

A GRANDE
TRAVESSIA

O Despertar do
Neoempreendedor Digital.

*Diário de Bordo. Lançamento
do Tomo I - Power Bizzling.*

TAXA DE MORTALIDADE
corporativa:

Apenas 1 em cada 8
empresas (12,5%)
sobrevive além de 5
anos.

Brasil: >34% fecham em
menos de 2 anos

FALIDO

O mito do "CNPJ Assalariado".

Muitos iniciam negócios acreditando
que empreender é apenas uma forma
de "pagar as contas" no fim do mês.

A ilusão da subsistência mata.

**EMPREENDER É
MÁQUINA DE VALOR.**

Negócios precisam crescer e
replicar, ou são engolidos.



A ERA DOS ÁTOMOS
(Mover e transformar
coisas físicas).



A ERA DOS BITS |
(Conectividade, IA e Robótica).

Atravessamos o espelho. O atendimento físico local agora compete com o app de delivery no bolso do cliente. As mudanças sobrepõem-se como ondas, sem intervalo de calmaria.

Comunidade de Prossumidores Interagentes: O cliente cocria e exige transparência.



Solução Multivalor: Valor em camadas lógicas, emocionais, morais e temporais.



DNA Replicante: O negócio já nasce formatado para escalar e multiplicar.

OS 7 PILARES DO NEOEMPREENDEDORISMO



Macromercados Dinâmicos: Competição com o fornecedor e com a tecnologia disruptiva.

Autonomia Consciente: Inteligência e bom senso substituindo a burocracia cega.



Estrutura Orgânica Adaptativa: Flexibilidade viva no lugar de hierarquias rígidas.



Sistema de Resolutividade: Prevenção e bloqueio, não apenas o conserto do efeito.



Tentar gerenciar nesta era com ferramentas industriais é navegar com mapa de papel quando todos usam GPS.

Empreendedorismo Analógico

- Tradicional, linear.
- Focado em planos longos.
- Focado em controle rígido.

A TENSÃO TRANSICIONAL

Neoempreendedorismo Digital

Focado em Sprints.

Validação rápida.

Startups ágeis.

Adaptação contínua.



DAGWO

20059

DAGWO (Etimologia: Germânico Médio). Substantivo. 1. "Edge"; a ponta, o limite máximo.



O NOVO
HIBRIDISMO

A resposta não é escolher um lado. É unir a disciplina e a segurança do planejamento físico-analógico com a velocidade e adaptação dos ciclos digitais. O roteiro exato para caminhar no limite.

*Nossas gerações são de transição.
Não terão história. Somos apenas
os geradores dos humanos digitais.
Para nós, imigrantes digitais,
o mar está agitado.*

O modo como você lida com
essa transição define o
escopo do que o seu negócio
pode realizar.



B1G-1 (Pré-Formal Analógica) - A negação.
Presos ao modelo antigo. Tecnologia apenas por obrigação.

B1G-2 (Formal Impactada)
- Adoção complementar. Usam o digital, mas com modelo mental de controle industrial.

B1G-3 (Formal Adaptada)
- Transição superficial. Foco em resultados, adoção por conveniência.

B1G-4 (Formal Transformada)
- A imersão. Criam negócios puramente digitais desde o

B1G-5 (P6s-Formal Digital) - A geração nativa. A tecnologia não é ferramenta, é o próprio ambiente. Eles ditam o futuro.

Se você não entender em qual estágio você e seu cliente estão, estará falando uma língua morta.



A ponte entre o mundo que desaba e o mundo que emerge está construída.
Não fique parado esperando a onda passar.
Nova-se, gere valor real.
Ninguém sobrevive a essa tempestade jogando sozinho.

*Junte-se à travessia.
Bem-vindo à Comunidade VIKYd.*