

SINÔNIMO DE SUCESSO

SUCESSO

DIFICULDADES

DESAFIOS

OBSTACULOS

SONHOS

A inspiradora história da dupla
que com três mil reais emprestados
criou quatro redes de franquias.

Vinicius Almeida Carneiro

DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

a

A presente obra é disponibilizada pela equipe [Le Livros](#) e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudiável a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

Sobre nós:

O [Le Livros](#) e seus parceiros disponibilizam conteúdo de domínio público e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: [LeLivros.site](#) ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados [neste link](#).

"Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não mais lutando por dinheiro e poder, então nossa sociedade poderá enfim evoluir a um novo nível."



SINÔNIMO DE SUCESSO

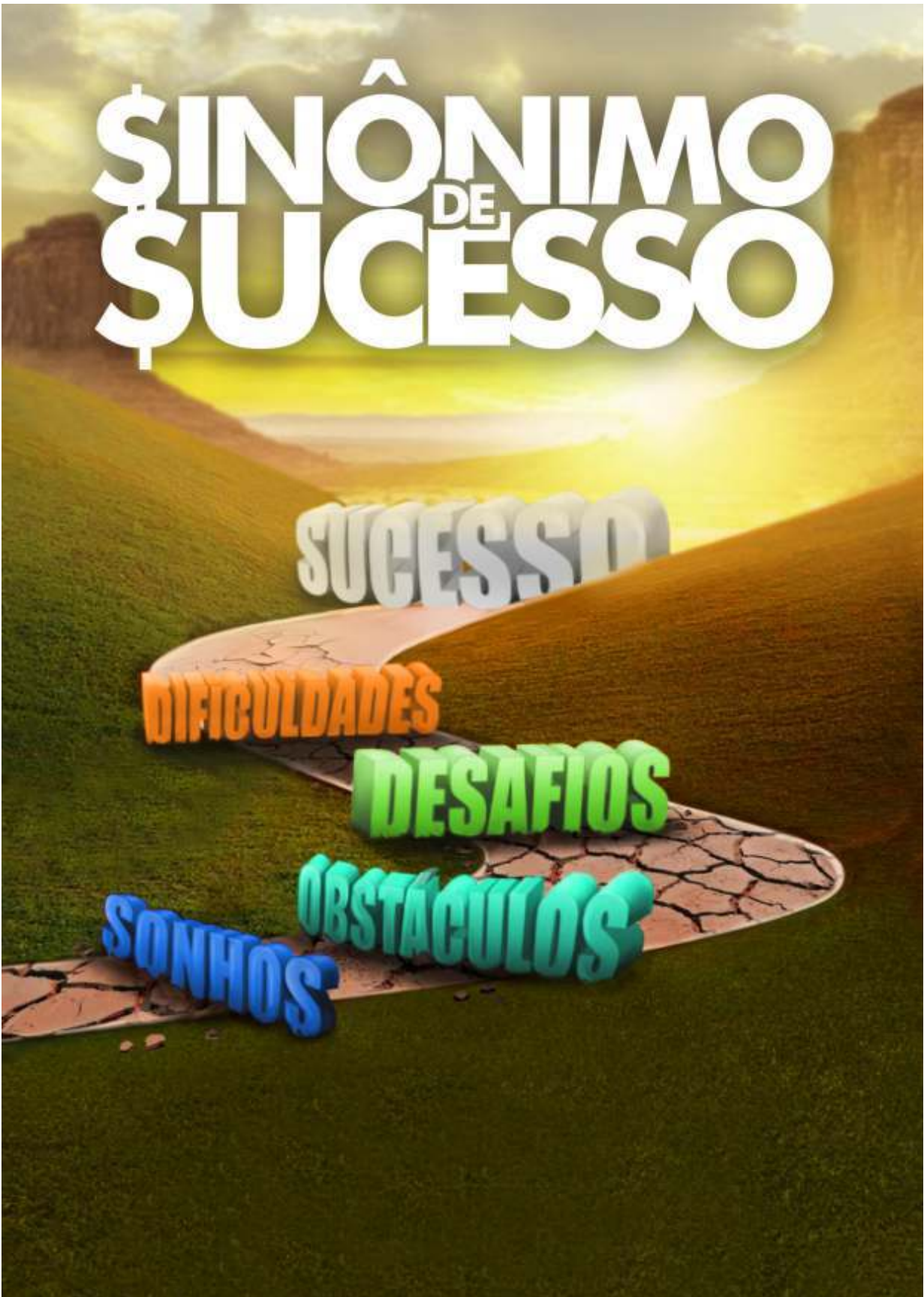
SUCESSO

DIFICULDADES

DESAFIOS

OBSTÁCULOS

SONHOS



A inspiradora história da dupla que com três mil reais emprestados criou quatro redes de franquias.

Vinicius Almeida Carneiro

Sinônimo de Sucesso também está na Internet, acesse:

www.sinonimodesucesso.com.br

www.facebook.com/sinonimodesucesso

www.grupova.com.br

É proibida a reprodução.

Nenhuma parte desta obra poderá ser reproduzida, copiada, transcrita ou mesmo transmitida por meios eletrônicos ou gravações sem a permissão, por escrito, do autor. Os infratores estarão sujeitos às penas previstas na Lei nº 9.610/98.

Impresso no Brasil. 2016

Agradecimentos

Durante o nosso caminho, encontramos milhares de pessoas que direta ou indiretamente contribuíram conosco em nossa jornada empreendedora, por meio de ações ou apenas com uma palavra amiga, essas pessoas tiveram uma contribuição imensurável em nossas vidas. Desse modo, nada mais justo do que valer-se dessa publicação para expressar nossa gratidão. Em primeiro lugar, agradecemos a Deus, sem ele nada disso seria possível, acreditamos que por vezes fomos beneficiados por intervenções de forças e energias que fogem a nossa capacidade de compreensão, com certeza, isso foi auxílio divino.

Jamais seríamos capazes de vencer todos os nossos desafios sem o apoio que recebemos de nossas esposas, que por vezes sentiram na pele as abdições exigidas. Souberam com maestria nos apoiar de todas as formas possíveis, transmitindo-nos segurança e amor. Esse apoio nos fortaleceu muito!

E como não agradecer a todos os nossos colaboradores e ex-colaboradores? Uma empresa é feita de pessoas. E sempre fomos cercados de pessoas especiais, poderíamos citar todos aqui e não nos faltaria assunto, mas para evitar injustiças escolhi algumas histórias que os representam. Pela intensa parceria que vivemos com cada um deles o nosso muito obrigado!

Nossos agradecimentos aos nossos sócios, ex-sócios e fornecedores. Com cada um de vocês aprendemos muito, nos momentos bons e nas dificuldades, por vezes as relações comerciais se transformaram em amizades. E carregaremos esse carinho e amizade para o resto da vida. Um sonho se torna possível quando pessoas decidem colocá-lo em prática, e todos esses sonhos só foram possíveis, graças à participação efetiva de cada um de nossos franqueados, essa história é nossa. Construimos juntos essa empresa e continuaremos buscando evolução contando com a participação de cada um de vocês. Muito obrigado!

Um agradecimento especial às nossas famílias e aos nossos amigos, vocês são a base que nos dão força e motivação para buscamos nossos objetivos.

E por fim, agradecemos aos nossos clientes, a razão dessa empresa. Independentemente, por meio de qual das nossas marcas tenham se tornado nossos clientes, o que realmente importa é que vocês são e sempre serão a nossa razão de existir. Não se constrói uma empresa se o seu principal objetivo não for proporcionar a melhor experiência possível aos seus clientes. Vocês são muito importantes para nós!

Talvez essa seja a parte mais interessante do ser humano e um de seus maiores desafios: A gratidão. Um exercício que procuro aprimorar todos os dias.

Introdução


Tudo começou em meados de março de 2008. Houve muitos capítulos que não conseguirei contar, mas tentarei descrever os principais momentos dessa história de superação neste livro. Nosso único objetivo é catalogar uma rota, que conhecemos durante esses anos, para contribuir com empreendedores que estejam buscando inspirações e insights.

Empreendedores são pessoas comuns que possuem um diferencial: a capacidade de transformar sonhos em realidade. Os empreendedores são pessoas capazes de, além de transformar as próprias vidas, contribuir significativamente na construção de um País forte e desenvolvido. A partir de agora, conheça um pouco mais sobre Vinicius Almeida Carneiro e Alexandre Loudrade. Após muitos desafios individuais, formamos uma dupla que se completa no empreendedorismo. Essa união de talentos nos fez ofuscar nossas limitações individuais e valorizar nossos pontos fortes. Com o passar do tempo, acrescentamos novos talentos na organização e o que antes era uma dupla, passou a ser um time. Isso fez com que fossemos capazes de começar uma empresa com R\$ 3.000 reais emprestados de um banco em nome da mãe do Alexandre em 2008 e atingir mais de 350 unidades espalhadas por todo o Brasil. Esperamos poder ajudá-los a ajustar o seu GPS para o sucesso, tornando sua trajetória mais eficiente.

Sumário

Agradecimentos.....	Introdução
.....	Capítulo 1 Escrevendo
o caminho.....	Capítulo 2 O autor antes do Grupo
.....	Capítulo 3 Alçando novos voos
.....	Capítulo 4 Dispensados pelo
êxito!.....	Capítulo 5 O início do empreendedorismo
.....	Capítulo 6 O fundo do poço.....
Capítulo 7 O recomeço.....	Capítulo 8 As
ações do destino.....	Capítulo 9 Enfim,
sócios!.....	Capítulo 10 O início de um
sonho.....	Capítulo 11 Os desafios
iniciais.....	Capítulo 12 Milagres acontecem
.....	Capítulo 13 Medo, insegurança e
amor.....	Capítulo 14 A primeira tentativa de pertencer a
uma rede.....63	Capítulo 15 A primeira equipe de vendas
.....	Capítulo 16 A expansão das unidades próprias
.....	Capítulo 17 O grande dia.....
Capítulo 18 Reforçando a equipe.....	Capítulo 19
Sorte ou competência?.....	Capítulo 20 O Sucesso
chegou a Taubaté	Capítulo 21 O início no
Franchising.....	
Capítulo 22 Aprendendo a lidar com os obstáculos.....	Capítulo 23
Pimenta nos olhos dos outros é refresco.....	
Capítulo 24 Chegamos à primeira meta, era hora de	
diversificar.....	
Capítulo 25 Cresce a rede, multiplicam-se os desafios	Capítulo 26
Novos ciclos, novos resultados	Capítulo 27 O estresse e
seus efeitos devastadores.....	Capítulo 28 A volta por cima
.....	
Capítulo 29 Atraindo talentos.....	
Capítulo 30 A crise.....	

Capítulo 31 Sinônimo de Sucesso, compartilhando o caminho!

Capítulo 32 E qual é o GPS do sucesso?..... 

Escrevendo o caminho

Não é fácil, mas é possível. Deus ajuda quem cedo madruga. Você nasceu para ter sucesso. O que fizer ao próximo, Deus te devolverá em dobro. Esses foram alguns chavões que ouvimos de empreendedores, como forma de motivação

inicial. Acreditamos tanto nisso, que sem sucumbir aos riscos, embarcamos em uma jornada empreendedora sem capital. Nossos sonhos eram tão distantes que muitas vezes nos tornaram motivo de desdenha e chacota. Adjetivos como loucos, burros e até incompetentes eram

muito comuns no início.

Durante o nosso caminho, buscamos inúmeros livros e referências de pessoas que haviam conseguido trilhar um caminho de sucesso. Empreendedores com unidades próprias

e também do franchising como: José Carlos Semenzato, da rede de ensino profissionalizante Microlins; Carlos Martins Wizard, que já dispunha do título de maior rede de franquias



de educação do mundo; Helói Tuff, fundador da Microcamp, que tinha a maior operação de unidades próprias do setor; Samuel Klein, fundador das Casas Bahia e um dos maiores exemplos de superação que já vi; Mr. Fisk e sua incrível história; Silvio Santos com o seu baú e o lendário Flavio Augusto da Silva com sua poderosa Wise up.

O que todos eles tinham em comum? Eram nossos ídolos! Além disso, possuíam as características que tornam empreendedores em uma espécie única, parecendo possuírem traços genéticos familiares, visto que pensam e agem na maioria das vezes como pessoas muito parecidas. Todavia, apesar de todas as semelhanças que observávamos, sabíamos que essas pessoas estavam a nossa frente. E, por isso diversas vezes colocávamos em cheque a

nossa capacidade de sermos como nossos ídolos. Isso, talvez seja a grande inspiração para esse “GPS DO SUCESSO” que estou escrevendo agora. E essa resposta é bem simples. O fato era que todos eles haviam chegado ao topo e começado as suas jornadas há muito tempo.

Isso criava uma distância gigantesca entre nós, os jovens que possuíam poucas coisas tangíveis e muitos sonhos e os empresários que haviam conquistado o topo da “montanha do empreendedorismo”. Essa dúvida nos acompanhou por muito tempo. Será que era mesmo possível que pessoas tão comuns como nós, sem uma formação acadêmica adequada, sem um patrocínio e sem a genialidade que os nossos ídolos possuíam, conseguiríamos resultados extraordinários como eles haviam conseguido? Seríamos mesmo capazes de um dia estarmos no topo? Diversas vezes tendíamos a acreditar que eles eram super-humanos e, por isso, alcançaram o sucesso, o que nos causava muita frustração.

Um dia, meu sócio e eu decidimos começar a buscar referenciais que estivessem em um patamar mediano, pessoas que tivessem prosperidade financeira, mas que ainda precisassem trabalhar na expansão e manutenção dos seus negócios. Viajamos de norte a sul do Brasil e fomos acolhidos por pessoas que estavam exatamente onde queríamos, desde empresários com uma unidade até empresários com duzentas unidades. Enfim, estávamos no paraíso, porque poderíamos sonhar com “os ídolos”, mas aprender de forma prática com pessoas cuja realidade era mais próxima da nossa. Isso nos causava uma motivação incrível, que nos transformava em verdadeiras máquinas de resultados.

Nesse momento, eu fiz um trato comigo mesmo, e disse que no dia em que eu conseguisse alcançar a primeira meta dos meus objetivos, que era ultrapassar 100 unidades, iria escrever um livro. Esse livro servirá como um GPS DO SUCESSO para empreendedores que estão começando ou que ainda não alcançaram seus objetivos. Para você, que assim como nós, é desprovido de super-poderes, possui capital financeiro limitado e busca uma oportunidade de aprender um passo a passo para o SUCESSO nos negócios, contado por uma pessoa que não esteve tão longe de sua realidade.

A partir de agora, contarei como foi a trajetória para a criação do Grupo VA licenciamentos e franquias, a holding de microfranquias que figura entre as principais do Brasil. Hoje com mais de 300 unidades das marcas: Evolute Cursos, Pop Idiomas, Doutor Lubrificante, Web4 Comunicação e Contabexpress, espalhados por 25 estados do Brasil. Conforme mencionado anteriormente, todo esse projeto começou com R\$ 3.000 de capital inicial emprestado, alguns móveis usados e oito computadores velhos e alugados a R\$ 1.00 por dia. E não podemos esquecer -nos do mais importante, uma imensa vontade de dar certo. Essa será uma leitura fácil e gostosa, usarei uma linguagem simples e prática, proporcionando ao leitor, uma experiência prazerosa.

Viajaremos no tempo e farei perguntas que trará uma necessidade de reflexão, capaz de fazê-los sentir-se parte do livro e por vezes personagens dessa história.

Como empreendedores comungam de características muito parecidas, a identificação de partes dessa história com fatos que aconteceram em sua vida serão inevitáveis. Lembrando que os personagens deste livro são pessoas muito especiais e que em algum momento da vida tiveram suas histórias cruzadas com a nossa.



O autor antes do Grupo

Farei uma breve viagem ao passado para que vocês possam entender como as ideias e pessoas vão se juntando ao longo dos anos.

Deixo a vocês uma reflexão: é importante deixarmos as portas sempre abertas, pois mais cedo ou mais tarde e por caminhos que fogem a nossa

compreensão a vida vai juntando as pessoas que estão predestinadas a caminharem juntas. Acredito que estamos em constante evolução e que a roda gigante da vida é contínua, um dia você está no topo e outro dia na parte

mais baixa.

Narrarei fatos e experiência que colecionamos ao longo dos anos. E para que você possa se beneficiar com essa leitura, serei fiel aos fatos. Repare que em qualquer que seja a fase de nossas vidas, sempre teremos muitos problemas. Não importa o tamanho de cada um deles, não são os problemas que



determinam o seu destino, mas sim a forma como você reage a cada um deles.

Nasci em Nova Iguaçu-RJ e aos 10 anos de idade me mudei para uma pequena cidade do interior paulista chamada Bananal à qual minha família pertencia. Sou filho de pais separados e meu pai faleceu quando eu tinha apenas 10 anos, vítima de complicações no pâncreas, causados pelo consumo excessivo de álcool. Minha mãe passou a trabalhar muito para criar os três filhos sozinha.

Já adolescente em uma cidade do interior não foquei nos estudos, visto que eu não tinha um referencial, meu sonho era trabalhar com atividades rurais. Por vezes, me via sem destino e graças a um insight do meu saudoso avô paterno, meu destino que já estava se comprometendo iria começar a mudar.

Aos 18 anos, me mudei para Cacoal-RO, fui auxiliar um tio que acabara de perder seu filho mais novo, vítima de um acidente de moto. Quando cheguei, a princípio causava mais problemas do que soluções, afinal, era o que eu sabia fazer.

Mas com o passar dos dias e a descoberta de novos referenciais, passei a valorizar a experiência na casa do meu tio. Comecei a me encantar pelo empreendedorismo, pois ele era um homem empreendedor e apesar dos problemas que estavam atormentando a sua vida, possuía um tino empresarial muito bom.

Voltei para a velha cidade e aos velhos hábitos, mas após algum tempo eu sabia que precisava buscar novos desafios. Mudamos para São José dos Campos e como todo início foi marcado por dificuldades extremas, o máximo que conseguia eram alguns bicos na construção civil e nada mais.

Com 20 anos de idade, comecei a namorar uma jovem universitária que estudava odontologia. No entanto os pais dela não aprovavam o namoro, afinal, eu realmente não tinha nenhuma perspectiva de futuro. Em um belo dia, cansado de carregar materiais de obra e disposto a procurar um emprego formal, li um anúncio de jornal com os seguintes dizeres: Empresa em expansão busca pessoas interessadas em se tornarem executivos de vendas, não precisa de formação acadêmica nem de experiência, daremos todo treinamento inicial, os ganhos ultrapassam dez salários mínimos.

Imediatamente sublinhei o anúncio e no dia seguinte pedi uma carona a minha namorada para fazer o processo seletivo. Ainda me lembro de que quando vi a fila cheia de pessoas querendo a vaga, na mesma hora pensei “ferrou”, vou apenas entregar o currículo, pois não terei chances. Mas, assim que cheguei em casa, recebi uma mensagem pelo Pager (aparelho que era usado para receber mensagens), que eu havia sido pré-selecionado e deveria comparecer no dia seguinte ao mesmo endereço, vestindo roupa social e gravata. Pronto, começava ali outro grande problema, como conseguir uma roupa social e uma gravata? Não tinha nenhum único centavo e também não conhecia quase ninguém. Bati na casa do vizinho e expliquei que estava precisando de uma roupa social para participar de um

processo seletivo, imediatamente, ele entrou em sua casa e voltou com uma gravata vermelha e amarela do Mickey Mouse e disse que a gravata me emprestaria, mas a camisa não serviria, afinal, tínhamos estaturas totalmente diferentes. Foi quando pensei que não tinha escolha e se quisesse participar daquele processo seletivo, que poderia solucionar todos os meus problemas, teria que ir vestido com o que tinha. Uma calça jeans, uma camisa azul xadrez de manga curta e a gravata vermelha e amarela do Mickey. Era o mais próximo que eu tinha de uma roupa social, essa roupa me acompanhou durante os cinco dias de treinamento e me rendeu um apelido carinhoso de “elegante”.

O período de treinamento foi mágico, era algo inédito para mim, eu nunca havia me sentido tão bem, revezávamos entre treinamento de vendas de cursos de inglês, palestras motivacionais do Lair Ribeiro, apresentações de cases de sucesso de outros vendedores mais experientes, advertências, entre outras coisas. Conforme o tempo passava os candidatos diminuía, na sala que começara com vinte pessoas, havia apenas oito. Eu passei a acreditar que poderia ser um dos escolhidos. Na véspera do veredicto, eu não consegui dormir, só pensava em duas coisas: Que no dia seguinte eu seria um orientador cultural, já nem ligava mais para o fato de ser um orientador cultural sem ter uma cultura aprimorada. E que todos os meus problemas financeiros estariam acabados pela manhã. Fato esse que era uma necessidade urgente, pois como minha mãe havia se decidido a voltar para Bananal, eu seria obrigado a ir junto se não conseguisse um emprego capaz de me manter.

Chegando à empresa, ansioso aguardando o veredicto final, fomos conduzidos a uma sala, onde o selecionador escreveu em uma lousa duas opções de contratação:

1- Dez salários mínimos fixos, sem comissões e sem planos de carreira. 2- R\$ 40,00 de comissão por venda, o que era próximo de um terço do salário mínimo e planos de carreiras agressivos, podendo por meio dessa opção, chegar a diretor da empresa. E ele frisou: “eu busco pessoas interessadas em crescer, nessa empresa não há lugar para acomodados, mas a decisão é de vocês.” Balela! Qualquer pessoa que se decidisse por salário fixo seria

eliminada e nós sabíamos disso, fomos conduzidos, durante toda a semana, a pensar dessa forma.

Eu estava assustado diante desse paradoxo, se optasse pela solução 1 seria eliminado, se optasse pela solução 2, talvez, não obteria retorno imediato e teria que largar tudo e voltar para o interior. Fechei os olhos, fiz uma oração e escolhi a opção 2. Era o que precisava para ganhar a “pasta”, como era chamado o emprego, afinal, tudo o que precisávamos estava na pasta.

Não esperei o dia seguinte para começar a trabalhar, imediatamente passei a mão no telefone e fui começar o meu trabalho de orientar as pessoas sobre a necessidade em falar inglês, mas não posso deixar de citar que as únicas palavras que eu falava em inglês eram as que eu havia aprendido durante o treinamento e que eram usadas na explicação: Rain e Broom. Usávamos essas palavras para exemplificar o modo de aprendizagem mediante técnicas de associação por imagem.

Durante o trajeto até a minha casa, cerca de duas horas de caminhada, fui pensando em como fazer para vender uma matrícula. Fui ao vizinho que me emprestara a gravata para agradecer o apoio e quem sabe vender um curso, ele não se interessou, mas diante dos meus insistentes pedidos, ele foi ligando para os amigos e perguntando se alguém tinha interesse em falar inglês, e um quis!

Imediatamente, fui até ele, expliquei o plano e ele gostou, assinou o cheque de um salário mínimo que era o valor da matrícula e me entregou, eu estava com as pernas bambas, voz trêmula e uma adrenalina tão grande que me esqueci do sono, estava sem dormir. Sabia que a partir daquele momento, as coisas nunca mais seriam as mesmas, afinal eu era um “orientador cultural”.

No dia seguinte, assim que cheguei para a reunião de vendas, me posicionei ao lado dos mais experientes. Começou a reunião e cada pessoa deveria ir a frente mostrar o que fez no dia anterior. Os orientadores apresentavam as vendas e, a cada cheque, era cantada uma música que só tinha uma palavra, fechou, fechou e fechou. Entrávamos em uma espécie de transe. Assim que

mostrei a minha primeira matrícula, o grupo inteiro entrou em êxtase, pois não era habitual vender na primeira semana, menos ainda no primeiro dia.

E assim, fui entre uma matrícula e outra galgando meu espaço e buscando o meu cargo de diretor, algo que me credenciaria a ter uma vida digna e poderia até conseguir a benção da família dessa antiga namorada.

Uma das cenas que marcaram esse meu ano foi o dia em que fui fazer uma apresentação de inglês na casa de uma cliente, especificamente, dia 24 de dezembro às 18h. Era uma cliente difícil, mas eu não estava disposto a desistir, fui interrompido diversas vezes, porque estava usando a mesa da sala para explicar o curso, a família dela insistia em nos interromper, pedindo licença para servir a ceia de natal. Próximo das 21 horas, ela enfim sucumbiu as minhas insistências e fechou, realizando o pagamento em dinheiro.

No dia 26, assim que cheguei para a reunião, a simpática moça estava na porta da escola e, prontamente, abraçou-me forte dizendo: “Graças a Deus, todos na minha família achávamos que fosse um golpe, porque nunca vimos ninguém ficar vendendo cursos na casa das pessoas na noite de natal.” Eu sorri e sem me incomodar com sua desconfiança, agradei a escolha.

Nós chamávamos essas explicações de cursos de entrevistas, afinal tínhamos que selecionar as pessoas dentro do perfil exigido pela escola. Em uma dessas visitas, entrevistei um dono de uma escola de informática, que não se interessou nem um pouco pelo curso e sim por me contratar para gerenciar o departamento comercial da sua escola e disse que não importava o quanto eu ganhasse, ele cobriria. Eu recusei, pois disse que tinha um objetivo, ser Gerente comercial e, posteriormente, Diretor. Ele insistiu e disse que se aceitasse viraria gerente comercial no dia seguinte. Após essa negativa, por ironia do destino, tínhamos um amigo em comum, um antigo professor de inglês chamado Plínio, o responsável por me apelidar carinhosamente de elegante. Plínio me levou até uma carrocinha de cachorro-quente no parque Santos Dumont e com um linguajar calmo e educado, destruiu os meus sonhos...

Ele me perguntou, “você recusou uma proposta de trabalho, porque quer ser Gerente comercial? Esqueça! Isso não vai acontecer! Basta você perguntar aos seus colegas de equipe há quanto tempo eles já estão aqui e se já alcançaram índices para serem gerentes”.

Assim eu fiz. Três integrantes da equipe já possuíam os pré-requisitos para crescer, mas era necessário esperar a expansão da empresa, espera que já durava anos. Fiquei arrasado, sabia que precisaria recomeçar.



Alcançando novos voos

Voltei àquela escola de informática para conversar sobre a vaga de gerente, expliquei minhas limitações e disse que precisaria de duas

coisas que seriam fundamentais para ser gerente: 1- Paciência, eu era um bom vendedor, mas nunca havia trabalhado como gerente e isso me causava frio

na barriga. 2- Eu precisaria de um veículo, pois na época, ser gerente de equipes comissionadas se embasava em despertar nos vendedores a vontade de possuir uma vida igual a sua, e na época, uma das coisas que mais seduziam os jovens eram carros e motos. Para meu espanto, terminamos a reunião e fomos a uma concessionária comprar uma moto CB 400, vermelha.

Estava feito, não havia mais possibilidade de voltar atrás. Então, decidi que assim como da última vez, não teria mais um plano B, mal eu sabia que isso me acompanharia para sempre, uma necessidade de resultados imediatos.

Nos primeiros dias de trabalho, conheci um menino chamado Marcelo, que além de estagiário de informática era amigo do dono da escola. Tivemos uma identificação imediata e ele passou a se interessar pelo meu trabalho. Na primeira semana, eu estava começando a entrevistar pessoas e o jovem estagiário me perguntou se poderia indicar um amigo de infância. Respondi que sim, o que eu mais precisava era formar uma equipe o mais rápido possível e todos os candidatos, até o momento, não se aproximavam do perfil. Eis que no dia seguinte, apareceu na porta um jovem de 1,90 de altura, aproximadamente 60 kg, de terno e gravata e um belo discurso, já que era experiente em vendas. Atuava no ramo de geleias. Apesar de ter achado uma figura excêntrica, percebi que ele se encaixava no perfil, fiz uma proposta: “Apareça com uma matrícula aqui pela manhã e será contratado”.

Confesso que não levei muita fé, um jovem diferente, com nome de Alexandre “geléia” ou “desentupidor de canudo” não era o que eu imaginava de um vendedor ideal. No dia seguinte, para meu espanto, estava lá o jovem Alexandre, não só com uma matrícula na mão, mas com uma série de ideias para vender mais.

Alexandre, assim como eu não teve uma infância das mais fáceis, cresceu com outros quatro irmãos, sendo um deles portador de necessidades especiais. Eram mantidos pelo salário do pai que era eletricista no CTA. As coisas eram contadas e desde cedo aprendeu que na vida tinha que lutar para alcançar os seus objetivos.

Seu sonho da adolescência era fazer cursos de informática e inglês e se desenvolver trabalhando com comércio exterior. Como não foi possível fazer cursos devido a sua situação financeira, aprendeu a se virar cedo.

Ele também teve a sorte de aprender com os ensinamentos do avô, um senhor com mais de noventa anos de idade, que ainda hoje esbanja saúde e sabedoria. Visando estimular a criatividade dos netos, o avô não os presenteava com dinheiro, e sim com potes de geleia e ensinamentos sobre vendas porta a porta para que eles pudessem desde muito jovens aprender a arte de vender. Quero que vocês guardem esse nome, porque nem eu e nem ninguém, seria capaz de vislumbrar na época, que Alexandre e eu seríamos sócios, amigos e tão pouco as iniciais do Grupo VA.



Dispensados pelo êxito!

Após a formação da equipe, composta por quatro vendedores, um estagiário e um gerente, as coisas não saíram exatamente conforme planejado. O método usado na escola de inglês não se aplicava aos cursos profissionalizantes de informática e no primeiro mês, tivemos muitas dificuldades em vender, o que fez o dono da escola e até eu mesmo questionar a minha capacidade de gerenciar uma equipe comercial. Em uma das tardes na sacada da escola, na companhia do alegre estagiário Marcelo, começamos a chamar as pessoas que passavam na frente da escola e oferecer, do segundo andar do prédio, um curso de informática, em pouco tempo, percebi que todos que chamávamos davam atenção, até mesmo esperavam alguém descer para atendê-los.

A partir desse momento, criamos algo que ficaria eternizado no segmento de escolas profissionalizantes e tantos outros, a abordagem! Tratava-se de uma técnica de segurar as pessoas pelo



braço, ganhando a sua atenção e na sequência apresentar o nosso produto e convencer a subir e fechar o contrato. Foi um sucesso imediato! Poucos meses depois, aquela equipe formada por jovens desconfigurados, havia se tornado um verdadeiro sucesso, apesar de toda a nossa excentricidade, trabalhávamos duro, mas felizes.

Ninguém se importava com folgas ou com horários, só pensávamos em rir e fazer matrículas. Em pouco tempo, preenchemos todas as vagas disponíveis na escola. Foi quando o dono da escola teve uma súbita perda de visão e cometeu um erro que comprometeria totalmente o seu futuro no segmento. Resolveu demitir a equipe comercial e manter apenas o gerente. Assim, quando a escola esvaziasse, era só eu montar outra equipe e fazer o trabalho de captação novamente. Da mesma forma que acontece hoje em dia. A última das minhas prioridades durante um trabalho é o dinheiro, e naquela

época não era diferente, sempre trabalhei em prol de algum projeto, algo que me tirasse o sono e que me fizesse sonhar acordado.

Novamente me senti desamparado, era a hora de empreender!



O início do empreendedorismo

Após esse marcante trabalho, minha fama de “matriculador”, se espalhava rapidamente pelos concorrentes da cidade. Em um belo dia, uma amiga que também trabalhava com matrículas, disse que gostaria de me apresentar a um amigo. Fui ao encontro dele que sem muito rodeio foi direto ao

assunto, e exclamou: “Estou querendo abrir uma escola e busco um sócio”. Imediatamente, senti um calafrio semelhante ao que havia sentido quando precisei trocar de emprego, mas dessa vez estava decidido, era hora de

empreender!

Após algumas reuniões de briefings, fomos iniciar o nosso projeto. Nascia ali a POINT (Professional Opportunities In New Techniques). O professor entrou com um pequeno capital em dinheiro, e eu com a minha moto, que trocamos por alguns computadores usados. Teoricamente era perfeito, um professor excelente e um vendedor eficiente. Mas na vida, quase



sempre as coisas são mais difíceis do que parecem, em poucos meses, o professor começou a se sentir injustiçado por dar aulas e não receber. Em pouco tempo a minha primeira sociedade estava naufragando. Ele reuniu os meus antigos companheiros de trabalho e ofertou sua parte a todos, alegando divergência de visões. Após uma breve disputa, Marcelo, o estagiário prodígio comprou metade da escola. Então ele aos dezessete anos e eu aos vinte e dois, fomos viver o sonho do empreendedorismo.

Enfrentamos algumas dificuldades, sem muitas alternativas, recorremos ao seu pai que fez um empréstimo para que pudéssemos ter ao menos a oportunidade de continuar tentando. Com esse apoio, em poucos meses já figurávamos entre as principais escolas de São José dos Campos. Aquele lugar era um hospício, fazíamos festas, reuniões de motociclistas, e, com um gerente nada ortodoxo e um administrador juvenil, mesmo com um meteórico sucesso, caminhávamos a passos largos em direção à falência.

Algum tempo depois, estávamos afundados em dívidas e resolvemos que era hora de seguirmos caminhos separados. Eu me mudei para Caçapava-SP e Marcelo continuou em São José dos Campos.

Em Caçapava, enfrentando a minha primeira falência, aluguei um quarto, que possuía 1,88 de altura, apenas 2 cm a mais do que eu, e que estava vazio, pois ali não era um lugar muito confortável, ficava embaixo da nossa filial (POINT), foi uma boa oportunidade, para recomeçar a minha vida profissional, liguei para meu primo Francisco, crescemos juntos e até hoje é um grande parceiro que temos. Entrou ano e saiu ano e as coisas pareciam não decolar, estávamos sempre buscando, abríamos escolas itinerantes, ora aqui, ora ali, mas nada do que fazíamos repetia o sucesso de São José dos Campos. Aprendi técnicas de memorização e leitura dinâmica e viajava por cidades pequenas compartilhando esse conhecimento. Algo que apesar de prazeroso, não rendia nem o suficiente para as despesas de viagens.

Um dia, acreditando que tudo estava ruim e misturado com algumas questões pessoais, resolvi vender minha escola, como sempre, quis fazer imediatamente. Convoquei uma reunião com os funcionários e perguntei se eles tinham interesse em serem os donos da escola, pagando-a com o próprio lucro. Assinamos a venda da escola por 36x de R\$ 1.000. Peguei minhas coisas e me mudei para a cidade de Barra Mansa-RJ, acreditando que seria mais feliz se morasse perto de minha família, que moravam em Bananal-SP. Que erro! Foi uma das decisões erradas que tomei e que teve um impacto negativo em minha vida!

Após a mudança, comecei a sentir na pele a falta de renda e me prontifiquei a começar um novo negócio, em parceria com o meu primo Francisco, iniciamos pequenas parcerias em algumas escolas estaduais e com a Via Master RH, empresa que, além de recolocação no mercado de trabalho, realizava alguns treinamentos. Como sempre fomos fortes na questão comercial, logo fizemos parcerias e começamos a aplicar cursos em parceria com uma ONG local. A falta de gestão, aliada a algumas parcerias que não deram certo, foram aos poucos, transformando nosso sonho em uma realidade composta por desânimo e dívidas, a ponto de não

conseguirmos mais honrar contas simples como salários dos profissionais e até o aluguel residencial. Era o início do fim!



O fundo do poço

O que eu mais temia aconteceu, não tivemos dinheiro para continuar, tão pouco para continuar no apartamento no qual morávamos.

Francisco se mudou para casa da minha tia, um apartamento estilo BNH de aproximadamente 50 M² que ela dividia com sua filha, eu ainda tentei mais algum tempo, reencontrar o caminho do êxito, sem sucesso. Após um curto período fui obrigado a deixar o apartamento em que morava e me mudar para o apartamento vizinho da casa da minha tia.

Tratava-se de um apartamento que um pai comprou e resolveu reformar para dar ao filho de presente, durante a reforma, o filho se acidentou e veio a falecer. O pai acabou

abandonando o apartamento. Por meio de uma autorização conseguida por minha tia, ele autorizou-me a guardar meus móveis lá. Acabei indo junto com os móveis. O local estava sem



piso, sem cozinha, sem banheiro, sem luz e sem água. Puxamos uma extensão da casa dela para ligarmos uma TV, um ventilador e uma lâmpada, instalamos um galão de vinte litros de água como mictório e os banhos e uso do banheiro, na maioria das vezes, eu ia a casa dela e outras que não batiam os horários em shoppings ou postos de combustíveis. Era um caos!

Eu estava namorando há apenas um mês quando isso aconteceu, e pasmem futuramente essa namorada casar-se-ia comigo. Louca não é?

Após seis meses vivendo em condições sub-humanas, eu não só estava falido financeiramente como também isso havia afetado o meu psicológico e eu já não esbanjava a autoconfiança de outrora. Haryana e eu estávamos completamente apaixonados, mas eu não conseguia me recuperar das consequências devastadoras causadas pela falência. Haryana parecia não ligar para minha situação financeira, e por vezes tentava melhorar minha

qualidade de vida, enfeitando ou cuidando do ex-apartamento abandonado. Ela me visitava constantemente com sua filha de 6 anos, Isabela, uma menina experta, de olhos marcantes que inicialmente fez oposição ao nosso namoro, mas em um futuro próximo se transformaria em uma verdadeira filha para mim.

Eu já tinha jogado a toalha e meu único exercício era aprender a viver sem dinheiro e sem conforto. Já não ligava para aparência, nem carro e nem nada, apenas me contentava com comida e amor. Um belo dia, minha tia havia saído e não deixou a chave em baixo do tapete de entrada, conforme o habitual. Pois bem, achei que ela havia se esquecido, peguei a minha muda de roupa e fui para o posto de gasolina, no dia seguinte, a mesma coisa, eu sem compreender o motivo, fui para o posto com o coração apertado, lá chegando, desisti do banho, pois o banheiro estava inabitável. Perguntei para minha tia, no dia seguinte pela manhã, se tinha feito alguma coisa que a tivesse magoado? Por que não estava deixando a chave para que eu pudesse utilizar o banheiro? Então ela olhou dentro dos meus olhos com o olhar marejado e disse que não deixaria mais a chave ali, pois não aguentava mais me ver naquela situação e que eu deveria seguir em frente.

Me sentindo totalmente abandonado, como um cachorro que caiu do caminhão da mudança, me pus a chorar durante uma tarde inteira, coloquei em dúvida a minha fé e não sabia o que poderia fazer, a única coisa que eu pedia era uma luz no fim do túnel.

No dia seguinte, sem banho, pois não consegui entender, naquele momento, essa atitude da minha tia, eu fui até a casa da minha namorada e expliquei o que estava acontecendo. Após o término da explicação, chorávamos sem parar e eu disse que conhecia uma cidade chamada São José dos Campos, contei a ela o sucesso que tive com vendas e fechamento de matrículas lá e que talvez lá fosse um bom lugar para recomeçar. Precisaria de dinheiro emprestado, ela, mãe na adolescência, dispunha apenas de R\$ 600,00. Dinheiro que economizava há meses para comprar um computador. Sem qualquer questionamento foi até o banco, pegou todas as suas economias e me entregou, acreditando na promessa de que em um ano eu voltaria e me casaria com ela.



EXPECTATIVA



REALIDADE



O recomeço

Era hora de secar as lágrimas e voltar a viver, peguei um cartão telefônico e liguei para o meu ex-sócio Marcelo, após alguns minutos de saudações, expliquei a minha situação e perguntei se

ele poderia me acolher em sua casa por alguns dias, até que eu conseguisse um emprego e um lugar para morar, o sim foi imediato. Assim, fui até a rodoviária

e comprei passagem no primeiro ônibus. Chegando lá, conheci seus dois amigos com quem dividia a casa. Celso e Arroz, pessoas muito especiais que me apoiaram de diversas maneiras, em uma fase da minha vida que a única coisa que eu poderia oferecer era a minha amizade. As coisas não estavam fáceis, mas eu já podia sentir a motivação

de novos ares, na primeira manhã fui atrás de emprego, com um momento de resenha, consegui um emprego para vender cursos apenas por comissão. Algo que eu sabia que era difícil, mas totalmente possível. Mas nem tudo são flores, meus gentis



amigos, eram funcionários públicos e diferentes de mim, estavam com a vida encaminhada. Assim, saíam diariamente e chegavam durante a madrugada em horários alternados, mas com uma coisa em comum, todos pulavam por cima de mim, pois eu dormia na

sala, contavam como foi a noite e o que eu havia perdido por não ter ido. Após quinze dias nessa rotina, estava exausto.

Sentia que além do comprometimento do sono, não poderia morar na sala da casa deles para sempre. Fui em busca de uma pensão. Consegui uma por R\$ 300,00. O ponto fraco era o banheiro, para variar. Tinha que ser compartilhado com muita gente e a maioria sem higiene, mas para quem antes não tinha, já era uma evolução. Já tinha gastado uma quantia com

passagem e comida durante esses dias, havia me sobrado menos de cem reais. Mediante a essa preocupação em ficar sem recursos financeiros em uma cidade grande, fui até o restaurante popular e comprei trinta fichas de almoço por um real cada e na loja de R\$ 1,99, comprei 30 sacos de biscoitos. Ali estava garantida, por mais alguns dias, a minha oportunidade, eu tinha casa, almoço e jantar. Era só trabalhar! E foi isso que fiz, agarrei aquela oportunidade com unhas e dentes.

Batia de casa em casa e de comércio em comércio atrás de vendas, mas sabia que isso não era o suficiente. Assim, me tranquei no escritório e criei uma carta convite que tinha como pegada comercial mostrar o quanto custava o curso desmembrado, o que o tornava bastante atrativo e logo as vendas se multiplicaram. Com o primeiro dinheiro que ganhei, troquei o meu carro atual, um Escort Guarujá, 1992, que outrora havia servido de galinheiro, seu radiador era furado e não possuía os documentos em dia. Ele mais parecia uma lata velha. Negociei com um lindo Daewoo Espero, 1995, eu estava em êxtase! As vendas aumentavam a cada dia, e eu já podia sentir a chegada de uma primavera promissora, na qual poderia recuperar algo muito além de bens materiais, eu estava recuperando o meu amor próprio, a minha autoestima.

Um belo dia, antes de pegar o meu carro novo, fui de ônibus, visitar um amigo de longa data. Meu primeiro vendedor Alexandre Loudrade, após um contato pela internet, encontrei-me com ele no seu trabalho. Uma escola que quase havia comprado, e mais uma vez em sua vida perdeu um negócio para alguém que possuía garantias.

Ele estava recém-casado, ficou por ali trabalhando em funções administrativas. Após me apresentar o seu local de trabalho, ele me segurou pelo braço e me levou até o canteiro central da Avenida Andrômeda e lá me disse: “Estou montando uma escola em Taubaté, preciso de um sócio, você abraça as vendas e eu administro, assim como eu queria fazer na época da Point, mas seu ex-sócio, o professor não me vendeu, pois eu não tinha garantias”.

Eu não tive a menor dúvida, recusei imediatamente, falei que empreender era uma furada, que arruinava com a vida das pessoas, fiz um breve resumo da minha história de sofrimentos e o desejei sorte. Tudo que eu queria era continuar minha vida de vendedor.



As ações do destino

Exatamente quinze dias após essa conversa com Alexandre, eu cheguei para trabalhar e meu patrão me chamou na sala dele. Explicando que as coisas estavam indo muito bem, e que por isso ele decidiu trazer um especialista em matrículas, e eu poderia aproveitar esse bom momento para encher a escola e aprender muito com ele.

Confesso que não entendi, mas respeitei. A sensação seria a mesma sentida por um atacante que está liderando a artilharia do campeonato, no entanto o técnico contrata alguém para substituí-lo e colocá-lo no banco de reservas. Mas seguindo suas palavras abri meu coração para aprender com o tal especialista.

Eis que chega um vendedor com cara de malandro, marrento e metido a conquistador. Embora falasse o tempo inteiro sobre o quanto ele era bom e contar os detalhes de seus



feitos, não tinha nenhum centavo no bolso. Ofereci dividir meu quarto da pensão com ele, que não recusou. Chegando lá, me explicou sobre um problema de coluna e me convenceu a dormir no chão e ceder a cama para ele. Sem problemas, eu iria aprender muito com ele.

Na primeira semana de trabalho, eu não fiquei muito satisfeito, ele ganhou a minha equipe de panfletagem, minha assistente, pegou o meu material e adotou como dele, e por fim começou a se apossar das minhas vendas. O que me incomodava é que ele passava a tarde revezando entre dormir após o almoço ou tomar cervejas e jogar sinuca em botequins pela cidade.

Eu estava sendo, praticamente, obrigado a supervisionar as duas panfletagens. A minha e a dele. Comecei a questionar-me sobre a pessoa que o patrão insistia em dizer que me ensinaria muito.

O tiro de misericórdia na minha motivação viria no momento em que mesmo eu mantendo o melhor número de vendas e carregando aquele marmanjo nas costas, seria obrigado a aceitar uma redução na comissão, porque o “supervisor” teria que ser comissionado. Pronto, foi a gota d’água e eu já estava disposto a procurar um novo projeto.

Alexandre estava me chamando há semanas para trabalhar com ele, e com esse problema no meu emprego, resolvi ir até Taubaté para conversarmos sobre uma oportunidade de parceria no departamento comercial, afinal éramos amigos e eu tinha certeza de sua ética e produtividade.



Enfim, sócios!

Na primeira visita ao Alexandre em Taubaté, encontrei uma escola simples, porém bem montada, com banners na recepção. Mesmo

com toda aquela simplicidade, superou as minhas expectativas.

Por outro lado, encontrei um Alexandre diferente, desmotivado e sem confiança. Aquele empresário precoce que outrora andava de terno, com um discurso autoconfiante, agora estava sem ânimo e com hábitos

diferentes. Trabalhando de calça de moletom, blusa de malha, meia, chinelos, cabelo sem corte e barba por fazer. Era tão incomum vê-lo sem o habitual terno e a gravata, que o fato, imediatamente, chamou a minha atenção.

Teria ele sido afetado pelos problemas que assolam pessoas que começam seus negócios sem nenhum recurso? Sim! Além disso, seu último patrão, um ex-executivo da indústria, com



formação acadêmica exemplar e poliglota, havia pedido para o Alexandre não se arrumar tanto para trabalhar, segundo ele, não combinava com aquele modelo de negócios. Uma coisa totalmente sem sentido!

Após alguns minutos de conversa, percebi que não se tratava de uma entrevista de empregos, mas sim de uma tentativa de vender o negócio. Conforme eu já tinha exprimido anteriormente, não possuía nenhum interesse em voltar a trabalhar empreendendo sem recursos, afinal, cachorro mordido por cobra, tem medo de linguiça!

Sentindo-se frustrado por não alcançar seu objetivo, Alexandre partiu para o plano B, que era me vender 50% da escola e assim poder alavancar o seu negócio sem precisar investir em despesas para captação de alunos. Polidamente, continuei a recusa, então, ele resolveu me mostrar a empresa,

uma recepção vistosa com excelente comunicação visual, uma sala de aula de informática com oito computadores usados e alugados por um real cada um por dia, uma sala com cadeiras universitárias emprestadas e alguns outros móveis também emprestados. Era uma escola muito simples, na qual duas coisas ficavam muito visíveis, havia sido montada sem dinheiro e a segunda era o capricho, estava limpa, enfeitada e bem cuidada. No meio da escada havia uma porta com uma placa indicando a diretoria, de onde ecoava um incessante choro infantil, após subirmos as escadas vi o que eu já imaginava. A diretoria era na verdade a sua casa, onde ele morava provisoriamente com a esposa Vanessa e a filha Gabriela, na época com menos de um ano de vida. Durante as apresentações do espaço, um pequeno quarto que entulhavam alguns móveis de sua antiga casa fora me apresentado da seguinte forma: “Se você entrar na sociedade aqui será o seu quarto, e de repente ele abriu a porta de um grande banheiro, com azulejos rosas e azuis, típico de construções antigas e exclamou uma frase que possuía uma melodia digna de uma música de sucesso: “Aqui será o seu banheiro”! Nessa hora, de maneira quase incontrolável perguntei, só meu? E ele respondeu sem entender a entonação da pergunta: “Sim, por quê”?

Eu fiquei encantado com a possibilidade de ter um banheiro só pra mim. Aquela possibilidade remota de encarar um negócio sem recursos, novamente, passou a se tornar eminente a cada minuto diante daquele banheiro, de forma espantosa, comecei a sentir contrações na barriga e desfrutei daquele momento mágico de usar um banheiro em paz, algo que só entendemos a importância quando perdemos.

Assim que terminei de usar aquele maravilhoso banheiro, retornei disposto a fazer parte daquele negócio e tentar mais uma vez. Entretanto, como percebi que precisaríamos de um milagre para dar certo, fiz algumas ressalvas. Ele teria que voltar a ser o Alexandre que eu havia conhecido naquela época e deixar de se dedicar a atividades paralelas, na época, Alexandre estava pensando em vender a escola total ou parcial para se dedicar a um projeto de vendas de espumas e travesseiros em parceria com o sogro.

Ele topou e na segunda-feira seguinte eu estava lá com a minha mudança, que se resumia a um carro, um travesseiro e algumas mudas de roupa. Encontrei um Alexandre a moda antiga, barbeado, bem vestido e com aquele antigo brilho no olhar que sempre fez com que se destacasse na multidão.



O início de um sonho

Durante o início do empreendimento, moramos juntos por um período e isso me fez enxergar como a minha vida era fácil.

Alexandre e a família estavam em uma situação muito complicada, a mulher tinha uma expressão facial de desespero, passava dia e noite dentro do quarto, no

andar de cima, tentando fazer a criança parar de chorar. A cozinha, no andar de baixo, ficava entre as salas de aula, o que impossibilitava várias coisas, mas a mais marcante de

todas era o fato de não poder cozinhar feijão, pois o cheiro demorava a sair do ambiente e Alexandre queria passar um ar de profissionalismo para seus alunos. Outra das cenas marcantes dessa época foi o dia em que eu abri a geladeira da

cozinha e não havia nada, além de água e margarina. Naquele momento, eu percebi que nós não tínhamos tempo, a coisa estava feia!



Nada era capaz de diminuir nossa motivação, fomos buscar por parcerias, colar cartazes para contratar panfleteiros e outras atividades. Alexandre havia pedido para a esposa ir passar um tempo com os pais dela para que ele pudesse focar somente no trabalho e assim ela fez.

No primeiro dia, sozinhos na casa, chegou a hora do almoço e nada de pararmos o trabalho, duas horas da tarde e eu já estava com dor de cabeça e esboçando um mau humor, e nada, as cinco da tarde eu já estava com dor de estômago e muito mau humorado por ficar sem comer, e nada. Até que às seis da tarde, eu exclamei: “Me diga uma coisa, Você não come?” Ele, calmamente, do alto dos seus 1,90 e 60 kg, que o fazia ostentar o apelido de canudo disse: “Comer é a minha quinta prioridade, mas eu vou fazer uma janta para nós”.

Um gordo jamais colocaria comida em quinta prioridade, estava ali a nossa primeira divergência. Alexandre abriu tranquilamente o armário, retirou um pacotinho de macarrão instantâneo, enquanto eu o observava, ele serrou o macarrão ao meio, e as minhas suspeitas se concretizaram. Era mesmo para dividir entre nós dois! Na mesma hora fui tomado por um sentimento que mesclava fúria e desespero e exclamei: “Se você quiser, realmente, ser meu sócio, teremos que seguir uma regra.” Ele com cara de dúvidas, sem entender minha indignação, perguntou qual? Então disse a ele: “De hoje em diante, eu nunca mais trabalharei sem almoçar e será obrigação da escola nos dar a comida. Sem salário eu fico, sem comida não”.

Ele sem entender muito, concordou. Um magro nunca entende um gordo! De lá pra cá, mantemos essa tradição e até hoje almoçamos juntos e por conta da escola. Só pra constar, Alexandre engordou 20 kg, e ainda sim é chamado de magro.

Havia chegado o grande dia, após enfrentarmos muitas dificuldades geradas pela falta de expediente em nossa primeira semana, entregamos os convites e na véspera da data marcada para o atendimento, sofríamos com uma ansiedade sem fim, os convites haviam sido comprados fiados e dependiam do resultado para serem pagos. Foi uma longa noite!

No dia seguinte, a recepção estava cheia e começamos o atendimento, eu comecei fazendo as matrículas uma após a outra, sem perder nenhum cliente sequer, nós precisávamos deles! Mas o movimento estava intenso, chamei o Alexandre e pedi para ele atender em outra sala, visando evitar uma debandada de clientes por causa da demora, ele segurou minhas mãos e espantado me disse: “Eu não posso! Eu não estou preparado”.

Imediatamente, lembrei meus tempos de apartamento abandonado e entendi que o medo estava ofuscando aquele profissional brilhante que conheci no passado. Retribuí o aperto de mão e disse: “fique calmo, eu ficarei o tempo todo na sala, faremos isso juntos”. Ele, mesmo trêmulo e pálido, aceitou prontamente o desafio, fui até a recepção, busquei a cliente da vez, uma senhora de aparência humilde, que aparentava ter uns 50 anos e um adolescente de aproximadamente 15 anos. Abri a porta da sala e os

apresentei, terminando de apresentá-los eu disse: “Fiquem à vontade, o Alexandre vai atendê-los e fechei a porta deixando-os na sala”. Em cinco minutos, saíram pela porta com sorrisos nos rostos e contratos nas mãos. Alexandre agradeceu a preferência, olhou em meus olhos com uma espécie de ira misturada com gratidão e naquele momento, senti que um gladiador havia sido libertado de um sono profundo, de forma acelerada e em um ritmo insano. O jovem inseguro se transformou, ele passou a atender um cliente atrás do outro durante todo o dia e com uma garra incrível, me fez acreditar que a vitória seria apenas uma questão de tempo!



Os desafios iniciais

Nada foi fácil, como estávamos formando uma dupla incrível no comercial, contratamos uma moça com experiência para cuidar da parte

pedagógica das aulas e gestão das recepcionistas e professores que possuíamos. Ao todo, tínhamos cinco funcionários. Sem saber, colocamos um lobo para cuidar das ovelhas, e as coisas começaram a piorar. Por mais que colocássemos alunos, não conseguíamos encher a escola, porque na mesma velocidade aconteciam os cancelamentos sempre pelo mesmo motivo, acreditavam que a escola iria fechar!

Um dia, já muito descontente com essa situação, pois já havia trabalhado em escolas menores e nunca vivi uma situação como essa. Combinei com o Alexandre que ficaria na

escola naquela semana, enquanto ele sairia fazer a divulgação. Eu tentaria descobrir o que estava acontecendo. No primeiro dia, o clima estava estranho. Eu parecia incomodar, a todo o



momento, formavam-se rodas de funcionários que se desfaziam com a minha chegada. No segundo dia, logo nas primeiras horas do dia, a bomba explodiu! Um a um todos os funcionários entraram na sala de atendimento, onde eu ficava e pediram demissão. Os motivos eram diversos, desde compromissos na faculdade até o absurdo de falar que minha voz lembrava o ex-namorado de uma recepcionista e isso a causava nojo. Estava feito, em pouco mais de trinta minutos, todos pediram demissão, exceto um professor que dava aulas de logística e trabalhava por hora. Já era um senhor aposentado da Volkswagen, que trabalhava exclusivamente pelo prazer de ensinar os seus conhecimentos, o que o fazia ser imune a qualquer tipo de tramas ou complôs.

Peguei o telefone, liguei para o Alexandre e solicitei que ele voltasse imediatamente para a escola, tínhamos um problema a resolver.

Alexandre assumiu as aulas enquanto eu fiquei na recepção marcando entrevistas para remontar a equipe. Dois dias depois estávamos com o quadro todo formado, podíamos voltar a trabalhar.

Perder uma semana de vendas teria um tremendo impacto em nosso fluxo de caixa, as contas não iriam fechar! Foi quando decidi reativar um antigo Nick no MSN, “O rei das matrículas”. Começamos a divulgar a venda do nosso modelo de convite e trabalhos de captação de alunos para escolas de cidades vizinhas e até para alguns concorrentes, visando arrumar dinheiro para vivermos e cumprir as obrigações da escola. Tínhamos um trato, se precisássemos atrasar os salários de qualquer funcionário por um único dia, fecharíamos o negócio.

Começamos a atender concorrentes aos finais de semana, por vezes Alexandre ia para um lado e eu para o outro, mas não adiantava o resultado não era suficiente. Houve até um caso engraçado nessa época. Uma cliente que visitava o atendimento de todas as escolas buscando promoções para fazer cursos, por três semanas seguidas, não importava qual escola ela fosse, lá estava o Alexandre atendendo. Até que no último dia, assim que o viu, furou a fila e perguntou: “O Senhor está em todo lugar? Tenha paciência, eu quero novidade!”. Assim, resmungando sumiu no horizonte.

Paralelo a isso, o tempo estava passando. Estava quase chegando a data do meu casamento, um ano depois e eu mal conseguia me manter. Como eu havia prometido que voltaria para casar com ela, já cogitava adiar. Eu estava com muito medo de assumir uma mulher e uma enteada e não conseguir ser capaz de sustentá-las, mas não passava pela cabeça da Haryana adiar o casamento, era preciso continuar com o projeto e me preparar financeiramente para assumir a responsabilidade de ter uma família.



Milagres acontecem

Por vezes, nos sentimos vivendo um verdadeiro milagre, certo dia, aproximava-se o quinto dia útil. Havia chovido muito e isso

comprometeu nossas vendas, ficamos sem dinheiro para quitar os salários, seria o fim? Estaríamos arruinados? Em meio a um desânimo geral, entrou um rapaz procurando curso de NR10 in company, após uma apresentação básica, comprou o curso do Alexandre

e pagou à vista, solucionando todos os nossos problemas do mês. No mês seguinte, relaxamos, porque estávamos com foco em fazer captação de alunos. Mas novamente na véspera do quinto dia útil estávamos na mesma situação, cheque

especial estourado, não teve campanha de vendas naquela semana, o que impossibilitava a entrada de recursos de taxas de matrículas e não conseguíamos pensar em nada. Muitas vezes pensamos em desistir, esse foi um período difícil, provavelmente,



se não tivéssemos um ao outro teríamos desistido. Sempre que o Alexandre chegava desanimado e querendo desistir, eu o lembrava de todos os nossos sonhos e voltávamos ao foco e ele fazia o mesmo comigo. Mas tive um momento de desespero, solicitei ao meu sócio que preenchesse um cheque para trinta dias, pois eu iria até Bananal tentar trocá-lo com algum agiota local. Seria a última tentativa antes de jogarmos a toalha. Quando eu já estava no meio do caminho, Alexandre me liga e gritando me diz: “vendi, vendi, vendi”.

Eu perguntei vendeu o que? E ele gritava ainda mais: “Volta, vendi, vendi, volta...”. Fiz o retorno e voltei, chegando à unidade descobri que Deus havia operado outro milagre, mandou um raio cair duas vezes no mesmo lugar. A empresa que comprou o curso de NR10 no mês anterior voltou satisfeita e resolveu comprar para o restante dos funcionários. Mesmo muito

felizes, sabíamos que não teríamos uma terceira chance e voltamos, imediatamente, ao foco. Decidimos que a escola não teria condições de manter nós dois e ainda sobrar dinheiro para investimentos. Não podíamos mais continuar tão vulneráveis a ponto de todo mês surgir a dúvida se devíamos continuar ou desistir, essa situação era muito desmotivadora e por mais que tivéssemos foco, era praticamente impossível não desanimar e comprometer o rendimento de nossas performances que eram tão importantes para o negócio naquele momento. Após decidirmos, fui ao mercado de trabalho e consegui um emprego de Gerente Comercial na empresa vizinha, eles atuavam no ramo de automação comercial e o meu sócio passou a receber um pró-labore de um salário mínimo para tocar a escola. Eu saía do meu novo emprego às 18h e ficávamos até às 21h buscando soluções para o nosso empreendimento. Nossas tentativas eram muitas, por vezes, contratamos especialistas em vendas que tinham resultados maravilhosos em outras praças, mas bastava chegar a Taubaté para o resultado ser medíocre. Ficávamos com um misto de sentimentos, tristes, aborrecidos, apavorados e completamente desmotivados, questionávamos se estávamos no ramo certo ou se estávamos na cidade certa, porque não importava o que fazíamos o resultado sempre era ruim.

Hoje em dia, olhando para trás, não me resta dúvidas que essa empresa foi construída com muito trabalho, mas com uma forte interferência divina. Mesmo não frequentando igrejas, tenho fé e sei reconhecer a presença de Deus, às vezes não entendemos o porquê de passar por tamanhas provações, mas olhando para trás e fazendo um “Dèjà vu”, vejo que a cada dificuldade que passávamos melhorávamos um pouco mais, a cada tentativa fracassada íamos ganhando maturidade e inteligência e as próximas eram sempre mais elaboradas.

Se lá no início de nossa empresa, algumas daquelas tentativas de contratar outras empresas para a captação de alunos em nosso lugar tivesse dado certo, jamais teríamos desenvolvido as habilidades que mais para frente seriam tão exigidas para o sucesso de nosso negócio.



Medo, insegurança e amor

Chegou o dia do meu casamento e com certeza as histórias que aconteceram em torno desse evento dariam no mínimo uns três capítulos,

mas prometo que não entrarei nesse mérito, pois o foco é comercial. Só para não passar despercebido, na véspera do casamento, eu estava vendendo cursos

e minha mulher cancelando a festa. Minha mãe, na melhor das intenções, acabou distribuindo mais convites do que tínhamos previsto e isso sem querer acabou tornando inviável a realização do evento, não tínhamos esse dinheiro.

Casado, com aluguel para pagar, Luz, água, condomínio, farmácia e compras do mês para fazer. E agora? Alexandre e eu combinamos de substituir dois funcionários por nossas duas

esposas: Hariana, que era professora de inglês, dava aulas e fazia coordenação e Vanessa, que possuía experiência em escritório na parte administrativa. Muitas vezes, essas duas faxinavam e



pintavam paredes até a madrugada. Vanessa ficou conosco por mais de um ano e Hariana por seis. Somos muito gratos a essas duas guerreiras pela contribuição ao projeto. Sabemos que isso tudo seria bem mais difícil se não fosse o apoio e a contribuição de nossas esposas.

Certo dia, entrou pela nossa porta um rapaz bem vestido e com um ar sério, procurava pelo Rei das matrículas, o seu nome era João Ecredio. Há alguns anos, Alexandre havia sido seu aluno em um curso específico para donos e gerentes de escolas. João se apresentou como dono de uma rede de cinco escolas. Disse que estavam virando franquias e que gostaria de nos contratar para fazermos as vendas. Pronto, a oportunidade havia chegado, fui ao meu emprego, pedi a minha demissão e decidimos que se não fosse para nos

dedicarmos 100% ao negócio deveríamos fechá-lo. Era hora do tudo ou nada. Fomos para Itaquaquecetuba, eu em um momento de extrema confiança, durante a prévia do trabalho, em vez de fiscalizar a equipe de panfletagem, deleguei a um rapaz que eu acreditava ser de confiança e fui a uma loja de rodas, trocar as rodas e pneus do Daewoo, eles já estavam totalmente no arame, fiz o pagamento em cheque para trinta dias, afinal teríamos uma mina de comissões. No dia do atendimento, diferente de todas as outras vezes, não havia uma pessoa sequer aguardando do lado de fora, sentimos um calafrio, ao longo do dia fizemos treze matrículas, algo totalmente diferente do que tínhamos planejado, não imaginamos em momento algum um resultado daquele. O cálculo era simples, se em Taubaté entregávamos 5.000 convites e fazíamos em média 50 vendas, em Itaquaquecetuba foram entregues 40.000 convites, poderíamos chegar a 400 vendas. Imaginem a frustração do contratante, mas como de praxe, ele, educadamente, veio fazer o acerto de comissões das treze vendas.

Convidamos o contratante João para ir até uma padaria, pedimos que a atendente trouxesse três cafés pingados com três pães na chapa. E na hora de sair da padaria, pedimos desculpas pelo trabalho, não aceitamos receber as comissões e ainda pagamos o café. Posteriormente, descobrimos que o trabalho havia dado errado, porque os convites não foram entregues, mas sim jogados no lixo. Talvez não fosse para dar certo, não podemos tirar conclusões das coisas no momento em que elas acontecem, às vezes, o tempo te mostra que essa foi a melhor opção. Lembra-se daquelas interferências que mencionei anteriormente? E nesse caso foi. Dessa postura diferente na hora do acerto das comissões surgiu uma amizade e João voltou a nos visitar. Em uma dessas visitas explicávamos a ele que nossa escola vivia uma intensa luta por credibilidade, ainda existia um fantasma suspirando que a escola podia fechar a qualquer momento e para piorar o cenário, isso já havia acontecido com outras cinco escolas na cidade. Ele disse: “Vocês precisam investir em computadores novos, nenhum negócio com boa aparência e fazendo expansão é cogitado a fechar”. Desapontado com as suas palavras respondi que não tínhamos dinheiro e nem limite de crédito para fazer essa compra, queríamos uma solução que estivesse ao nosso alcance. E, ele retrucou: “Se eu for o avalista, vocês pagam?” Sem perder um segundo sequer respondi, que sim.

Radiantes, mas ainda atordoados com a oportunidade, tratamos de sair cedo para Itaquaquecetuba em busca de doze computadores novos, sabíamos que aquilo seria um divisor de águas. A ansiedade era grande, enquanto passamos o dia em Itaquaquecetuba aprendendo sobre técnicas de gestão de escolas, um cunhado do João havia ido até São Caetano do Sul buscar os computadores. Eu não conseguia prestar atenção em nada, o meu pensamento estava voando em um mundo de imaginação, vislumbrando a real possibilidade de emplacar essa escola. Chegaram. Imediatamente, entramos no carro e viemos com computadores até o teto. Ainda hoje, juntamente com João, lembramos-nos da cena: meus olhos derramavam lágrimas na hora em que vi os computadores, não pela compra, mas por saber que tudo seria diferente.

Nesse momento, deletamos todas as nossas dúvidas, não havia mais volta. O negócio tinha que dar certo!



A primeira tentativa de pertencer a uma rede

As visitas do João tornaram-se cada vez mais frequentes, até que um dia ele fez a proposta. “Estou montando uma franquia e gostaria de convidar vocês a fazerem parte dela.” Estávamos muito lisonjeados, queríamos de qualquer forma

fazer parte de um grupo. Começamos o trabalho de conhecer os futuros parceiros e fomos visitando um a um dos integrantes, Osasco, Cotia, Ferraz de Vasconcelos,

São Bernardo do Campo etc. E sempre encontrávamos a mesma coisa, escolas bonitas, cheias e donos com cara de empresários prósperos, e como precisávamos disso naquele

momento!

Uma cena marcante foi na unidade de Cotia, onde o Franqueado Fabricio Zerial nos levou para um rodízio de carne, de carro automático e pagou a conta. Alexandre não se conteve e perguntou: “o que mais você faz além de gerenciar escolas?”

Ele respondeu que nada, tudo que tinha vinha da escola. E ainda



acrescentou que antes morava com seu irmão Danilo nos fundos da escola. Pronto, estávamos decididos, seríamos um franqueado Quality training. Mas o destino novamente interveio e por uma decisão interna deles, resolveram abandonar o projeto de franquias. Foi um duro golpe em nossos planos, mas já tínhamos visto algo que mudaria para sempre o nosso destino, pessoas que não eram “super-humanos” e que ganhavam dinheiro com isso. Lembrem-se de que nas primeiras páginas eu menciono o quanto é importante você além dos ídolos, que normalmente são ícones do empreendedorismo, possuir referenciais de pessoas nas quais você acredita poder alcançá-las?

Isso era suficiente para começarmos a sonhar com um futuro melhor e fomos lapidando os meus delírios de crescimento exponencial com a praticidade cética do Alexandre e juntos, comungando o amor ao mesmo projeto, com visões tão diferentes, fomos criando um modelo de negócio que em poucos anos seria considerado um dos melhores modelos do país no ramo de atuação.

De todos aqueles ensinamentos que aprendemos durante o mês que flertamos com a franquia da Quality, um dos ensinamentos que mais marcou era o que mencionava a necessidade imediata de formar uma equipe comercial, de modo que nós parássemos de atender e conseguíssemos ganhar escala, começava ali um dos grandes diferenciais do nosso projeto. Era uma decisão difícil, o nosso índice de aproveitamento era muito alto e não poderíamos nos dar ao luxo de além de pagar comissões que até então não pagávamos, perder clientes.



A primeira equipe de vendas

Lembra-se do emprego que eu tive por alguns meses como Gerente comercial no vizinho? Então, lá eu tinha uma vendedora com muito potencial que foi chamada para seguir carreira na aeronáutica e para não me deixar na mão indicou o seu irmão para o cargo dela. Durante a entrevista, fiquei muito frustrado, precisava trocar aquela menina estudiosa e promissora por um rapaz que era cabeludo

(despenteado), malvestido, menor de idade, sem experiência e sem carro. Era nítido que se tratava apenas de um menino. Missão impossível! Pensei na hora. Ali eu estava tendo o primeiro contato com um dos maiores cases de sucesso do Grupo VA, trata-se do Leandro Assis Manoel o

“Batman”. No futuro, Batman se tornaria o nosso homem de confiança e um dos meus melhores amigos fora do trabalho. Eu também precisaria de alguns capítulos para falar sobre a

história desse rapaz, mas vou encaixando essa pessoa tão especial ao longo dos casos.



Inicialmente, eu acreditava que ninguém seria capaz de fazer uma rota de vendas de bicicleta ou a pé, um belo dia, Batman saiu com o material de vendas da empresa que trabalhávamos e eu completamente convicto de que em algum lugar no caminho ele jogaria o material fora, resolvi segui-lo, passei para ele a rota mais longa possível, e de repente lá estava o jovem Batman, suado como um atleta de maratona, no último bairro da cidade tentando vender seus produtos, cumpriu a sua missão.

No dia em que eu resolvi largar o emprego para voltar a me dedicar 100% à escola, Alexandre solicitou que eu convencesse o Batman a vir comigo. Assim o fiz e ele se tornou o nosso primeiro vendedor. Junto com outros dois personagens singulares, formaram a nossa primeira equipe de vendas.

Falando um pouco sobre eles, o Batman era jovem e louco, vestia-se de preto, sobretudo até o pé mesmo em dias quentes, usava cabelos grandes na altura dos ombros, luvas e outros acessórios que o faziam ser um personagem macabro. A outra, apelidada de Pit Bull, tinha um bom talento para as vendas, mas sua inteligência emocional a sabotava, por vezes precisei intervir ou chutá-la por baixo da mesa para que abrandasse seu atendimento aos clientes, tinha problemas de relações pessoais e isso atrapalhava o seu trabalho. E o terceiro era viciado em mentir, ele confundia realidade com ficção, durante o dia fazia matrículas e a noite se apresentava como dançarino. Por vezes, ficávamos sem saber se o que ele falava era realidade ou ficção. Esse era o time! Não tínhamos escolha, era preciso começar uma equipe. Após alguns meses, percebemos que por mais que nós os treinássemos ou cobrássemos o resultado, a limitação técnica da equipe jamais permitiria alçar voos mais longos.



A expansão das unidades próprias

Eu sempre fui uma pessoa que não me preocupava em guardar dinheiro, até que comecei a namorar a Hariana. Antes de nos casar, eu nunca

entendia como uma menina que ganhava tão pouco e ainda tinha uma filha para criar sozinha, conseguia guardar dinheiro. Até que assim que casamos, percebi logo de cara que o segredo de sua eficiente gestão financeira estava na abdicação, me apaixonei ainda mais! Eu queria guardar dinheiro! Nessa época, nossa renda familiar total era de R\$ 1.600,00, pagávamos R\$ 500,00

de aluguel e o que sobrava usávamos para manter Isabela, Hariana, eu e o Daewoo. Esse último andava quebrando sem parar.

Implantamos em comum acordo em nossa casa, um programa de contenção de gastos, o qual chamamos de fome zero, uma alusão ao programa governamental que passava o dia inteiro em comerciais de televisão e tinha como alicerce erradicar



a fome gastando pouco. Nada mais era do que a aplicação dos princípios da Hariana, não gastar um único centavo no que não fossem extremamente necessário. Para se ter uma ideia de como levamos isso a sério, marcávamos de comer uma pizza com quatro meses de antecedência e ficávamos imaginando o quanto seria bom no dia em que o porteiro interfonasse anunciando a chegada do motoboy com a pizza com sabores também já previamente definidos, meio napolitana e meio portuguesa.

Um certo dia, Hariana e Isabela voltando da escola, vinham conversando enquanto caminhavam por cerca de 1 km até em casa. De repente, ao olhar para o chão, Isabela achou uma nota de vinte reais e não havia ninguém na rua, a nota seria dela! Ao chegar em casa aquela menina de sete anos de idade exalando felicidade, com ar de traquinagem perguntou-me se poderíamos comer uma pizza, eu sentei com ela e expliquei novamente o nosso compromisso em guardar dinheiro e ela com um sorriso maroto me

disse: “E se eu pagar?” Ela não se aguentava de tanta felicidade, aquela menina de sete anos estava radiante com a oportunidade de jantar uma deliciosa pizza. Após a chegada da pizza, sentamos, agradecemos e comemos cada pedaço, saboreando vagarosamente. No final, a garotinha realizada por ter comido a pizza e triste por ter gastado o seu único dinheiro exclamou: “nós podemos até nunca mais comer pizza, mas eu nunca mais pago!” E nós três rimos sem parar da situação. O fato é que nosso plano para guardar dinheiro funcionou e dez meses depois já tínhamos R\$ 4.500 reais.

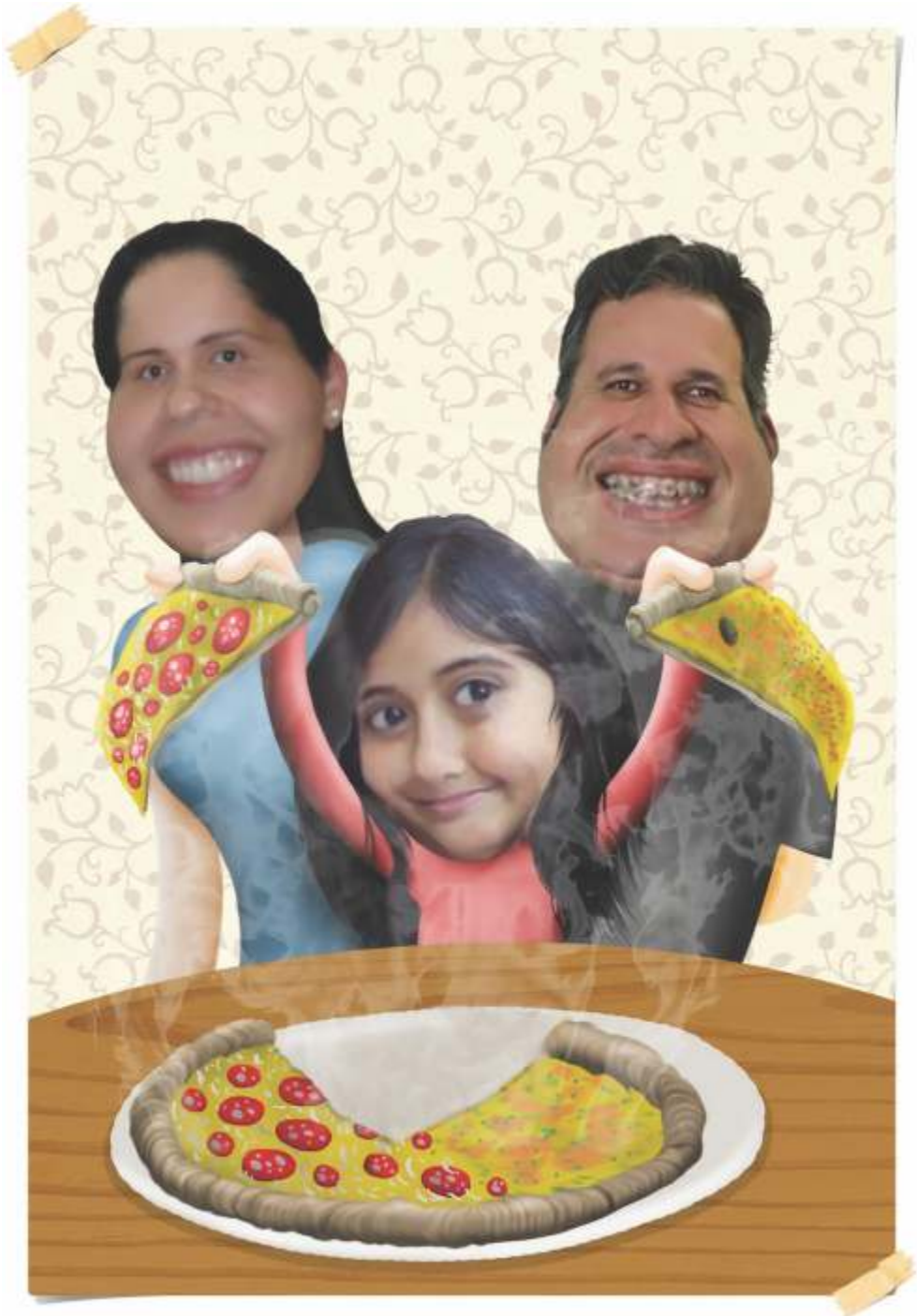
Olhando pela janela do meu apartamento, no bloco da frente tinha um Fiat Uno com aparência judiada, mas que estava excelente para ser o primeiro carro da Hariana, ela ainda nem possuía a CNH, mesmo assim, liguei no telefone e fiz uma proposta, o Dono não aceitou, ele queria R\$ 6.000. Mas ele falava o tempo todo que quando o carro saísse da oficina entraria em contato e no meio da conversa eu indaguei: “Sou seu vizinho, moro no bloco da frente”. Ele perguntou onde eu estava e onde era meu prédio, assim que respondi, subitamente aquele homem teve um ataque de fúria e desligou. Alguns minutos depois retornou a ligação e me explicou que o carro estava em uma oficina e o mecânico estava usando o carro para trabalhar como porteiro no meu prédio. Enfim, chegamos em um acordo e ele aceitou os meus R\$ 4.500 mais R\$ 500 em duas vezes.

Realizado, peguei o carro que seria o veículo da Hariana e fui para frente da Futura treinamentos, embelezá-lo para presentear-la. Comprei calotas, cera de polir, capa de volante e outros pequenos acessórios que foram deixando o carro com um aspecto bem melhor. Nessa hora, João Ecredio e Ezequiel Praxedes estavam em Taubaté para ver o novo modelo de atendimento que estávamos testando, vieram até a unidade, onde me encontrariam e eu os levaria até o Alexandre. Foi aí que o destino aprontou mais uma de suas surpresas. Eles me olharam e me ofereceram sete computadores novos em troca do Fiat Uno. Isso era sacanagem, se houvessem oferecido dinheiro, talvez eu negasse, mas computadores não dava para negar. Ainda meio aturdido com a venda, meio sem jeito de contar para a Hariana que havia vendido o carro dela, liguei para o Alexandre e contei a novidade, esperando ouvir o que ele queria fazer. Imediatamente, eufórico e imbuído

de uma coragem que sempre o acompanhara ele sugeriu que abrísssemos outra escola. Senti medo, mas no dia seguinte começamos a procurar um ponto comercial na cidade vizinha.

Na manhã seguinte, fomos procurar a igreja do distrito de Moreira César em Pindamonhangaba para ver se o padre nos cedia um espaço para instalarmos os computadores e aplicar cursos com valores subsidiados aos moradores locais. Não só negou a parceria, como nos aconselhou a não realizar cursos naquela localidade, segundo o pároco, as pessoas de lá não pagavam para ter algo que a prefeitura oferecia de graça.

Graças a Deus, nesse dia não seguimos as orientações do pároco e continuamos atrás do aluguel de um ponto comercial que coubesse em nosso orçamento. Achamos uma sala comercial que tinha aproximadamente 35m² com uma divisão no meio e um banheiro. Perfeito! Só tínhamos sete computadores, um iria para recepção e seis para a sala de aula, essa relativa falta de espaço seria preenchida facilmente com o que tínhamos de computadores e móveis. Em poucos dias, fizemos as instalações e adaptações mínimas, como a bancada e a rede. A escola ficou um brinco! Empregamos lá todas as nossas reservas e como um ônibus espacial não nos permitiria erros, colocaria tudo a perder. Fizemos uma divulgação e tanto, um barulho danado no distrito, como se tivesse chegando uma grande empresa e marcamos um único dia de inscrições para a promoção de inauguração.



O grande dia

Chegado o grande dia, Alexandre veio de carona comigo, pois seu carro tinha fundido o motor na semana anterior. Deixou-me no Quiririm, bairro em que eu morava e partiu para a casa dele no município de Caçapava com o meu

carro Daewoo, para no dia seguinte me pegar em casa e irmos começar uma nova fase em nossas vidas. Mas quem falou que a vida é fácil? No dia seguinte, logo pela

manhã toca o meu telefone enquanto eu me arrumava, era o Alexandre com a voz trêmula perguntando se o carro tinha algum segredo, eu sabia que ele não iria pegar,

ao menos duas vezes por mês ele estava morrendo e só uma carga lenta na bateria resolveria o problema. Conversamos por alguns minutos e decidimos que ele iria dar um jeito de

chegar a Moreira César e começar o atendimento. E eu iria cuidar de desenguiçar o carro para buscar a equipe no final do dia. Alexandre saiu de casa de carona com o sogro que o levou



até Taubaté, chegando à cidade ele pegaria uma carona com a mãe do Batman que os levaria até lá em um Chevette, que estava dando pinta de que enguiçaria também! Demoraram para chegar, mas chegaram e quando estacionaram em frente à escola já tinha uma fila de aproximadamente 60 pessoas para as inscrições, estávamos feitos! Mas quem falou que a vida é fácil? Assim que foi atender o primeiro, Alexandre percebeu que havia esquecido a pasta de contratos dentro do Daewoo, o pessoal da fila já estava sem paciência. No desespero, ele foi passando de pessoa em pessoa e recolhendo o CPF e o RG, isso evitaria que alguém fosse embora sem falar com ele. A solução seria um motoboy, pedimos a um funcionário nosso que tinha moto que fizesse o serviço de entrega. Às 10h40min, os contratos

enfim chegaram! E nesse dia, com todos os problemas, ainda fizemos 33 vendas. Número bem abaixo do esperado, porém suficiente para dar continuidade ao projeto. Exatamente um mês após a inauguração estávamos com a unidade lotada e sem querer, havíamos criado um modelo de negócio que nos acompanharia para sempre. Micro-negócio com baixo custo e boa margem de lucros.

A expansão continuou e menos de 60 dias após a segunda unidade, abrimos a terceira nos mesmos moldes, negócio pequeno, enxuto e com um capital que não nos permitiria erros. Mas o tempo virou, abrimos a terceira unidade em Tremembé, sem muito planejamento, abrimos uma semana antes do início das festividades locais, que duravam mais de 15 dias, com shows de artistas famosos que praticamente parava a cidade. Não conseguimos o êxito da primeira e logo tivemos que partir para um plano B, demos bolsas de estudos para mais de 200 pessoas em cursos que tinham a duração média de um mês, se a pessoa quisesse certificado, pagaria vinte reais pela emissão, mas a grande sacada é que na hora da entrega do certificado apresentávamos um plano de qualificação acessível para que a pessoa pudesse dar continuidade aos estudos. Por meio da criatividade, emplacamos a terceira unidade e sem perder tempo fomos para quarta. Era hora de Caçapava receber uma unidade da



Futura Treinamentos.

Reforçando a equipe

Precisávamos de um craque que pudesse dar ritmo aos novatos. Tempos atrás, um vendedor excepcional da equipe da Quality training havia vindo a Taubaté aprender uma promoção que estávamos fazendo e que tinha excelentes resultados, o projeto era embasado em distribuição de prêmios aos alunos matriculados e viagens ao parque de diversões Hopi Hari. Um tremendo sucesso! Na época, só foi possível devido a uma autorização recebida pela secretaria municipal de educação que autorizava a divulgação para os alunos, só para não ocultarmos esse fato, tínhamos uma reunião com o secretário e já havíamos tomado pelo menos outras três negativas no último trimestre, Alexandre foi à

igreja na véspera da reunião pedindo uma ajuda, e como num aviso, naquela manhã de segunda-feira o secretário entregou

-lhe a carta que teve um papel decisivo em nossa empresa, era

um dos momentos mais decisivos! Quando Josevaldo Redovick



veio fazer o treinamento, ficamos encantados com seu talento para vendas e com sua história de vida. Era um jovem de família humilde tinha se tornado pai de gêmeos durante a adolescência. Diferente do que a maioria dos pais nessa idade faz, Josevaldo assumiu a responsabilidade de sustentar e educar aquelas crianças e a namorada, também adolescente. Havia começado a trabalhar com corretagem, mas não possuía salário fixo e nem ajuda de custo, os bebes não poderiam esperar! Para garantir o sustento da nova família, o jovem saia do emprego às 18hs e ia direto para o metrô vender balas de um lado a outro, até que conseguisse levantar o dinheiro necessário para comprar o leite especial que seus filhos alérgicos precisavam tomar. Ao ouvir essa história fiquei sensibilizado e tornei-me fã daquele rapaz, convidei-o para dormir na minha casa durante o período que ficou aqui em treinamento e a amizade começou.

Não era fácil arrumar um craque para equipe, liguei para o João e perguntei se ele podia me emprestar o Josevaldo por um mês para que enfim, pudéssemos dar ritmo a nossa equipe. João deu a notícia que até bambearam minhas pernas, Josevaldo havia sido desligado no dia anterior da empresa, não fazia mais parte da equipe dele. Com a cabeça repleta de ideias diante da oportunidade, mantive a minha ética e perguntei se ele se chatearia caso eu o contratasse, ele disse que não. Mas não facilitou, disse que não tinha mais o contato dele. Desliguei o telefone e liguei na escola em que o Josevaldo trabalhava, me apresentei como um amigo do interior e consegui o telefone. Liguei para ele e logo percebi que ele não era mais o mesmo, estava disposto a abandonar as vendas e se dedicar a pintar paredes. Seria trágico que alguém com um talento daquele, abandonasse o ramo, oferecemos o dinheiro da passagem de ida e volta para Taubaté somente para vir fazer uma entrevista. Aqui mostramos a cidade, escolas e hospitais, falamos a ele de nossos planos e o quanto seria bom para família dele morar em uma cidade do interior pela boa qualidade de vida. Antes de aceitar, Josevaldo foi buscar a esposa Débora para conhecer a cidade e dar-lhe o aval necessário para aceitar a proposta. Alexandre, percebendo a oportunidade, planejou uma curta viagem e cedeu a casa dele para que a família Redovik pudesse pensar com carinho no assunto. Ele aceitou!

O início foi difícil, o rapaz criava caso com coisas pequenas e não conseguia enxergar nada além das contas do mês. Partimos atrás de uma casa para ele trazer a família e acalmar seu coração.

A primeira semana de trabalho foi muito intensa, sem saber como nosso ritmo de trabalho era acelerado e também sem conseguir abandonar a ideia de pintar paredes, Josevaldo quis trabalhar durante o dia com vendas e a noite assumir a responsabilidade de pintar as unidades. Logo no primeiro dia, após uma vasta panfletagem em um sol escaldante, Josevaldo resolveu pintar a unidade de Moreira César que estava sem as cores padrão. Na mesma madrugada, ele que durante o início, dormia na escola de Taubaté, ligou para mim durante a madrugada e falou apenas uma frase sussurrando ao telefone: “tem gente aqui, tem gente aqui”. Liguei para a polícia e para o Alexandre e chegamos praticamente juntos na escola, lá chegando, a polícia entrou e vasculhou o prédio e nós fomos para a porta do banheiro convencer

o Josevaldo a abri-la, depois de alguns minutos de conversa enfim ele abriu. Com os olhos arregalados, a pele vermelha após tanto sol e trajando uma bermuda azul, ele não parava de delirar, e na mesma hora o policial perguntou se ele usava drogas. Respondi imediatamente que não. Era o efeito da panfletagem!

Dessa forma, começou a carreira desse rapaz que entre tapas e beijos se tornaria um excelente franqueado com três unidades da premiada Evolute cursos. E hoje, goza de uma vida farta com sua família.

Uma das cenas mais marcantes dessa história foi no dia em que planejamos uma mega ação comercial, alugamos o salão do Rotary e divulgamos durante dez dias o evento. No dia das inscrições, muitas pessoas dormiram na fila para aproveitarem os benefícios ofertados. Assim que viu aquela multidão, Josevaldo se apequenou e ficou irreconhecível, nem de longe lembrava aquele vendedor fora de série. Na primeira palestra seu trabalho estava muito ruim, desconcentrado e sem inspiração, até hoje não descobrimos se foi causado pela multidão que o aguardava ou pela presença de seus antigos companheiros de trabalho, que foram aprender com ele as novas técnicas de vendas que geravam resultados esplêndidos. O trabalho era simples, mostravam-se quais eram os cursos, os benefícios, as possibilidades de agregar valor ao currículo e as oportunidades no mercado local, no final apresentavam-se os preços dos cursos e encaminhava os interessados para fazer as inscrições. Na primeira palestra ele perdeu todas as vendas e eu entrei em surto, para variar, nós não podíamos errar! Josevaldo era o melhor, ele precisava ser despertado! Entrei com ele em uma sala cuja única divisão com o salão principal era um biombo de um material transparente e de maneira quase irracional, peguei uma vassoura e corri atrás dele dizendo que iria pegá-lo a vassourada, repeti inúmeras vezes que ele era melhor que isso e que tinha dois filhos e mulher para cuidar. Após essa breve sessão de terapia não muito ortodoxa, ele saiu com sangue nos olhos e passou a fazer um trabalho impecável que gerou um monte de vendas em um único dia!

Pronto, o objetivo havia sido alcançado, tínhamos um craque e isso foi fundamental para a expansão das unidades próprias, em pouco menos de

um ano, já estávamos atuando em Taubaté, Pindamonhangaba, Tremembé, Caçapava, Jacareí, Guaratinguetá e Cruzeiro. E já ostentávamos o título simbólico de “A melhor do Vale”. Enquanto crescíamos em um ritmo acelerado, concorrentes fechavam uma unidade após a outra e a segunda rede com mais unidades no vale tinha apenas quatro unidades.

Para compor a nossa equipe de vendas, viajei para Bananal e convenci meu primo e antigo sócio Francisco a vir trabalhar conosco. Esse por sua vez, não teve vida fácil, dono de um talento ímpar, estava afundado em depressão, precisou de muita resiliência para conseguir triunfar. Para se ter uma ideia dos desafios encontrados, apesar de ser habilitado, tinha extrema dificuldade em dirigir e com o seu Ford Ka preto, cedido pela empresa, não perdoava uma só garagem por onde passava, sempre deixava sua marca em todas elas. No primeiro mês, ele ficou em minha casa, na sequência precisou arrumar um lugar para morar, minha esposa estava grávida e nós precisaríamos do quarto. Encontrou um quarto nos fundos de uma casa que possuía um problema terrível, baratas! Por diversas vezes Francisco acordava com inúmeras baratas transitando por seu corpo e até mesmo em seu rosto, o chamávamos de Chico das baratas, mas isso ainda não foi nada. Assim que começou a despontar no trabalho e incomodar a supremacia do Josevaldo nas vendas sofreu um acidente. Foi pular o muro de sua casa em uma manhã de domingo e sem prestar muita atenção no que estava fazendo, caiu com os dois calcanhares no chão e fraturou os dois na mesma hora. Francisco ficou noventa dias de cama. Quando tentava retomar sua rotina, foi sair com um amigo, e para variar, fez uma barbeiragem, bateu o carro no meio fio. Ele e o amigo tentaram pedir ajuda para quem passava, um carro parou, ele foi ao encontro dos rapazes que desceram do carro. Tratava-se na verdade de um assalto com requintes de crueldade, que terminou com dois tiros no carro, algumas coronhadas e ameaças de morte. Após mais esse episódio traumático, transferimo-lo para São José dos Campos. Em São José, os antigos fantasmas da depressão o assolaram novamente e outra vez o repatriamos em Taubaté, após muitas idas e vindas e uma linda história de superação, Francisco hoje é Gerente Comercial da Evolute, padrinho de minha filha e por méritos, terá um futuro brilhante no Grupo.



Sorte ou competência?

Sempre foi uma visão do Alexandre, que precisaríamos investir em marketing pessoal para crescermos, ele dizia que se tivéssemos

um bom carro passaríamos mais credibilidade e atrairíamos melhores parcerias. Apesar da expansão, não tínhamos liquidez, abdicávamos de ganhar dinheiro para investirmos no projeto, mas Alexandre era um homem de muita fé e comprou um consórcio de 72 meses para pagar. Assim que pagou a primeira parcela, o destino mais uma vez mandou uma mensagem de que iria mesmo contribuir com o projeto. Ele foi contemplado por sorteio no primeiro sorteio dos 72. Era hora de achar o carro certo. Em uma quinta-feira de 2010 chegou um lindo

C4 pallas, na época o carro havia acabado de ser lançado, possuía uma tecnologia muito acima da média do mercado e o nosso marketing pessoal estava praticamente garantido. Já não

passávamos despercebidos.



Compramos uma gráfica, e onde os concorrentes entregavam em média 10.000 convites, nós entregávamos 100.000.

Criamos o portal Empregavale, que por anos figurou como principal portal de empregos do Vale, atraindo reportagens de televisão, rádios e mídias impressas.

Compramos um micro-ônibus estilo motor home, mas o adaptamos para motor office, no meio um escritório com dois sofás, mesa de atendimento, tv, dvd, ar-condicionado elétrico e nos fundo um som de trio elétrico. Coincidentemente o microônibus enguiçava sempre em frente às escolas concorrentes. Nós encarávamos isso como um divertido jogo, a diversão se misturava com a seriedade e todos nós formávamos uma equipe que lembrava um exército, às vezes uma seita e outras um hospício. Tudo isso foi acontecendo, simultaneamente, com a prosperidade de nossos

colaboradores. Pagávamos bem e auxiliávamos as pessoas a alcançarem seus objetivos, comprávamos carros, motos, celulares e qualquer outra coisa que fizesse os funcionários se engajarem. Sem saber criamos uma fama nacional e pessoas de todos os lugares do Brasil passaram a nos procurar querendo fazer parte dessa empresa. Tentamos de todas as formas nos juntarmos a outras redes, viajamos a Taquaritinga, Salvador, Manaus, São Paulo, Cravinhos e diversos outros lugares. Sentíamos-nos despreparados e ao mesmo tempo acreditávamos que se estivéssemos engajados em um bom projeto, poderíamos ir bem mais longe. Esse benchmarking trazia pessoas de outras redes até aqui e tínhamos visitas constantemente.

Um dia, eu descobri pela internet que um rapaz chamado Gilberto Sucesso, um ex-catador de latinhas, que fez fortuna no mercado de ensino profissionalizante no Amazonas, estaria em São Paulo. Prontamente, liguei para alguns parceiros em comum e pedi o seu telefone, me apresentei e perguntei se poderíamos levá-lo para jantar em São Paulo, sem muitas perguntas ele disse que sim e marcamos no dia seguinte no centro da capital paulista. Lá estávamos Alexandre, Gilberto Sucesso e eu, e durante a noite, entre uma cerveja e outra e excelentes histórias que prendiam completamente nossa atenção, ele nos convidou para visitá-lo em Manaus. Mal sabia ele que na mesma noite o Alexandre compraria a passagem para alguns dias depois. Nós voltamos de São Paulo boquiabertos, o homem era rico, simpático e tinha uns chavões, que nos faziam sonhar. Recordo-me que na saída do restaurante ele segurou em nossas mãos e disse: “Vocês vão ter 10.000 alunos meus guerreiros”! Não sabíamos se ele era louco ou visionário, hoje sei a resposta, temos atualmente 25.000 alunos. O homem era realmente um visionário!

Chegou o dia da viagem para Manaus, faltavam dois meses para a minha filha nascer, eu confesso que fiz até oração para não ter problemas no avião. Embarcamos e chegando ao Amazonas, conhecemos uma metrópole quente, com um povo simpático e com tradições fortes. Fomos encontrar o anfitrião Gilberto Sucesso que sem fazer qualquer cerimônia, abriu as portas de sua empresa e pudemos acompanhar diversas ações. Ficamos literalmente embasbacados, o Homem era realmente rico, suas escolas eram lotadas, seu apartamento lindo e ainda nos levou para um passeio de lancha

inesquecível no rio negro, onde passamos o dia desfrutando das delícias culinárias do Amazonas.

Um fato que não poderei deixar de mencionar foi a noite em que descemos para comer uma pizza em frente ao imponente teatro do Amazonas. E o Alexandre que até hoje não disse se foi cansaço ou loucura, resolveu descer de pijama, segundo ele, ninguém o conhecia. Assim que comemos o último pedaço, apreciávamos o som de uma dupla local, dois irmãos chamados Kely e Klinger, tocou o meu celular, era o Comendador Gilberto, que estava em frente ao nosso hotel para nos buscar para mais passeios por Manaus. Nessa hora, eu ri muito, Alexandre precisaria explicar a conhecidos o que fazia de pijama na rua. E pasmem, assim que chegou ao carro exclamou: “Na minha terra é normal, todo mundo anda assim!” Eu não conseguia parar de rir!

Ao final da viagem, estávamos convictos, era esse o grupo a qual iríamos nos juntar. Mas era preciso esperar que a visita fosse retribuída e que acertássemos os detalhes.

No dia que deixaríamos Manaus, descendo o elevador do hotel, tocou o telefone do Alexandre, era o gerente do banco, um jovem com boa aparência e um rosto de intelectual, que para continuar “quebrando os nossos galhos no banco”, sem piedade, nos vendia todos os produtos do banco, já não tínhamos mais onde enfiar consórcios. Aquela situação estava me incomodando muito e eu esboçava uma vontade enorme de romper relações com o Gerente Diego, até que o Alexandre me falou uma frase que marcou a minha vida. Disse: “Ele é bom! Ele está fazendo o melhor para empresa na qual trabalha”! E imediatamente, percebi que em vez de rompermos as relações com o tal gerente, deveríamos estreitar e quem sabe virarmos parceiros, falaremos desse importante personagem mais para frente.



O Sucesso chegou a Taubaté

Dia 19 de agosto de 2011, Gilberto Sucesso e seu administrador desembarcaram em Taubaté, esse dia foi uma loucura. Ao mesmo tempo em que estava acontecendo a reunião mais importante de nossa trajetória profissional, minha mulher entrou em trabalho de parto, minha filha Maria iria nascer e eu estava louco com tanta adrenalina. No meio da reunião de negócios, pedi licença e expliquei o que estava acontecendo, corri para o hospital e nas duas horas

seguintes eu viveria as maiores emoções da minha vida. Eu não sei se consigo explicar o que é a sensação de ver uma filha nascer e de poder segurá-la ainda suja de placenta e ouvir sua voz naquele primeiro choro. Eu precisaria de umas

cem páginas, então, como de praxe, voltarei aos negócios.

Após me recuperar das emoções do parto, voltei para a reunião e começava ali a descobrir que a nossa parceria não daria certo. O administrador do Grupo Sucesso estava irredutível. De



uma maneira infundada, o administrador colocava empecilhos e obstáculos em todos os assuntos e pouco a pouco a coisa ia ficando cada vez mais difícil. Depois de uma reunião que durou aproximadamente seis horas, julgou que não seria bom para o Grupo Sucesso e pôs fim as negociações.

E assim foi, fomos negados por uma rede de alto nível, primeiro por uma licenciadora de cursos do interior paulista, depois por uma rede do nordeste, e agora pelo Grupo Sucesso. Desistimos? Não, voltamos ao trabalho!

Mesmo sem conseguirmos os nossos objetivos de fazermos parte de um projeto maior e pertencermos a uma rede, essas aproximações foram de grande valia para nós, porque além de convivermos com pessoas que admiramos, nasceram amizades maravilhosas as quais cultivamos até hoje.



O início no Franchising

Em uma visita a um concorrente na cidade de Lorena, visando expandir a rede, mediante a compra de algumas escolas em cidades vizinhas,

encontramos um antigo conhecido nosso, chamado Claudio Santana, que negou a venda da unidade, mas disse que ouvira falar das coisas que estávamos fazendo

e de maneira bem espontânea, fez uma proposta para se juntar ao nosso grupo, estranhamos muito, porque até alguns dias antes, os papéis eram inversos, éramos

nós que buscávamos um grupo para fazer parte. Como sabíamos o quanto era frustrante uma negativa, após alguns dias de reflexões, aceitamos ele na rede. Sentamos em uma

padaria e ali de forma verbal e com alguns rabiscos em um rascunho, estabelecemos as regras. O que foi tratado de forma amadora mostrou resultados. Em poucos meses a escola do

Claudio havia quintuplicado o seu faturamento e isso sem a nossa intervenção, somente com orientações. Estávamos



radiantes, parecia que acabávamos de descobrir o fogo. Que outra coisa no mundo poderia ser melhor? Você vender cursos que ajudavam a mudar a vida das pessoas, vender franquias que transformavam empreendedores em homens de sucessos e ainda sermos remunerados por isso. Era hora de correr atrás de um novo modelo de negócios.

Dois anos antes, em uma das visitas promovidas pela Quality, conhecemos um dono de escola com muitos anos de experiência, chamado Osnir Santa Rosa, um homem de expressão séria, mas de coração grande. Ele mantinha em sua escola um método de ensino de inglês diferente, aplicado em

PowerPoint, o método era capaz de ensinar alunos em diferentes níveis de conhecimento no mesmo horário de aula, trabalhando o ensino de forma individualizada e eficiente. Assim que vimos aquilo, ficamos interessados em criar um sistema interativo que pudesse ser licenciado, após ajustarmos alguns detalhes, fizemos uma parceria que durou cinco anos, e em 2011 começamos a desenvolver o método que seria lançado em janeiro de 2012 e aumentaria ainda mais a nossa visibilidade.

Alguns anos antes de nos encontrarmos para trabalharmos como sócios, especificamente em 2007, eu tinha ido fazer um trabalho em uma pequena rede de franquias, onde o Alexandre trabalhava. Não durei muito naquele lugar, as ideias não batiam. Alexandre havia convencido seu antigo patrão a transformar aquelas duas escolas em uma rede de franquias, foi estudar, buscou consultores no mercado e franqueou com a promessa de que se conseguisse, seria sócio. Como não aconteceu, Alexandre foi cuidar da própria vida!

Quando resolvemos encarar o mundo do franchising de maneira profissional, buscamos esse antigo consultor que o Alexandre havia contratado e o fizemos duas propostas; Na primeira ele teria um salário fixo mais baixo e ganharia 30% do negócio, na segunda, seu salário seria um pouco melhor e ele não faria parte da sociedade. Imediatamente, o consultor que não gostava de correr riscos optou pela segunda. A reunião foi uma loucura, parecia uma coisa da máfia, o carro dele precisou ser escondido em um shopping e fomos fazer a reunião de fechamento na cidade vizinha. Fechamos!

A expansão por franchising estava prestes a começar. Na mesma época, resolvemos lançar um novo modelo de negócios, uma escola só de inglês interativo, a Pop Idiomas interativos, a primeira franquia de idiomas interativos do país. Era perfeito. Uma novidade que na nossa visão sacudiria o mercado. Diferente das nossas outras inaugurações, nas quais começávamos simples e depois expandíamos, a POP nasceu bonita, ponto bacana, drywall, tvs LCDs, com vídeogames de última geração na recepção, lan-house para alunos, móveis planejados e até uma imponente festa de inauguração. Fizemos tudo diferente e o resultado foi uma catástrofe.

Nossas inaugurações eram feitas com matrículas, nessa no dia seguinte não tinha um aluno sequer matriculado. As televisões e videogames distribuídos pela recepção não atraíram alunos, mas ladrões. Em poucos meses fomos assaltados e perdemos essas coisas. E a pior de todas as coisas, não tínhamos o know-how só para o curso de inglês.

Fizemos uma parceria com um concorrente local para dividirmos a captação de alunos, mas em pouco tempo percebemos que essa parceria não teria futuro e a desfizemos.

Havia outro consultor chamado Marcelo Ribeiro que formatava a Pop Idiomas, enquanto paralelamente fazíamos a formatação da Futura treinamentos. Mas algo precisava ser superado. O nome Futura treinamentos não pegaria registro e era preciso escolher um novo. Confesso que fiquei arrasado, por vezes, pensei em tatuar o nome Futura treinamentos em meu corpo, eu o adorava! Em uma noite de extrema inspiração, o Alexandre apareceu com o nome Evolute Cursos. Enquanto isso, nossa aventura no inglês se dividia em duas frentes, o I GO english, licenciamento do curso para concorrentes que continuariam usando suas próprias marcas e processos. E a Pop Idiomas, escola que foi criada para ser franquia, mas que em seis meses aberta possuía apenas 80 alunos, algo que no mundo profissionalizante era considerado extremamente baixo. Mesmo não sendo o fenômeno de vendas que imaginávamos inicialmente, a Pop Idiomas criou uma tendência e pouco tempo depois, diversas outras redes lançariam cursos similares, algo que já existia no mercado, mas não era notado.

Foi em uma tarde chuvosa do início de 2012 que decidimos abortar o projeto Pop Idiomas e formatar um modelo de negócios que possuísse no mesmo prédio uma Evolute Cursos e uma Pop Idiomas. Modelo de extremo sucesso que rapidamente começou a se espalhar por todo o Brasil. E que utilizamos até hoje!

A expansão funcionava como uma linha de produção, o consultor atraia, eu vendia e o Alexandre entregava. Formávamos um time fantástico. Para convencer os interessados de que nossa rede era a melhor opção não mediamos esforços, viajávamos por todos os cantos do Brasil, auxiliávamos

na escolha de pontos, fazíamos as inaugurações das unidades franqueadas com envio de um vendedor da franqueadora e não nos importávamos com reuniões intermináveis, destaque para a reunião do franqueado Eduardo, que hoje possui três unidades, durou 12 horas. E a do franqueado Marcos, que havia pesquisado outras redes e comparava item a item.

Um dos franqueados que nos ajudou muito se chama Ricardo, ex-executivo de uma multinacional, o rapaz era extremamente exigente e nem sempre tínhamos processos bem definidos, mas devido as suas insistentes cobranças, fomos aprimorando rapidamente o negócio.

Em alguns meses o sistema inovador no ensino de inglês, nos levou a uma importante participação no programa de televisão A grande ideia, do SBT, a reportagem foi gravada na escola do Ricardo e foi de grande valia para a jovem rede de franquias.

Um ensinamento que sempre é lembrado em cursos do segmento, é a de não vender franquias para amigos e parentes. Desde o início ignoramos totalmente essa regra, nós sempre acreditamos tanto em nossos negócios e no seu poder de transformar vidas, que facilitamos a entrada de parentes e amigos nossos. Desejávamos que eles tivessem o mesmo sucesso que o nosso.



Aprendendo a lidar com os obstáculos

Mal começou a expansão nacional da rede e os problemas apareciam por todos os lados. Um assunto que nos assombrava era o fato de franqueados questionarem que os nossos

métodos não funcionavam em outros estados. O papo era sempre o mesmo, em São Paulo é diferente! Cansados dessa conversa, Alexandre e eu decidimos que

deveríamos expandir nossa rede de unidades próprias para outros estados e findar essa desconfiança. Pegamos um avião com destino a Cuiabá, cidade onde eu tinha um amigo de infância chamado Alex, e ainda simpatizávamos com o fato de ser considerada a capital mais quente do país. O que poderia ser mais difícil e adverso?

Chegamos lá com tudo certo para alugarmos um ponto e começarmos o negócio. Chega a ser engraçado, depois de tantos anos de sofrimentos ainda não havíamos aprendido que nada em nosso caminho seria fácil, teríamos muitos contratemplos. Não deu certo no primeiro, não podia fiador de outro estado no segundo, tomamos bolo do terceiro e assim o dia foi passando. Já desanimados com as negativas e esgotados pelo calor que não imaginávamos ser tão alto, andávamos de uma avenida para outra a pé, com os termômetros marcando temperaturas de 48° C, até que em um ponto comercial bem localizado, encontramos um Cuiabano por nome de Luís, que com poucos minutos de conversa já avisou que o ponto seria nosso e poderíamos preparar as papeladas.

Retornamos a Taubaté, fizemos algumas coisas remotas e partimos para Cuiabá, só que agora de carro. Aquela traumática viagem, seria a primeira de muitas outras as quais cruzaríamos o Brasil de norte a sul por estradas.

Partimos de Taubaté às 4 horas da manhã, Alexandre, Francisco e eu. Batman já estava lá cuidando da obra. Marcamos de dormir em uma cidade no interior de Goiás, mas como chegamos lá por volta de 16 horas,

resolvemos em comum acordo seguirmos viagem. Alguns quilômetros à frente, Alexandre dirigindo o meu Azera, já estava muito tempo atrás de uma carreta bitrem e eu depois de 14 horas de viagem estava sem paciência e pedi a ele empenho para ultrapassar.

Ele colocou o carro de lado, mas estava cansado da viagem, confuso por causa da visão atrapalhada pelo horário, era fim de tarde, naquela hora que não é nem dia, nem noite, em que você não enxerga bem nem com farol e nem sem farol e ainda confuso por umas marcas de lama que estampavam o asfalto originárias de uma saída da plantação de soja. Alexandre subitamente virou o carro e se deparou com a plantação de soja, instintivamente, voltou para a pista e pude sentir o som da buzina do bitrem dentro do meu ouvido, foi uma sensação horrível! Um pânico se instalou nos passageiros e o motorista da vez já não queria mais falar, e assim o fez, dirigiu até Rondonópolis, cerca de 250 quilômetros, sem falar uma única palavra. Paramos para jantar por volta de vinte horas em Rondonópolis e esperávamos que a chuva passasse, não teve jeito, fomos para estrada e enfrentamos mais seis horas de viagem até Cuiabá na chuva, mais buracos e a cada bitrem que vinha na direção contrária nosso carro tremia e nossos corações também. O pior ainda estava por vir. O Batman ficou responsável por arrumar um local na escola para dormirmos, após vinte e quatro horas de viagem chegamos. Encontramos um lugar imundo com resto de cimento pelo chão, no banheiro, os pedreiros jogavam papel higiênico sujo no chão e assim que a chuva de vento bateu lá espalhou aquela imundície por todo o corredor. Não teve como eu não associar aos meus antigos banheiros. O final da viagem não poderia ser pior, após vinte e quatro horas de estradas estressantes e perigosas, encarar uma noite dessas. Mas sobrevivemos!

Até chegarmos a 80 unidades, raramente, nos hospedávamos em hotéis em nossas viagens de negócios, economizávamos ao máximo, e isso se fazia dormindo em escolas e comendo pratos feitos por todo o país.

Mesmo com todas as dificuldades, a escola foi um sucesso e estava provado, nosso método funcionava em qualquer lugar do Brasil, só havia uma coisa a qual não havíamos pensado. Passando a inauguração, como seria feita a gestão de uma unidade a quase 2000 km de distância de onde

residíamos? Apanhamos muito no início, até que resolvemos transferir o Batman para lá durante alguns meses, enquanto treinaríamos uma equipe de confiança. Depois de alguns tropeços com a formação da Equipe, contratamos um Cuiabano metido a violeiro, chamado Heltón, que após alguns meses de bom trabalho a frente das unidades, mudou-se para Taubaté e hoje possui duas unidades franqueadas, além de outras parcerias que desenvolvemos.



Pimenta nos olhos dos outros é refresco

O consultor de expansão tinha uma ideia deturpada de que se fechasse uma única unidade, acabaria tudo, seria o fim e ninguém mais compraria. Mas também não éramos criteriosos na escolha dos franqueados, o que nos deixou com um grande problema. A cada vez que algum franqueado desistia do negócio, nosso consultor falando e persuadindo nas entrelinhas nos convencia a comprar a unidade desses franqueados e incorporar as operações próprias.

Para não me aprofundar no assunto, eu separei dois casos que foram muito marcantes e que, coincidentemente, ambos os franqueados participaram do mesmo treinamento em nossa sede. Os primeiros foram dois amigos de São LuísMA, que entraram no negócio em sociedade e no primeiro mês um se desentendeu com o outro e não quiseram mais o negócio. Voei para o Maranhão com o Batman e compramos a unidade.

Ao sentar com o ex-franqueado para ouvir peculiaridades da



equipe, localidade etc. Ele me alertou que não entrasse no bairro que ficava atrás da escola. Mas eu jamais faria isso, cresci vendendo cursos em periferias por todo o Brasil, anulei aquela indicação e parti para o temido bairro, na hora do almoço, sentamos no chão e destrinchamos um frango assado com farofa e guaraná Jesus.

Na manhã seguinte, o Batman foi na banca de jornal e voltou com um jornal local, que estampava na capa nove mortes no bairro durante a noite. Apreendi, naquele momento, a respeitar as orientações locais.

O segundo caso foi o do franqueado de Palmas, veio para o treinamento e após estar com seu plano de negócios nas mãos, foi dar uma esticadinha no sul e acabou gastando o dinheiro da abertura da franquia em turismo. Ao retornar a capital Tocantinense, começou a montagem da escola e antes mesmo de ficar pronta, pediu para que mandássemos o consultor de

inauguração. Temos um serviço opcional que permite ao franqueado levar um consultor experiente para iniciar seu comercial in loco. Mandamos o Francisco, e lá chegando percebeu que algo não estava bem, o rapaz não tinha dinheiro para nada, recebia várias ligações de cobrança e o pior, passava o dia tentando dar pequenos golpes na franqueadora. Após uma semana, os dois discutiram, porque o consultor estava tendo que arcar com todas as despesas da escola, incluindo vale-transporte de funcionários e almoços do franqueado. Algo realmente estava errado. Impedimos que a escola fosse inaugurada sem apresentação de comprovante financeiro e trouxemos o consultor de volta. Um mês depois, o franqueado quis vender a escola e mais uma vez o consultor de expansão nos mostrou que se fechasse uma escola que não tinha nem aberto seria péssimo para a marca. Eu voei para Palmas, após um belo chá de cadeira, em um calor de 40° C, negocieei a compra da escola. Voltando a Taubaté, avisei o Alexandre que iria para lá começar o negócio. Alertei-o de que o franqueado não cumpria as coisas que falava, que não era de confiança.

Em reunião, tínhamos decidido, previamente, que só pagaríamos a escola trinta dias após iniciarmos as atividades e verificado possíveis problemas ocultos. Estávamos pressentindo alguma coisa errada. Mas o cidadão era persuasivo e nos convenceu em meio a uma cena digna de Oscar, que era apenas uma vítima de alguém que não honrou a compra de um imóvel e que o dinheiro do referido imóvel é que seria usado para abertura da franquía. No dia seguinte, sensibilizado com aquela história triste, Alexandre pediu-me que fizesse o pagamento da escola. Ali começava a sua “Epopéia Tocantinense”. Começaram a chegar os credores, os móveis, computadores e até divisórias eram financiados e sem pagar, com uma habilidade incrível de ludibriar todos a sua volta, o cidadão foi aos credores e pediu a nota fiscal de tudo para liberar o dinheiro dos sócios investidores de São Paulo, e para nós apresentou a nota, como comprovante de pagamentos, algo que foi contabilizado na formação do preço de venda do negócio, o último dos credores, o rapaz das divisórias, era uma espécie rude, com restrições linguísticas e pouca inclinação para o diálogo. Sem querer ouvir explicações do ocorrido, disse que se não recebesse cortaria o Alexandre na peixeira. Isso mesmo, ele disse que o esfaquearia! Muito nervoso Alexandre me ligou aos gritos, pedindo que eu voasse para lá, porque ele tinha sido

ameaçado de morte, eu estava sentado na frente de outro interessado em franquias e não podia falar com ele naquele momento. A única coisa que eu falava era, resolve da forma que você achar melhor. Não deveria ter falado isso, pois ele estava muito nervoso e se sentindo acuado.

Imediatamente, ele e o consultor Robson que o acompanhava partiram atrás do cidadão.

O Alexandre conseguiu o endereço desse ex-franqueado e foi até a sua porta. O cidadão atendeu a porta trajando uma camisa xadrez e de cueca, Alexandre invadiu a sua casa e perguntou: “Cadê o meu dinheiro?” Ele sorrindo com ar de esperteza disse que havia gastado. Meu sócio enfurecido arrancou o cinto e sem pensar duas vezes partiu para cima dele, dizendo que não estava dormindo no chão e longe da família para ser enganado, que cortaria ele no cinto, porque era isso que ele merecia. Sem acreditar no que estava acontecendo e percebendo que Alexandre estava descontrolado, resolveu devolver o dinheiro. Foram até o banco e ele efetuou a devolução do que havia sobrado do dinheiro. Imediatamente, usamos os valores para pagar os fornecedores e prestadores de serviços, que assim como nós haviam sido enganados. Apesar desse início conturbado, a escola é um sucesso!



Chegamos à primeira meta, era hora de diversificar

A Evolute Cursos e a Pop Idiomas já ultrapassavam as 80 unidades, e conforme havíamos combinado durante o processo de formatação da

rede, assim que atingíssemos 100 unidades espalhadas pelo Brasil, iríamos iniciar um processo de diversificação, atendendo novos seguimentos e gerando oportunidades de engajamento aos empreendedores de outros segmentos. Estudávamos o mercado de lubrificantes, no qual acreditávamos haver uma grande demanda, e sempre observávamos outros mercados, como tecnologia, alimentação e serviços.

Um dia, Alexandre viajou para Gramado com sua família durante o período de férias, na volta, quase chegando a sua casa, notou que o seu carro, um Hyundai Santa Fé, apresentava

um barulho que não era habitual. Mais alguns quilômetros e o estrago estava feito, por não ter feito a lubrificação corretamente, formou-se uma borra que fundiu o motor.



Estava prestes a conhecer as consequências de não fazer a manutenção do veículo adequadamente. Assim que chegou o orçamento do conserto do motor, levamos um susto! O mais barato ficou em R\$ 32.000 reais, e o Alexandre quase caiu para trás.

Onde as pessoas comuns enxergam problemas, empreendedores enxergam oportunidades e bastou uma conversa com Bruno Betiati, seu primo que atuava há 10 anos no segmento automotivo para que o nosso antigo projeto, abrir lojas físicas para trocas de óleo e filtros, se transformasse na Doutor Lubrifica, soluções automotivas delivery. Rede que nasceria focada em atender pessoas que compartilhassem do mesmo problema do Alexandre, a falta de tempo e ainda proporcionasse comodidade a frotistas e mulheres que na grande maioria não gostam de frequentar oficinas, casas de óleo ou postos de combustíveis. Na mesma hora, me mandaram uma mensagem que

precisavam me encontrar urgente pela manhã, mas Alexandre não se conteve e já começou a contar o plano por telefone. Era uma notícia e tanto, daquelas capazes de me fazer perder o sono!

No dia seguinte, fizemos um brainstorming e começamos a fase de pesquisas para identificar a viabilidade do negócio, pesquisamos sobre questões jurídicas, econômicas e comerciais. Era hora de iniciar a unidade piloto e começarmos uma nova fase no Grupo VA. Aliás, dias antes tínhamos decidido que para administrar a gráfica, unidades próprias, franquias e licenciamentos, deveríamos formar um grupo, que, carinhosamente, foi chamado de Grupo VA, uma alusão as iniciais de seus fundadores: Vinicius e Alexandre.

Em poucos dias, negociamos a entrada do Bruno na sociedade do novo empreendimento e começamos a operar a unidade piloto. As coisas aconteciam muito rapidamente e tudo passou a acontecer ao mesmo tempo, a Evolute ganhou selo de excelência em franchising, começamos a ser sondados por grupos de investimentos, em um mês, três fundos diferentes fizeram proposta para incorporação e aquisição do nosso negócio.



ContabExpress

DOUTOR
LUBRIFICA
SOLUÇÕES AUTOMOTIVAS DELIVERY

EVOLUTE
CURSOS PROFISSIONALIZANTES

web4
COMUNICAÇÃO



Cresce a rede, multiplicam-se os desafios

O final de 2013 foi bem intenso, à medida que iniciávamos o projeto piloto da Doutor Lubrificadora, contratamos a mesma agência de marketing que já nos atendia há alguns anos, a Web4br.

Motivado a entrar no projeto de franquias, seu ex-dono ficava dia e noite nos convencendo de o quanto o seu negócio era bom, após sentarmos umas seis vezes para falar sobre o negócio e entender um pouco

mais, fizemos uma proposta nos moldes da Dr Lubrificadora e iniciamos, simultaneamente, mais um projeto. O plano era perfeito, cada empresa com seu especialista, nós entrávamos como investidores e seria sucesso garantido! Mas quem disse que a vida é fácil?

Nessa mesma época, enfrentamos a nossa primeira crise, com unidades espalhadas por todo o Brasil, uma rede de franquias consolidada que exigia atenção constante, duas novas



empresas se iniciando em projetos que dependíamos de terceiros e um custo que não parava de crescer. Estávamos com uma ferida aberta, que se não fosse cicatrizada imediatamente poderia nos matar!

Era hora de aprimorarmos nossos processos e melhorarmos a nossa gestão. Mais como? Eu com características comerciais, mas já no limite. Alexandre mergulhado em trabalho, sempre foi considerado um coringa, atuava em diversas áreas, mas não era um especialista em administração, sua praia sempre foi o operacional. Nossos gerentes, coordenadores e supervisores estavam afundados em problemas nas suas rotinas.

Um dia, como de praxe, recebemos a ilustre visita de nossos amigos e fornecedores Mauro e Marcelo da Ipressnet, em meio a conversas recheadas de bons negócios e alegrias como sempre fizeram, nessa data em especial, Mauro, que é um homem culto, polido e educado, pediu licença e nos fez

duras críticas administrativas. Aquilo doeu. E o que fizemos? Seria ali o final de nossa boa parceria? De forma alguma, encaramos aquelas críticas, exatamente, como elas foram feitas, um ato de amizade e respeito vindo de pessoas que só queriam o nosso bem. Ampliamos a nossa parceria de sucesso e chegamos a uma conclusão. Precisávamos ir ao mercado e contratar novamente um craque, nesse momento, veio em nossa cabeça um antigo diálogo que aquele gerente prodígio do Bradesco teve com o Alexandre, havia dito que no dia em que nós chegássemos a 100 unidades ele iria trabalhar conosco! Nossa prosperidade era visível, e os antigos pedidos de aumento do limite no especial ou alguma pequena linha de crédito, haviam se transformado em cartão BNDS ou conta salário para quase 200 funcionários. Após um breve telefonema do Alexandre, Diego veio até o Grupo VA e ouviu a nossa proposta, era nítido, ele havia gostado!

Dias depois, ligou e fechamos detalhes de sua contratação, começaria em janeiro, na mesma época em que seria promovido se continuasse no banco. Estávamos muito felizes, sabíamos que essa contratação seria um divisor de águas e que representava o toque acadêmico que nos faltava, era a cereja do bolo!

Assim que começou a trabalhar, o Diego percebeu que não teria uma vida fácil e, logo nos primeiros dias, sem que ninguém precisasse falar, percebeu que aquele tempo de banco no qual após o horário de expediente todos iam para suas casas estava acabado. O Jovem Jordanense da Vila Angú, agora ocupava cargo de diretor, em uma empresa em expansão, teria que trabalhar muito. E foi isso que ele fez! A calma durou pouco, logo apareceram novos desafios!



Novos ciclos, novos resultados

Acostumado a ser a única estrela do Grupo e resistente às mudanças de filosofia que eram propostas por Diego, aquele antigo consultor de

franquias já não apresentava vontade de continuar. Em meio a problemas pessoais e profissionais, ele solicitou uma reunião e pediu sua demissão. Confesso que por um momento fiquei preocupado, seria ali o fim

de nossa expansão? Era a pergunta que não saía da minha cabeça, nunca imaginei ficar sem o consultor que estava conosco desde o início e além de nossa amizade, ele tinha

benefícios maravilhosos. Pagávamos um salário fixo acima de mercado, casa e comissões, mas nada foi suficiente, ele queria alçar novos voos e assim, fez!

Passado o susto, o Diego foi para expansão e disse que poderia assumir aquele importante departamento. Fomos atrás de alguém para substituir o Consultor, afinal não estava em nossos planos deixar o Diego lá por muito tempo. Contratamos



um rapaz sorridente e com um excelente perfil, seu nome era Luis Zemlenoi, que possuía experiência em outras duas redes de educação. Estávamos tranquilos!

Diego implantou novos procedimentos, e Luís era um “Monstro” nas vendas, também contratamos uma assessora chamada Júlia, que em pouco tempo seria promovida a vendedora. Ao longo do caminho, acrescentamos outros dois que não poderei deixar de mencioná-los, Magda e Rodrigo.

Em 2014, lançamos as novas marcas no franchising e tomamos um tremendo susto. A Doutor Lubrifica passou a ser procurada por todos os programas de televisão, rádios e mídias impressas e digitais, não tínhamos a

real dimensão de que criamos um novo segmento de mercado. Interessados chegavam de todo o Brasil, e mesmo travando a expansão, vendemos mais de 50 unidades da Doutor Lubrificas no primeiro ano e umas 10 agências da Web4br.

Em poucos anos de existência, o Grupo VA por intermédio de suas marcas, foi notícia espontânea mais de 400 vezes nas mais diversas mídias do país.



O estresse e seus efeitos devastadores

O que já era difícil piorou. Ao contrário do sucesso nos negócios, minha saúde física e mental andava de mal a pior, eu estava pesando

137 kg, 25 kg a mais do que na inauguração da primeira unidade, sofria com pressão alta, refluxo, pré-diabetes e o pior, ansiedade. Algo que beirava a uma

síndrome do pânico. As reuniões eram quentes, tínhamos muitos sócios, muitos funcionários, muitos franqueados, muitos negócios, muitas entradas, muitas saídas e muitos

problemas a serem resolvidos. Ao longo dos últimos anos, provamos as reações físicas causadas por estresse. Por duas vezes Alexandre foi para o hospital com a certeza de que

estava enfartando e o Diego foi uma vez. Sorte deles, porque as coisas que passei não desejo ao meu maior inimigo. Demorei a perceber que estava doente, mesmo todos a minha volta falando, desenvolvi uma espécie de bloqueio que não me permitia ouvir

as pessoas. A única coisa que eu ouvia era a minha consciência e ela estava errada. Com uma série de síndromes provocadas pela obesidade e sedentarismo, comecei a ter sintomas que foram se agravando com o tempo. Eu media a minha pressão ao menos 15 vezes ao dia, checava os batimentos cardíacos a cada 10 minutos e me afundava em paranoias de que iria morrer a qualquer momento. Mas não contava isso para ninguém e, inocentemente, acreditava que ninguém percebia. Comecei a não viajar mais sozinho, e nem possuir uma vida social, perdi diversos casamentos e festas. Algumas pessoas que não estavam convivendo comigo achavam que eu havia sumido, porque o sucesso havia subido a minha cabeça. Mal sabiam eles que eu estava à beira de um colapso.

Mesmo após muitas idas ao pronto socorro e muitas abdicações, não aceitava que estava doente, e muito menos compartilhava isso com outras pessoas. Lembro-me de que nessa nova fase do Grupo VA, as reuniões eram cada vez mais cheias e quentes. Sempre estavam presentes na sala diretores, sócios, gerentes e advogados, eu vivia com medo de enfartar ou desmaiar. Devido ao meu comportamento estranho logo todos perceberam que alguma coisa estava errada comigo. Passava três noites seguidas em claro, não entrava mais em discussões, evitava ao máximo, e, por vezes, sucumbia a decisões com as quais não concordava, com o único objetivo: evitar conflitos. O sintoma que me denunciou, era impossível esconder, tinha problemas intestinais crônicos, ia ao banheiro durante todas as reuniões. E isso, eu não conseguia disfarçar!

Todos a minha volta estavam sofrendo, minha família estava sem saber o que fazer, era algo insano, um período de muito sofrimento e angústia. Eu tive muitas noites de desespero em silêncio, era muito difícil de aceitar, e por vezes tomava atitudes determinadas pelo medo. Tinha certeza de que não teria muito tempo de vida. Eu ficava com medo de comprar viagens programadas, porque achava que não estaria vivo ou não teria saúde para desfrutar um passeio alguns meses adiante. Foi quando que meu sócio e amigo Bruno Betiati, deu-me um presente que salvou a minha vida. Bruno um dia com o ar sisudo que sempre o acompanha, contrastando com o ser humano gentil que tem atrás daquela aparência de bravo, esticou a mão e exclamou: “tenho um presente para você”.

Assim que eu desembulhei, percebi que era um livro do Augusto Cury, chamado: Armadilhas da Mente, e posso falar com todas as letras. Esse presente mudou a minha vida!

Na hora que li o título do livro já acionei minha janela traumática da mente e como uma forma de defesa perguntei a ele: “você acha que eu preciso disso?” Mas aceitei o presente e na mesma noite comecei a ler. Como pode? A personagem principal do livro sofria da mesma coisa que eu. Na conclusão do livro, me senti determinado a mudar. A coisa estava realmente feia! E tive que enfrentar os problemas gerados pelo estresse sozinho, só eu poderia me tirar dessa enrascada que havia me enfiado, e assim o fiz. Com

sangue, suor e lágrimas! Procurei uma academia de ginástica e iniciei uma dieta. Em menos de cinco meses, emagreci 15 kg e comecei a correr, caminhar e a levantar pesos. Todos aqueles sintomas que me assombravam como falta de ar, dores no peito e ansiedade ficaram para trás. Era hora de recuperar o tempo perdido!



A volta por cima

Após algumas turbulências que enfrentamos com o lançamento das novas marcas, o Grupo VA passou a caminhar a passos largos, figurávamos em todas as mídias, em 2015 começamos a participar da Expo Franchising da ABF, mudamos para um escritório maior.

Com a necessidade de atendermos uma demanda cada vez maior, decidimos que era hora de ampliar nosso suporte e aprimorar todos os nossos departamentos. Fizemos uma divisão, na qual reservamos um prédio somente para atender as unidades próprias e a Evolute franchising. Com dois prédios ao lado onde operamos a primeira unidade, onde tudo começou e uma unidade focada somente em desenvolver novos cursos para serem devidamente testados e aplicados na rede.

E o outro, um imponente escritório na principal avenida da



cidade, onde mantemos a Doutor Lubrifica franchising, Web4 Comunicação e a expansão de franquias.

No passado, inúmeras vezes parávamos em frente a esse prédio, onde funciona hoje a nossa expansão e fazíamos uma oração para que a empresa que ali funcionava pudesse crescer, prosperar e precisar mudar para um escritório maior. Nós achávamos lindo aquele ponto e sonhamos com ele por muitos anos, até que a oportunidade de mudarmos para ele aconteceu. Só nos fortaleceu a crença que nos acompanha desde o início, primeiro você sonha, trabalha com todas as suas forças e como em um passe de mágica os sonhos se realizam!

Com a necessidade de sermos cada vez mais profissionais e competitivos, fizemos inúmeras reuniões de alinhamento de expectativas e após essas reuniões, decidimos que iríamos comprar a parte de alguns sócios e incorporar outros. Foi no final de 2015 que anunciamos a todos que o Diego, aquele jovem jordanense da Vila Angú, passou a fazer parte do quadro societário do Grupo VA, exclusivamente, por mérito.

Em 2015, começamos três projetos que estão tendo um enorme impacto em nossos negócios.

A Evolute passou a ter uma operação padronizada entre unidades próprias e franqueadas. Começamos a colocar em prática o primeiro conselho de franqueados, algo que está agregando muito valor à rede. Junto com os empreendedores que construíram esse sucesso, discutimos ideias e os caminhos a serem percorridos para a melhora contínua da rede.

Na Doutor Lubrifica identificamos quais eram as principais dificuldades de seus franqueados, percebemos que todos solicitavam apoio na área comercial, e assim fizemos. Após a implantação de um departamento comercial na sede da franqueadora, passamos a agendar reuniões locais nas empresas da cidade do franqueado e, principalmente, apresentar nossos benefícios para as grandes frotas com atuação nacional. A Identificação é sempre imediata, assim que apresentamos nossos serviços, as empresas ficam maravilhadas e se tornam nossas clientes rapidamente. Criamos um negócio que realmente soluciona problemas de empresas e pessoas. Por vezes, essa empresa foi sondada para aquisição, mas como vemos muito potencial nessa rede resolvemos não aceitar nenhuma das ofertas. Acreditamos que temos por meio da Doutor Lubrifica uma oportunidade de figurar entre as principais micro-franquias do Brasil.

E fizemos a remodelagem da Web4br, a empresa foi criada em um molde que não conseguiríamos ganhar escala, além do leque de produtos limitados. Após a chegada do novo gerente, mergulhamos de cabeça nas novas ideias e formatamos uma rede rentável e prática, capaz de satisfazer plenamente o cliente final, aquele que compra qualquer um de nossos produtos, uma rede com foco em marketing digital, mas de baixo risco para o investidor, além de extremamente lucrativa.



Atraindo talentos

Anos atrás, assim que começamos nosso projeto, conhecemos dois jovens, Vitor e Karine, que por vezes nos prestaram assessoria. Ambos

com inteligências e capacidades acima da média, ele contador, com experiências fantásticas no currículo entre elas a prestação de serviços para o Google. E

ela administradora, que acumulava serviços prestados como consultora da Deloit. Esses jovens, sempre muito simpáticos, passaram a frequentar cada vez mais o Grupo

VA, e a nossa admiração passou a ser mútua.

Pouco tempo depois, apresentamos a ideia de fazer uma empresa de contabilidade que pudesse ser franqueada, aproveitamos a competência e know-how que eles tinham no

assunto, visto que são donos de um dos principais escritórios da cidade. Somamos com a nossa expertise em formatação e expansão de redes de franquias e fizemos outro negócio promissor. Não demoramos muito a desenvolver a unidade



piloto e partir para ação, como sempre, a unidade piloto foi um sucesso. E, não temos a menor dúvida que em pouco tempo, essa será mais uma excelente opção de negócios no portfólio de nossa holding.



A crise

Em agosto de 2015, o Brasil entrou em uma era de especulações e uma enorme crise de credibilidade política. As coisas pioravam a cada dia, o que começara com um movimento nas redes sociais, já estava inserido na sociedade e a cada dia que passava atraíam mais adeptos. Não importava se era situação ou oposição, cada pessoa tinha um lado e como em uma batalha atacavam outros que tivessem um posicionamento político contrário.

E os negócios? Os índices da economia passaram a mostrar queda em todos os setores, os jornais mais pareciam filmes de terror e a cada dia que passava mais gente reclamava,

mais comércios fechavam e mais empresas jogavam a toalha.

Nossa expansão estava praticamente parada, e nesse momento, começamos a ficar realmente preocupados. Após algumas reuniões de diretoria para falar sobre o delicado momento que o mercado atravessava, tomamos a decisão de fazermos um plano



especial para a crise. Acolhemos os franqueados que tinham sido atingidos, e por diversas vezes, abdicamos das taxas de royalties para que eles pudessem novamente se fortalecer. Nessa hora, pensamos: O que deveríamos fazer? E, ignorando totalmente a crise, partimos com força total atrás da expansão e solidificação de nossas redes. Usamos a crise como incentivo a criatividade e passamos a estimular ainda mais nossos colaboradores, franqueados e até mesmo clientes.

A diminuição no número de leads, interessados em comprar uma franquia, foi impactante. Se antes, recebíamos em média 500 contatos por mês, passamos a receber 100 e, naturalmente, isso refletiu nas vendas. Mesmo assim, continuamos focados e acreditando que sairíamos dessa situação mais forte do que entramos. Passamos a trabalhar de forma intensa no

marketing digital, e fizemos uma reprogramação total de investimentos, canalizando nossas energias em novos canais que nos ajudaram muito nesse processo de batalha contra a crise. De agora em diante, ficamos mais fortes e resistentes, aprendemos que as dificuldades nos fazem crescer intelectualmente e nada como um período de escassez para desenvolver a criatividade. Hoje sabemos que as crises vêm e vão, mas você precisa estar preparado. Durante os períodos de abundâncias, fizemos reservas para a empresa, as quais seriam determinantes para enfrentar um período de crise. Enquanto percebemos que a maioria de nossos concorrentes estava trabalhando quase em stand by, aceleramos com vontade, e nos credenciamos para chegarmos ao topo. As crises vêm e vão, e a lição que aprendemos é que nos momentos de abundância, no qual o mercado está aquecido e todos estão crescendo, não conseguimos fazer uma boa distinção de quem é bom e quem só está fazendo um trabalho mais ou menos. Um trabalho morno e sem identidade, enfim, uma empresa que supera uma crise, está realmente pronta para subir de patamar. E nós estamos, aprendemos a prosperar na adversidade. Bastou aprimorar os nossos processos, usar a criatividade, engajar os colaboradores e parceiros e fazer um trabalho focado em fortalecer os nossos franqueados.



Sinônimo de Sucesso, compartilhando o caminho!

Com o passar dos anos, pouco a pouco fui me afastando do operacional e passando a trabalhar como conselheiro. Participo de todas as

reuniões estratégicas, mas não sou mais o responsável por colocar em prática as ações decididas em reuniões semanais, na gerência de vendas que eu ocupava no passado, fui substituído com mérito por meus amigos

e parceiros Francisco e Alessandro Consolini, minha participação nas vendas de franquias já não se fazem necessárias, hoje nos damos o direito de selecionar os franqueados que possuem o perfil de nossa empresa, essa

seleção nossos consultores fazem com maestria. Apartir disso lembrei-me de uma antiga promessa que fiz no início de nossa caminhada, conforme descrevi em capítulos anteriores.

Eu prometi que se conseguíssemos alcançar as 100 unidades



que almejávamos, iria me dedicar a desenvolver um GPS do sucesso. Uma espécie de manual prático, no qual qualquer pessoa que quisesse teria acesso ao passo a passo de tudo que nos levou a conquistar prosperidade financeira e sucesso.

Vamos fazer uma breve recapitulação:

Dois jovens de baixa escolaridade, com experiências profissionais de pouca expressão, vindo de famílias que não poderiam ajudar financeiramente, morando no interior, que não casaram com mulheres ricas, que não possuíam super-poderes, que passaram por muitas humilhações e provações, incluindo restrições de saneamento básico, que só tinham água e margarina na geladeira. Será que se olhássemos esse cenário, alguém apostaria suas fichas que esses dois dariam certo? A resposta mais provável é que não! Mas assim como nós, temos pelo menos uma dúzia de pessoas

que seguiram nossos passos de forma paralela e obtiveram prosperidade e sucesso.

Em dezembro de 2015, me sentindo entediado por não ter uma função que me causasse emoção, pois somente fazia reuniões estratégicas, comecei a procurar uma nova função.

Observei um dos nossos mais antigos colaboradores e aspirante a empreendedor Sérgio Allaque, que todos os dias ficava esperando alguma oportunidade de me perguntar coisas pertinentes aos desafios que é preciso superar para ter sucesso empreendendo, e a cada orientação que eu passava, ele aplicava ao seu negócio de camisetas e depois vinha radiante comentar o resultado.

Cheguei à conclusão que era hora de pagar a minha promessa! Reuni meus sócios e conversamos por horas, decidimos que seria minha responsabilidade colocar em prática a execução desse maravilhoso projeto, assim como em todos os outros negócios, sentamos em uma sala e discutimos todos os pontos das coisas a serem realizadas durante a semana.

Sinônimo de Sucesso hoje é uma comunidade com dezenas de milhares de participantes que recebem, semanalmente, conteúdos diversos sobre empreendedorismo prático. Não medimos esforços para ajudar outros empreendedores a se encontrarem e alcançarem suas metas. Por meio da nossa página no Facebook, realizamos palestras ao vivo uma vez por semana, via Live. Por diversas vezes eu encontro franqueados, concorrentes, empreendedores de outros setores, estudantes, a galera do marketing multinível e diversos outros perfis. Não deixamos nada sem ser mencionado, nem mesmo a presença de concorrentes nos incomoda, pelo contrário, acreditamos em um universo próspero, capaz de promover abundância para todos, até mesmo para dois jovens fora dos “padrões” do sucesso.

A cada palavra que escrevo desse livro, fico plenamente satisfeito, e mesmo com os dedos doendo, não tenho a mínima vontade de parar!

Eu sei que essa história de superação e vitórias será capaz de ter um impacto gigantesco em sua vida. Basta você aplicar a fórmula do GPS do sucesso em sua vida, as circunstâncias podem ser parecidas, mas o destino tem que ser configurado, manualmente, por você, não deixe de se atentar a esse detalhe tão importante.

Só conseguimos conquistar as coisas que sonhamos se formos capazes de transformarmos nossos sonhos em meta. E diferente dos sonhos, as metas são específicas, com datas, processos e destinos bem definidos.

Descobri que compartilhar o caminho e auxiliar outras pessoas é extremamente gratificante e segue uma grande lei universal, a Lei do retorno! Essa é uma excelente maneira de conseguirmos continuar a conquistar todos os nossos objetivos.



E qual é o GPS do sucesso?

O único caminho que eu conheço é longo.

As coisas não acontecem do dia para a noite e possuem diversos obstáculos, de uma forma que, seguindo a teoria de Darwin, as pessoas vão

desistindo pelo caminho. Sucumbem ao processo de seleção natural dos empreendedores. Percebo que a cada dia que passa mais pessoas buscam por fórmulas mágicas que sejam capazes de transformar suas vidas

em poucos dias. Se o caminho que você escolheu foi esse, por favor, repense! Repare que desde o primeiro dia, nossa história foi baseada em foco, resiliência, networking, perseverança, gratidão, superação, amizade, amor ao projeto, estudos, compartilhamento, ajustes de custos, alinhamentos de expectativas, boas contratações, valorização dos colaboradores, parceria com os franqueados, honestidade, compromisso aos credores, ética e respeito.

Incorporando esses valores ao seu dia a dia e buscando referências no mundo corporativo, de preferência aqueles que você julgue não ser impossível de alcançá-los, será fácil traçar o seu próprio caminho e dentro de alguns anos estará escrevendo a sua versão da trajetória empreendedora. Uma das frases que mais me marcaram ao longo dessa caminhada foi proferida por nosso amigo nortista Gilberto Sucesso, “o segredo é que não tem segredo”!

Comemore suas vitórias e valorize cada acerto, mas nunca, jamais se esqueça de que são nos erros as nossas maiores oportunidades de aprendizado. Saímos de cada erro fortalecidos e prontos para dar o próximo passo de maneira mais assertiva.

Afaste-se de pessoas que o rotulem ou que roubem a sua energia, você vai precisar dela. E se por acaso essas pessoas forem pessoas que você ama, desenvolva uma espécie de blindagem para conseguir filtrar o que realmente interessa. Converse com as pessoas certas, os assuntos certos. Pedir opinião sobre vestibular a uma pessoa que nunca prestou nenhum é como ser guiado

por alguém que não está vendo o caminho. Solicite sempre o auxílio de quem possui experiência, pessoas com autoridade para opinar podem encurtar, significativamente, o seu percurso. Acredite na acessibilidade das pessoas, como ouvi da boca de uma jovem talentosa chamada Bel Pesce, “Busque incansavelmente falar com as pessoas que deseja, tente por e-mail, redes sociais, amigos em comum e persista uma hora você vai conseguir”. E por fim, gostaria de sugerir que você repita essa leitura algumas vezes, a repetição vai incorporar essas características em sua personalidade e naturalmente melhorará seu desempenho e resiliência. Solicito que entre na página www.sinonimodesucesso.com.br e assista quantos vídeos puder. E por último: Acredite em você!

Faça isso, acredite em você, experimente como é bom sentir autoconfiança, lembre-se, alguém sempre vai admirá-lo exatamente como você é. Não será preciso ocultar sua personalidade para fazer sucesso, aliás, sucesso só se sustenta em cima de autenticidade. Você precisa olhar-se no espelho e buscar sua melhor identidade, é necessário que você liste suas qualidades e pontos fortes e foque 100% neles. Se necessário, associe-se a outras pessoas que completem suas qualidades e busque com muita perseverança o seu lugar ao sol!

Um grande abraço, do amigo Vinicius Almeida Carneiro.



Histórias inspiradoras como essa são muitas vezes um ponto de partida para pessoas que buscam uma forma de materializar seus sonhos. Mesmo

com todas as adversidades, fomos capazes de superar cada obstáculo e pouco a pouco galgamos nosso espaço no mercado de franquias brasileiro. Essa obra conta detalhes de uma história de empreendedorismo prático, na qual você terá a oportunidade de conhecer o caminho que percorremos e por meio dele desenvolver a sua própria rota em direção ao sucesso.

**SINÔNIMO
DE
SUCESSO**