

INFINITAS POSSIBILIDADES

Josh Shires and Mous

De aluno do SOLIDWORKS a projetista de produtos



COMO TUDO COMEÇOU

Como você cria uma capa de telefone capaz de resistir a um tiroteio? Sobreviver a uma queda de 13 metros no concreto? Cair da estratosfera e sair arranhado? Josh Shires, cofundador e CTO da Mous, fez isso com o SOLIDWORKS. E com muitos iPhones.

"Gastamos muito dinheiro em produtos da Apple todos os anos, basicamente quebrando-os", disse ele. Josh quebra os telefones para testar as capas de telefone Limitless da Mous. As capas Limitless são finas, elegantes e revestidas com AiroShock™, um material inteligente que absorve a energia de qualquer impacto e a distribui, mantendo intacto o telefone dentro dela. E as capas Limitless geralmente são afetadas.

DE ALUNO DO SOLIDWORKS A EMPREENDEDOR

A Mous é tão famosa por seu marketing viral quanto por seus produtos incríveis. Pesquise "Mous" na internet, e você encontrará inúmeros vídeos de executivos da empresa e influenciadores do YouTube fazendo de tudo para destruir as capas de telefone e quebrar os iPhones. É de tirar o fôlego assistir a um iPhone X novo de US\$ 999 lançado ao ar e caindo no concreto. Mas, com a capa Limitless da Mous, nenhum estrago é feito. Apenas uma capa de telefone que você acaba de descobrir e da qual precisa desesperadamente agora mesmo.

Josh projetou um produto que foi apresentado na Forbes, GQ, Business Insider, The Sun e muito mais. Empresa multimilionária, a Mous faz parte do programa SOLIDWORKS for Entrepreneurs, e Josh usa o software e a comunidade ao redor para construir seu produto e seus negócios. Ele iniciou sua carreira em engenharia como aluno da Oxford Brooks University em Oxford, Inglaterra, e hoje vive na China para ficar mais perto da produção. Foi uma viagem muito louca para Josh e a Mous. Passamos uma hora em diferentes lados do mundo, falando sobre sua trajetória, desde a época de aluno a CTO de uma startup.

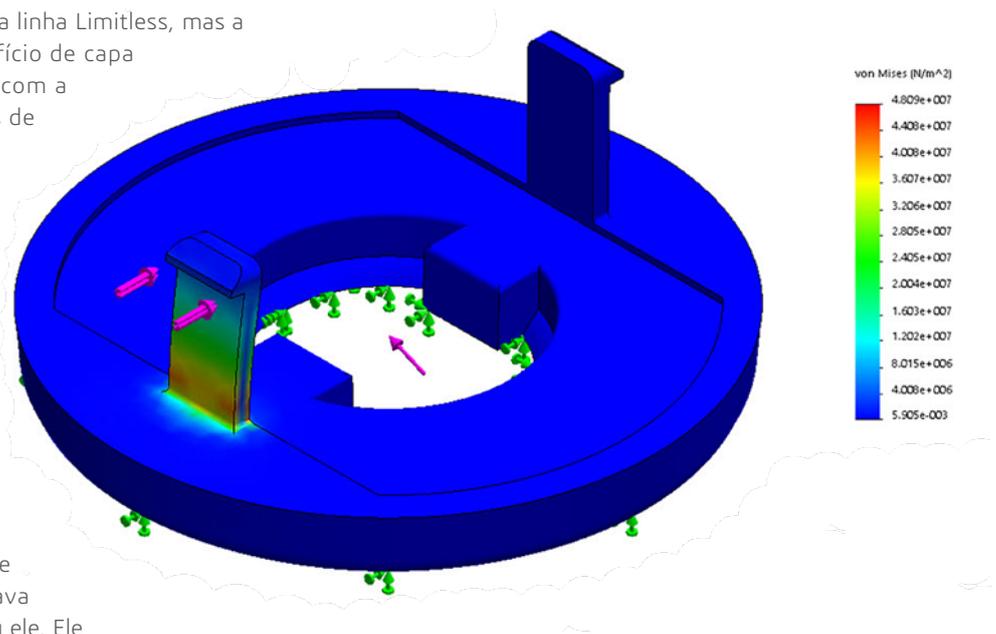
Hoje, a Mous é conhecida por sua linha Limitless, mas a empresa começou com um artifício de capa de telefone diferente. Nascido com a frustração de perder seus fones de ouvido no ônibus de ida e volta da escola, Josh começou a projetar seu primeiro produto: uma capa de iPhone que pudesse segurar os fones de ouvido da Apple e mantê-los desembaraçados. Josh começou a aprender a usar o SOLIDWORKS um ano antes de entrar na universidade e usou o software para projetar aquela primeira capa. "Eu ainda estava aprendendo a usar o SOLIDWORKS, especialmente a moldagem por injeção, e usava apenas recursos básicos", afirmou ele. Ele continuou criando protótipos da capa de telefone na escola e depois, por fim, chamou-a de "Musicase".

Depois de se formar, Josh trabalhou na Optek Systems como engenheiro de pesquisa e desenvolvimento. Durante esse período, ele percebeu que queria se tornar empresário e criar seu próprio negócio. Mas ele precisava de ajuda. "Não é real até que você possa dizer 'nós'. Eu precisava de alguém que fosse bom em vender e bom em comerciais", disse Josh. "Não sou bom negociador, e eu precisava de alguém, um parceiro no crime, que me complementasse no que eu não era bom". E em um evento de networking, ele conheceu James Griffith e encontrou esse parceiro.

No final de 2014, Josh e James saíram de seus empregos e começaram a se dedicar à Mous e à Musicase em tempo integral. A Musicase era uma capinha de telefone bacana, comercializada como a menor capa do mundo para armazenar fones de ouvido para o iPhone. Seu projeto levou ao nome da empresa: quando Josh estava correndo para lançar a campanha do Musicase Kickstarter e montar o CAD, os projetos gráficos e a marca, ele olhou para a parte da trás da capa. "Parecia um ratinho, como as orelhas do rato", ele riu. "Me deu um estalo e resolvi chamar [a empresa] de Mous". A ortografia é uma homenagem às pessoas com dislexia, como Josh. Quando criança, ele escreveu "mous" sem o "e". Mous lançou seu Kickstarter para comercializar e vender a Musicase, e foi bem-sucedido, faturando mais de 12 mil libras.

Em seguida, veio o Apple AirPods. E assim, a Musicase se tornou obsoleta.

Mais ou menos. "Na verdade, havia um produto que veio com o AirPods, e era praticamente idêntico a um projeto com que estávamos trabalhando em 2015", disse Josh. A visão que ele tem é de que a Musicase fracassou porque não era um mercado de massa. A Mous estava tentando desenvolver um nicho muito específico, era muito exagerado, e continuar nesse caminho com o AirPods teria sido outra falha. Então, eles voltaram para a mesa de desenho.



Nessa época, em janeiro de 2016, a equipe de quatro pessoas mudou da Inglaterra para a China para aprender sobre a produção em massa. Após a descoberta do AirPods, eles se concentraram em um novo conceito de projeto: criar a melhor capa para telefone do mundo. A mais protetora, com a melhor aparência, com os melhores acessórios. A ideia era fazer uma capa de telefone que fosse superprotetora e ainda estilosa. Geralmente, as capas para iPhone são uma ou a outra: ou feias e fortes ou bonitas e fracas. Josh e seus parceiros estavam determinados a misturar força com estilo. E como eles já estavam na China, conseguiram projetar e criar protótipos de suas novas ideias no chão de fábrica.

O MUNDO SOLIDWORKS - A VIRADA DO JOGO

Josh participou do SOLIDWORKS World em 2016. "Essa viagem literalmente virou o jogo para nós", disse Josh. Ele participou de seminários que o ensinaram novas técnicas de sobremoldagem e outras habilidades. Repleto de novos conhecimentos, Josh retornou à China e conseguiu projetar a capa de telefone Limitless em questão de meses. Depois de participar da conferência em fevereiro de 2016, a Mous lançou a campanha [Limitless Indiegogo](#), em novembro. "Basicamente", disse Josh, "ir para o SOLIDWORKS World ajudou a lançar uma marca multimilionária".



Com as informações obtidas no SOLIDWORKS World, Josh Shires projetou um produto revolucionário do setor. Ele não dá detalhes sobre a criação do AiroShock™, mas o material inteligente que reveste todas as suas capas de telefone foi bombástico para a Mous e o levou a Limitless. O AiroShock™ contém pequenas bolsas de ar e cadeias de polímeros interligadas que absorvem energia. É uma grande parte do que torna a linha Limitless tão protetora, mas não é o único detalhe que tornou a Mous bem-sucedida. "O AiroShock™ é um grande colaborador do que conseguimos conquistar, mas o fato de pensarmos fora da caixa em termos de geometria e plásticos que usamos, o formato desses plásticos, o ajuste, tudo isso [também foi importante]", explicou Josh.

Com o AiroShock™ revestindo os componentes internos, as capas Limitless adicionam uma espessura de 2,3 mm aos iPhones, mantendo-os finas e utilizáveis. As capas também têm uma borda pequena na parte superior e inferior, mas com bordas rebaixadas ao longo das laterais para facilitar o acesso dos dedos à tela. As capas Limitless são feitas de materiais reais, como fibra de carbono, couro, noqueira, bambu e concha, para torná-las estilosas e funcionais. Josh e sua equipe também criaram um protetor de tela de vidro híbrido, que é à prova de estilhaços, antichoque, impermeável e repelente a óleo. As capas telefônicas da Mous contam com uma engenharia real por trás, o que fica evidente.

Ou não, como já foi um dia. Você pode deixar um iPhone cair de vários metros, pois, se ele estiver revestido em uma capa Limitless, nada acontecerá. O telefone ficará bem. Josh sabe disso porque grande parte de sua criação de protótipos é estrçalhar telefones. "Todo ano, é uma correria para lançar seu produto, pois o [iPhone] está sendo lançado, então você pode apostar os dados. Os dados CAD reais do telefone podem ser vazados, você tenta descobrir o que é preciso, o que não é preciso, e você investe muito dinheiro", explicou. A Mous investe esse dinheiro em seus próprios protótipos, é claro, mas também na compra de iPhones. Eles quebram "muitos" iPhones durante os testes - Josh não revela quantos, mas considerando o choque que uma capa Limitless pode sofrer, você pode supor que o número é muito alto.



Em novembro de 2016, a Mous lançou sua campanha do Indiegogo para a linha Limitless. Eles já estavam fabricando as capas na época, e usaram a plataforma como uma forma de manter as capas em produção, criar uma comunidade para embasar seu produto e contar sua história. A campanha se tornou viral, e mais de 50 mil apoiadores levantaram 2,4 milhões de dólares em vendas: a maior campanha de financiamento público para capas de iPhone do mundo.

Naquela época, a Mous era tão pequena que o CTO Josh editou o vídeo da campanha sozinho. "Pagamos uma fortuna para uma cara criar um vídeo para nós e, quando assistimos, estava simplesmente horrível", disse Josh. "E eu pensei: 'Ok, vou ter que dar um jeito nisso'". A edição dele se tornou a base para o estilo pessoal dos famosos vídeos virais da Mous.

"Eu gosto de fazer a parte de marketing, mas hoje não tenho mais nada a ver com isso", disse Josh. Após o sucesso de sua campanha Limitless Indiegogo, a empresa cresceu rapidamente. Em nove meses, eles passaram de cinco funcionários para 50. E ainda estão crescendo. O crescimento nos últimos três anos foi incrível.

EXPANSÃO E FUTURO

Com uma equipe maior de apoio, agora Josh Shires está trabalhando para ser um diretor técnico e de inovação. Mas, como CTO da Mous, uma pequena startup com um número crescente de funcionários, suas tarefas são mais gerenciais. Quando perguntei se ele tinha alguma certificação do SOLIDWORKS, ele respondeu que não, porque ele é gerente e empresário, e não planeja trabalhar para mais ninguém novamente. Mas tentará fazer alguns de seus funcionários realizarem os exames de certificação. E ele ainda gosta de colocar a mão na massa.

"Estou sempre tentando aprimorar nossas habilidades de engenharia, pois isso nos ajudará a desenvolver produtos melhores", disse Josh. Ele ajudou o colega empreendedor Joshua Renouf a criar o Barisieur, um despertador de café. "Isso é algo que ainda vou desenvolver, mas provavelmente como uma entidade separada. Seremos como uma empresa de tecnologia, e isso beneficiará a Mous. Teremos toda a experiência técnica, que podemos usar para produzir produtos melhores para a Mous". Josh riu. "É mais divertido; dá para criar muito mais do que capas de telefone".

Tenha certeza de que ele não pretende parar de fabricar as capas de telefone tão cedo. A Mous está crescendo cada vez mais. Eles continuarão vendendo capas de telefone, desafiando o sistema, criando produtos melhores. A próxima etapa lógica da Mous é produzir capas para mais dispositivos, como o Google Pixel e o Samsung Note. A Mous também tem uma linha de acessórios para capas de telefone, com suporte magnético para cartões, suportes de ventilação, cabos e muito mais. No ano passado, eles lançaram a linha Clarity de capas para iPhone, uma linha de capas transparentes, à prova de arranhões e choque. Elas são feitas de uma mistura de policarbonato e TPU, e, é claro, revestidas de AiroShock™.

Josh começou sua jornada de engenharia com o SOLIDWORKS e continua a usá-la até hoje. A Mous participa do SOLIDWORKS for Entrepreneurs. Ele incentiva outras startups a participar do programa. "Eu acho que o SOLIDWORKS está fazendo um ótimo trabalho ajudando as pessoas desde o início, ajudando as pessoas a começar cedo e a criar uma empresa, assim como eu fiz", disse ele. Ele gostaria de ver uma incubadora ou fundo de empreendedorismo no futuro, o que outras empresas que usam o SOLIDWORKS podem dar contribuições. "Eu adoraria ajudar as pessoas a chegar onde eu cheguei", disse Josh. "Se alguém precisar de ajuda para fazer acontecer, entre em contato".

Josh ainda recorre à comunidade do SOLIDWORKS quando precisa de ajuda com um problema em um projeto. "Você se depara com um problema daqueles que dá vontade de pular da janela e, em seguida, acessa os fóruns do SOLIDWORKS e alguém já passou por aquilo antes", disse ele. "Você está sempre aprendendo coisas novas e aprendendo novos recursos, principalmente quando começa a produzir... Ainda usamos o SOLIDWORKS para praticamente tudo".

Este ano, Josh enviou dois de seus funcionários para o SOLIDWORKS World 2019, onde eles aprenderam sobre novos complementos e adquiriram mais habilidades. É um tipo interessante de ciclo: há três anos, Josh participou do SOLIDWORKS World, que o ajudou a transformar seus negócios em um sucesso. Agora, Josh já está no ponto em que ele pode enviar seus próprios funcionários. E a Mous está planejando comprar sua primeira licença completa. "Provavelmente, compraremos duas", Josh brincou.

Quando questionado sobre o quealaria a si mesmo em 2014-2015, o que você diria? "Muito bem feito", Josh respondeu. "Você tomou a decisão certa". O conselho de Josh para outros alunos que estão pensando em empreender. "Você só falha quando desiste. Não importa se você está sem dinheiro, não importa se todos os seus funcionários te abandonam. Você só falhará quando parar de fazer".

Muitos dos planos futuros de Josh são confidenciais agora. "Estamos trabalhando em algumas coisas no momento. Não posso falar muito sobre isso", disse ele. "O sonho é trilhar meu caminho para produzir carros elétricos, mas acho que isso está um pouco longe agora... as possibilidades são infinitas".



Nossa plataforma 3DEXPERIENCE®, que oferece um amplo portfólio de soluções, é a base da nossa linha de aplicativos presentes em 11 setores do mercado.

A Dassault Systèmes, a empresa 3DEXPERIENCE®, fornece universos virtuais às empresas e aos profissionais para que possam imaginar inovações sustentáveis. Suas soluções líderes mundiais transformam o modo como os produtos são projetados, fabricados e assistidos. As soluções de colaboração da Dassault Systèmes incentivam a inovação social, expandindo as possibilidades para o mundo virtual a fim de melhorar o mundo real. O grupo agrega valor a mais de 250.000 clientes de todos os portes, em todos os setores e em mais de 140 países. Para obter mais informações, acesse www.3ds.com/pt-br.

