

ARTIGO 93
TRANSFORMADOR

**PARE DE COMPETIR COM
GIGANTES. SIRVA QUEM
ELES IGNORAM.**



INTRODUÇÃO

Eu olhava para os gigantes do mercado e pensava que era lá que eu precisava estar. Onde o dinheiro, o cliente premium e quem paga mais estariam.

Achava que disrupção era isso: fazer melhor do que eles já faziam.

Mas essa lógica está errada.



Clayton Christensen, professor de Harvard, fala muito sobre isso.

A disrupção não começa onde o dinheiro está, mas onde ninguém está olhando.



ONDE O JOGO REALMENTE COMEÇA

Os gigantes estão focados nos seus melhores clientes. Os mais lucrativos, os mais exigentes.

Enquanto fazem isso, deixam uma lacuna enorme, porque na base do mercado estão os clientes menores, aqueles que ninguém quer atender, porque:

- o lucro é baixo,
- dá mais trabalho,
- “não vale a pena”.

É exatamente ali que nasce a disrupção.





A LÓGICA DA DISRUPÇÃO

Você não vence os gigantes fazendo melhor a mesma coisa. Você vence criando algo diferente para quem estava sendo ignorado.

Algo mais simples, mais acessível, bom o suficiente.

Foi assim com a Netflix: não tentou melhorar a locadora, ela criou outro modelo.

Foi assim com a Uber: não começou no topo, começou pela base.

Enquanto o mercado estabelecido sobe, otimizando o premium, quem entra por baixo cresce, aprende e evolui.

Até o momento em que deixa de competir e passa a substituir.



ne

Negócios &
Estratégias



**VOCÊ NÃO VENCE
NO CAMPO DOS
GIGANTES, VENCE
NO TERRENO QUE
ELES IGNORAM.**



Negócios &
Estratégias



Se você percebe que sua empresa está competindo onde todos competem e ignorando mercados que poderiam transformar seu resultado...

a Mentoria O Resgate aprofunda exatamente isso: como identificar oportunidades na base, como inovar onde seus concorrentes não estão olhando e como construir estratégias que tiram sua empresa da disputa comum e colocam você no jogo da disrupção real.

[Acesse a](#)
[Mentoria](#)
[O Resgate](#)



ojuliomonteiro.com