

# CONEXÕES PODEROSAS

O QUE APRENDI COM  
MITCH LOWE



*Patricia Meinelles*

Ele foi o cofundador da Netflix. Hoje, comanda a MoviePass, serviço pelo qual o consumidor paga assinatura por ingressos ilimitados de cinema.

O que uma pessoa com tantas ideias na cabeça e capacidade para tirá-las do papel tem a contribuir conosco?

Muito.

Todo empreendedor ou pessoa que tem ao menos um sonho deveria aprender com Mitch.

**Para mim  
ele é um  
exemplo de  
quem sabe  
fazer algo  
acontecer.**

Quando tiveram a ideia de criar o serviço da Netflix, ele disse que a ideia surgiu porque todo mundo odiava pagar as taxas atrasadas em locadoras para devolver filmes. Ele gostava de documentários e tinha poucas opções, então, quis centralizar todo conteúdo para que as pessoas pudessem assistir em casa tudo que quisessem.

Ao mesmo tempo, começou a ouvir que aquela ideia não ia levar a nada, que as pessoas gostavam de ir às locadoras e que era a coisa mais estúpida que já tinham ouvido.

**Sabe a diferença? É que ele não deu ouvidos aos que não acreditavam naquilo que nunca tinham ouvido falar.**

Já notou como as pessoas não dão crédito para ideias novas? Como sempre temos dezenas de pessoas dizendo que aquilo não vai dar certo?

**Pois é, se ele fosse acreditar em todos que diziam que não daria certo, não teríamos Netflix aos finais de semana em casa.**

“Eu acho que foi mais acidental que tudo”, ele brinca. “Porque começamos um caminho e 50% da razão de começar a Netflix foi porque queríamos começar uma empresa que fosse divertida de trabalhar”.

Mitch conta que as coisas começaram a acontecer quando eles decidiram viver aquela experiência levando o melhor ao consumidor. “Tivemos sorte, pensamos fora do casulo e passamos mais tempo nas casas assistindo televisão”.

**Para ele, foi uma sucessão de inovações que trouxeram o sucesso.**

Por isso, digo e repito:  
**pensar fora da caixa e inovar faz uma enorme diferença.**

E ele acredita que nem sempre as ideias terão começo, meio e fim. **Pode começar de um jeito e no meio do caminho, o percurso se mostrar.** Mas tem que começar com algo e depois tomar decisões.

Pode perceber que de todos os empreendedores geniais que conhecemos, uma dinâmica interessante brilha em suas mentes: eles sabem que é preciso se divertir ao longo do processo.

**Mitch é leve, é criativo e sabe lidar muito bem com o estresse.**

Para ele, tudo precisa ser divertido de fazer. E foi com essa temática que a Netflix virou o que virou, pensando em fazer algo divertido para quem estivesse acessando a experiência.

“A indústria está passando por uma grande transformação.

Impulsionados pelos consumidores em mudanças, as pessoas têm prestado cada vez menos atenção em tudo.

Atualmente a maioria das pessoas não conseguem focar mais de duas horas num filme. E se você observar as pessoas

assistindo em suas casas, elas assistem 10 minutos e param. Voltam para as séries, veem e-mails. São tão distraídos que não conseguem focar muito tempo”.

E ele explica que ao mesmo tempo, as pessoas querem se apaixonar pelos personagens bem desenvolvidos. Por isso, a era da informação, da geração de conteúdo e do entretenimento passam por grandes mudanças.

“Queremos consumir entretenimento em pequenos pedaços, mas que tenham uma sequência”, ele explica. Porque existe um interesse em boas histórias contadas em 20 ou 30 horas.

Mas o que muda é a maneira como isso é consumido. Em pedaços.

O que aprendi com essa entrevista é que precisamos entender o mercado e principalmente fazer algo que gostaríamos de ter.

**Criar soluções, mesmo que ninguém acredite que aquilo possa ser útil.**

A tecnologia e a facilidade com equipamentos hoje nos permite criar inúmeras possibilidades. É a era da informação rápida, do consumo de conteúdo, dos testes. É a era de criar e inovar, sem limites.

Nesse vendaval de ideias nasceu a Moviepass.

Para ele, a queda de público do cinema tinha um motivo: as pessoas não queriam gastar e não gostar do filme – assim como alugavam algo nas locadoras.

Por isso, com o Movie Pass a pessoa pode ir ao cinema, e se não gosta do filme, troca de sala. Simples e prático.

“É uma experiência social sem risco”.

**O mais interessante é que quando teve a ideia, mostrou a mais de 150 investidores até conseguir um sim.**

Todas as semanas ele ouvia três ou quatro nãoos de maneiras diferentes. E pensou em desistir.

**Você entende o que é resiliência quando percebe pessoas como ele, que não desistem com 150 nãoos.**

“Temos que acreditar que toda ideia é possível de se trabalhar. O importante é a execução. Muitas são má executadas”.

Pra finalizar ele acredita que muita gente tem ideia boa e não sabe executar. Só que o segredo é sustentar a ousadia e conseguir um “momentum”.

**“Se você fizer isso mantém todos acreditando”.**

Mitch também contou coisas que todo empreendedor deveria saber: ele vivia em Monte Carlo, o lugar onde tem mais multimilionários por metro quadrado e revelou que foi onde conheceu as pessoas mais infelizes do mundo.

Se deu conta de que dinheiro não trazia felicidade. Quando encontrou um amigo que vivia em Cairo, entendeu que ali existiam pessoas em condições de pobreza e que eram consideradas as mais felizes do mundo.

**“Eles podiam ser privados de coisas, mas a felicidade deles era sustentada em amigos e família”.**

Sem colocar a felicidade em coisas materiais é como ele vive a vida e seu mantra é saber dosar a expectativa, porque a frustração pode derrubar qualquer um.

# OBRIGADA!

E SE VOCÊ GOSTOU,  
AJUDE-NOS A DIVULGAR!

**VOCÊ É ÚNICO E ESSE É O SEU REAL PODER!**

[WWW.PATRICIAMEIRELLES.COM](http://WWW.PATRICIAMEIRELLES.COM)

*Patricia Meirelles*

