ou porque se aproveitaram da ajuda de um burocrata do Estado para facilitar o caminho. Esse, definitivamente, não é meu caso.

Nas próximas páginas, vou lhe contar o caso de um garoto pobre que nasceu na roça e cresceu em uma família desfeita, mas que se tornou multimilionário fazendo aquilo que mais ama: gerar empregos por meio da inovação. Não é conto de fadas, é trabalho duro. Com este livro, quero que todos aqueles que desejam empreender tenham acesso a um guia prático de como criar uma empresa e fazê-la escalar (aumentar os ganhos sem aumentar os gastos). Depois de ter levado a Easy Taxi para 35 países em quatro continentes, com 420 escritórios ao redor do mundo, acabei colecionando um conjunto de erros e acertos que se transformou em um grande aprendizado. E é isso que vou dividir com você a partir de agora.

*image  
not  
available*

Certo dia, eu me dei conta de que o Mercado Livre, que estava começando aqui no Brasil, podia ser uma opção. Eu não tinha nada para anunciar no site, mas tinha a sensação de que o pessoal de Carangola, que não conhecia a plataforma, iria se interessar por comprar produtos mais baratos. Naquela época, todo mundo queria – como hoje – comprar celulares legais. Os mais bacanas eram aqueles com câmera, da Motorola. Então, veio o *insight*: e se eu comesse a intermediar as vendas dos celulares do Mercado Livre para o pessoal da minha cidade? A estratégia era bem simples: eu tirava *printscreen* da tela com a oferta do site, imprimia e saía à procura de compradores. Para ter lucro, eu alterava o preço do celular para que custasse 25% mais caro do que o da oferta on-line. Mesmo assim, o valor era bem mais baixo do que o de um aparelho novo.

Então, começava o meu périplo: batia de porta em porta na casa de pessoas que eu sabia que tinham dinheiro para comprar celular. Quando fechava uma venda, eu comprava o celular on-line e colocava o endereço do meu cliente para a entrega. Comecei a ficar conhecido em Carangola como "o cara do celular". Segui o conselho do meu avô e pedia que as pessoas depositassem antecipadamente em minha conta o valor do celular. Em pouco tempo, tinha levantado o dinheiro para comprar a bateria da banda. Contudo, o mais importante não foi a grana, mas a sensação boa, a adrenalina de ter criado um negócio próprio.

A venda de celulares continuou mesmo depois de ter conseguido o capital para adquirir a bateria. Carangola, porém, estava ficando pequena demais para o meu negócio e eu comecei a viajar de ônibus para outras cidades com o objetivo de fechar vendas. Confesso que cheguei até a matar umas aulas da escola para fazer isso. Fiquei uns dois ou três anos nessa e esse período foi crucial para a minha trajetória, porque, naquela época, ainda adolescente, comecei a desenvolver competências que, depois, foram importantíssimas para o

*image  
not  
available*

oportunidade de trabalhar algo do grupo no Twitter, mesmo contra a orientação geral.

Criei uma conta com o meu e-mail particular e lancei uma promoção que sortearia um ano de cinema grátis para um dos seguidores se, em cinco dias, atingíssemos a marca de 5 mil pessoas. Esse era um número muito alto na época e eu nunca acreditei que o alcançaríamos. Entretanto, a cada dia, a quantidade de seguidores aumentava, o que começou a me dar calafrios... Eu teria de contar para meu gerente que presentearíamos um seguidor com um ano de cinema grátis porque havia criado um perfil da marca no Twitter – para o que, como você sabe, eu não tinha autorização.

Embora eu seja sem noção, tenho senso de responsabilidade. Então, chamei meu chefe e contei a história toda. Levei uma bronca daquelas. Ele disse que estava muito decepcionado comigo, que eu poderia ser demitido por ter tomado uma decisão que não cabia a mim, mas que honraria a promessa que eu havia feito.

Eu corri um risco muito sério, mas não só mantive meu emprego, como provei para a empresa o meu ponto de vista: o Twitter é um ótimo canal para marketing. Se eu não tivesse sido sem noção em 2007, provavelmente, a empresa demoraria a usar essa rede social e não teria tantos seguidores – para você ter uma ideia, em 2017, ano em que escrevo este livro, o Kinoplex tem quase 94 mil seguidores no Twitter.

Essa experiência no Grupo Severiano Ribeiro me marcou bastante, porque foi um dos primeiros momentos em que tive de correr um grande risco em prol de uma ideia de negócio que eu considerava importante. Foi o primeiro momento, na minha vida adulta, em que tive de convencer as pessoas de que, para inovar, é preciso romper barreiras – e que, muitas vezes, essas barreiras, na verdade, existem apenas no modo como encaramos o mundo.

*image  
not  
available*



# **COMO TER UMA IDEIA VIÁVEL**