

5 perguntas para o criador do app Evernote

Phil Libin

Phil Libin falou sobre as características que levaram seu aplicativo a atingir o valor de mercado de US\$ 1 bilhão



Phil Libin na sede do Evernote: aplicativo já alcançou a marca de 30 milhões de usuários

Phil Libin, o CEO e fundador da companhia por trás do aplicativo Evernote, conversou sobre as características que levaram seu app a atingir o valor de mercado de US\$ 1 bilhão. Por telefone, de San Francisco, Libin conta como superou a marca dos 30 milhões de usuários no mundo e nega que exista uma bolha financeira em torno do mercado de aplicativos.

- O Instagram e Evernote atingiram cifras bilionárias em valor de mercado. A economia dos apps não corre o risco de ser uma bolha, com empresas valorizadas demais?

Phil Libin - Não posso falar pelo Instagram, mas no caso do Evernote recebemos aportes de recursos proporcionais ao potencial econômico que temos. Nosso aplicativo é uma solução completa para o usuário gravar anotações em texto, voz ou imagens usando qualquer plataforma, como iOS, Android ou Windows Phone. Mesmo se você não tiver um smartphone ou tablet, pode usar o Evernote em seu desktop ou notebook. E já são mais de 30 milhões de usuários no mundo, quase meio milhão deles no Brasil.

- Não há dúvidas de que o Evernote, assim como outros apps, atingiu um nível de popularidade muito alto. Mas isso pode ser convertido em receita?

Phil Libin - No nosso caso, certamente. O Evernote oferece seu aplicativo de forma gratuita, o que nos permitiu chegar a um público tão grande quanto 30 milhões de usuários. Por outro lado, criamos benefícios exclusivos para quem deseja acessar nossos servidores de forma mais veloz que os demais. Esse recurso "premium" custa só cinco dólares ao mês. Milhares de

usuários gratuitos se converteram em assinantes pagos do serviço, o que atraiu os olhos de investidores para nossa capacidade de gerar receita também.

- Esse modelo pode ser replicado para outros apps?

Phil Libin - O modelo freemium, que consiste numa mistura de grátis (free) com recursos premium, que são pagos, é um sucesso. Há muitíssimos casos na indústria de software em que um projeto é monetizado pelo freemium. No entanto, esta não é a única maneira de ganhar dinheiro. O mais importante é criar serviços incríveis, que criem um valor real para os usuários. Se você tiver isso, então os usuários concordarão em pagar por esses serviços de alguma forma.

- Você já esteve no Brasil algumas vezes. Qual sua avaliação do mercado de apps brasileiro?

Phil Libin - O Brasil é, sem dúvidas, uma economia em rápida expansão que chama a atenção de todos os empreendedores digitais no mundo. Vejo o Brasil ao lado de Rússia e Índia, como grandes mercados consumidores, mas também cheios de gente talentosa e inovadora. Estou certo de que grandes aplicações serão criadas por brasileiros nos próximos anos.

- Você abandonou a faculdade para trabalhar, como fizeram muitos outros empreendedores de sucesso, como Mark Zuckerberg, Bill Gates e Steve Jobs. O que há de errado com as faculdades?

Phil Libin - Ah, isso foi há muito tempo. Eu deixei a Universidade de Boston para me dedicar a projetos reais. Recebi convites para trabalhar em grandes companhias quando era muito jovem e decidi me dedicar a isso. Eu não aconselho ninguém a parar de estudar. As universidades são lugares de muita inovação e que têm muito a ensinar. Nós conhecemos bem as poucas histórias de gente que abandonou a faculdade e ficou muito rico, mas conhecemos pouco as milhares de histórias de gente que deixou a faculdade e não conseguiu avançar na vida profissional justamente por não tê-la concluído.

Fonte: Exame.com [Portal]. Disponível em:

<http://exame.abril.com.br/tecnologia/noticias/5-perguntas-para-o-criador-do-app-evernote?page=2&slug_name=5-perguntas-para-o-criador-do-app-evernote>.

Acesso em: 5 jul. 2012.