

O EMPRESÁRIO QUE COMEÇOU  
VENDENDO CARTÕES DE VISITA E  
HOJE TRANSACIONA 1 BILHÃO DE  
VENDAS PELA INTERNET

**ALFREDO SOARES**

**A MELHOR  
ESTRATÉGIA  
É ATITUDE:**

# **BORA VENDER**

**BÔNUS: GUIA COM AS DICAS DE QUEM JÁ AJUDOU MAIS DE 100 MIL  
EMPREENDEDORES A CRIAREM SUA LOJA VIRTUAL**

*Gente*  
editora

**Diretora**

Rosely Boschini

**Gerente Editorial**

Carolina Rocha

**Assistente Editorial**

Franciane Batagin Ribeiro

**Controle de Produção**

Fábio Esteves

**Coordenador editorial**

José Vicente

**Capa, projeto gráfico  
e diagramação**

Anderson Junqueira

**Preparação**

Mariane Genaro

**Revisão**

Olívia Tavares

**Ilustração de capa e miolo**

Artista plástico Sanches

**Fotografia de contracapa**

Everton Rosa

**Produção digital**

Loope Editora | [www.loope.com.br](http://www.loope.com.br)

Copyright © 2019 by Alfredo Soares

Todos os direitos desta edição são reservados à Editora Gente.

Rua Wisard, 305 – sala 53

São Paulo, SP – CEP 05434-080

Telefone: (11) 3670-2500

Site:

[www.editoragente.com.br](http://www.editoragente.com.br)

E-mail:

[gente@editoragente.com.br](mailto:gente@editoragente.com.br)

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**

**Angélica Ilacqua CRB-8/7057**

Soares, Alfredo

A melhor estratégia é atitude: BORA VENDER / Alfredo Soares. - São Paulo: Editora Gente, 2019.

ISBN 9788545203223

1. Empreendedorismo 2. Negócios 3. Vendas 4. Sucesso nos negócios 5. Comércio eletrônico I. Título

19-0938

CDD 658.421

**Índices para catálogo sistemático:**

**1. Empreendedorismo**

*Este livro é dedicado a todos os vendedores e àqueles que nunca venderam, aos comerciantes tradicionais, aos lojistas do futuro, a todos os empreendedores, sejam ou não o dono do negócio, mas àqueles que se dedicam para realmente fazer as coisas acontecerem.*

*Dedico este livro a você, leitor, porque como diz meu amigo e mentor Bruno Nardon, “não existe conforto na zona de crescimento, não existe crescimento na zona de conforto”. Lembre-se de que você terá preguiça, as coisas vão dar errado, alguns dias você não vai querer se levantar da cama, mas o maior poder já comprovado no mundo é a persistência.*

*Eu não poderia perder a oportunidade de destacar o apoio de dois grandes parceiros, a **STONE** e a **PAGAR.ME**, que apoiam o movimento **BORAVENDER**. Muito obrigado por acreditarem!*

*Neste livro, vou ensinar como você pode ter alguns insights como esse, criar novos canais de venda e o principal: como ter atitude. Bora!*

# AGRADECIMENTOS

**Q**uero começar homenageando duas pessoas que sempre me ajudaram com o máximo que podiam, Adelaide Bertelli e Vilma Maia. Agradeço à maior paixão da minha vida, minha mãe, Vera Bertelli; ao cara responsável por me ensinar a ter atitude sem perder meus princípios e valores, meu pai, Alfredo Maia; à minha tia Sônia Maia, que sempre me apoiou como se fosse um filho; à minha tia Gracinha e ao meu tio Edgar Trindade, por me ajudarem com a hospedagem, comida e alguns outbacks quando precisava estar em São Paulo no início da minha carreira. Vocês são a base de tudo!

Agradeço aos meus sócios, Ricardo Oliveira e Jordão Bevilaqua, por acreditarem nas minhas loucuras e investirem nelas. Ao meu time, por todo suporte e parceria sempre para transformar ideias em objetivos e realizações.

Obrigado Geraldo Thomaz e Mariano Gomide, por confiarem e apostarem no meu trabalho; meus companheiros de VTEX que me receberam da melhor maneira possível, André Spolidoro, Gustavo Rios, Nubia Mota, Bernardo Lemgruber, Eder Paes, Filipe Belmont e Renato Fernandes; meus mentores e amigos, Tallis Gomes, Bruno Nardon, Amure Pinho e Rodrigo Cartacho, muito obrigado!

Algumas pessoas especiais que fazem parte desta jornada: Felipe Mello, Alexander Feiglstorfer, João Gonçalves, Fabiano Norato, Rian Freire, Thiago Faria, Arthur Mascarenhas, Joyce Correa, Lincon Beraldo, Elias Júnior, Carla de Souza, José Rubens, Bruno Robert, Lucas Gorgulho, Ivo Tadeu, Thiago Concer, Raphael Lassance, Thiago Reis, Guilherme Machado, Dennis Penna, Yuri Renan, Rodrigo Soares, Fernando Vaz e Roberto Navarro.

Agradeço à Endeavor, pela parceria e apoio sempre, ao incentivo e por conectar o ecossistema de empreendedores. Seu trabalho é muito importante para quem está crescendo rápido. E a José Vicente, Rony Meisler, Rafael Sanches, Everton Rosa e toda equipe da Editora Gente pela parceria neste projeto. À toda galera do Poker Máfia e Fight Club, os grupos de WhatsApp de empreendedores que estão sempre disponíveis ajudando uns aos outros.

Agradeço também aos meus amigos de infância, meus patos no Fifa que me ajudam a me distrair e desconectar nas horas difíceis, Nicolas Arantes, Guilherme Carvalho, Pedro Fioretti e Roualli Trindade. Não importa a frequência com a qual a gente se encontra, mas quão forte é a nossa amizade. Tamo junto sempre!

Muito obrigado ao Diogo Magalhães, da agência BORA VENDER, por ceder sua conta do Instagram (@boravender) para o projeto.

Um agradecimento especial às marcas que me apoiam: New Balance, Aramis, Reserva, Oficina, Certisign, Tiny ERP, Edools, E-commerce na Prática, Advice, MBMD, Sanders, E-commerce Rocket, Atende Simples, Venda Válida, Rupee e Socialrocket.

E a todos aqueles que me acompanham, torcem e me desafiam diariamente para dar o melhor de mim cada vez mais. Vocês são a energia diária para superar os desafios, aguentar as dificuldades e construir coisas novas.

# SUMÁRIO

Prefácio

Apresentação

Introdução

1.

Arte ou habilidade, é necessário executar

2.

O primeiro passo é difícil, mas não impossível

3.

Todos somos vendedores

4.

Faça, erre, aprenda e refaça rápido

5.

O poder do marketing

6.

Pense grande e execute maior ainda

7.

Seu cliente é sua melhor mídia

8.

Uma estratégia para ser replicada

9.

Muito risco, pouco ego

10.

Empreender não é profissão, é um estado de espírito

**BÔNUS**

Guia para montar sua loja virtual de sucesso

Referências bibliográficas

# ESTE PREFÁCIO ESTÁ À VENDA

## O MERCADO

**N**o Brasil, existem mais vendedores do que funcionários públicos – e olha que nos consideramos um país em que muitas pessoas sonham com esse cargo. Porém, “Vou te mandar o currículo do meu filho. Ele faz tudo, mas pode até ser vendedor” é uma frase comum de ouvirmos em qualquer lugar.

No mesmo país em que o comércio varejista é o maior empregador (o mercado teve a maior alta de empregos em 2018 comparada aos 4 anos anteriores,<sup>1</sup> no momento de maior crise econômica), o vendedor tem vergonha de sua profissão. Costuma-se dizer “Ele está de vendedor” em vez de “Ele é vendedor”.

## O PRODUTO

Seria pouco reduzir o Alfredo à XTECH COMMERCE ou à VTEX. Seria raso perceber o Alfredo apenas como um jovem empresário brasileiro que vendeu o seu negócio por alguns milhões de reais.

O Alfredo é espelho. É o lugar para onde o vendedor deveria olhar quando quisesse se observar também como aquele que já nasce sendo empreendedor.

**#BORAVENDER** não é um movimento, um programa de rádio, tampouco uma hashtag ou um livro.

**#BORAVENDER** é uma surra de elevação de autoestima do vendedor. É a afirmação, por meio de exemplos mais do que práticos, da importância dessa arte que sem a qual o mundo em que vivemos não existiria.

**#BORAVENDER** é utilidade pública no sentido de que entrega propósito – e orgulho de ser e pertencer – a um profissional que



trabalha de sol a sol, porta a porta, todos os dias para fazer nascer os grandes negócios e as maiores histórias de sucesso e transformação.

## O NEGÓCIO

Se conselho é bom, o exemplo arrasta.

Se você apenas quer conselhos sobre como vender mais, não gaste dinheiro com este livro. Ele não foi escrito para você. O empresário e empreendedor que escreveu este livro acredita que vender, além de métricas, é experiência e encantamento.

O Brasil é um dos países mais hostis do mundo para se fazer negócios. Em um país como o nosso, quando não amamos o que fazemos desistimos após as primeiras quedas.

O bom vendedor não mente, portanto vou mandar a real para você: este livro foi escrito para gente que AMA e verdadeiramente se interessa por VENDAS, ele mostra que vender está em quase tudo que fazemos e todos somos obrigados a ser vendedores em algum momento.

Se esse for o seu caso, aí sim você não está comprando um produto. Está investindo em autoconhecimento e terá em sua cabeceira um amigo que lembrará você todos os dias de quanto orgulho deveria sentir ao se levantar cedo para ir trabalhar/vender.

Escrevi este prefácio para ser empolgante a ponto de você pegar o livro na prateleira da livraria e, enquanto o lesse, fosse concomitantemente andando para o caixa para comprá-lo.

Portanto, a esta altura, chega a hora de você fechar o livro e pagar.

Pague-o, devore-o e, óbvio, *#BORAVENDER porraaaaa!*

— **Rony Meisler, fundador da Reserva e especialista em varejo omnichannel e construção de marcas**

P.S.: Já que é para vender, este é o primeiro livro-cupom da história da humanidade. Usando o cupom **BORAVENDER** no fechamento do pedido, você ganhará 10% de desconto nas compras em **usereserva.com**.

---

**1** Estadão Conteúdo. **Comércio tem o maior número de vagas criadas em 4 anos.** São Paulo, 23 jan. 2019. Disponível em: <<https://veja.abril.com.br/economia/comercio-t-em-o-maior-numero-de-vagas-criadas-em-4-anos/>>. Acesso em: 21 abr. 2019.

# APRESENTAÇÃO

## EMPREENDER É COISA PARA OBSTINADOS

**M**eus primeiros contatos com empreendedorismo e empreendedores aconteceram no início dos anos 1990, quando era repórter de alguns suplementos semanais da *Folha de S.Paulo*, principalmente do caderno “Empregos” (o que me permitiu ter contato com grandes empresas, empresários, executivos e os principais *headhunters* e empresas de recolocação do país) e do caderno com o curioso nome “Tudo”, que apresentava pessoas que tinham como sonho e meta de vida montar grandes empresas e se tornarem empresárias e executivas bem-sucedidas. Era o espaço do jornal dedicado às pequenas e médias empresas fundadas e tocadas por bravos empreendedores da época. Um tempo que não contava nem de longe com a tecnologia e o fluxo de informações que temos atualmente. Não havia um ecossistema que desse um norte e um suporte para aqueles heróis. Por outro lado, a concorrência era – ou parecia ser – bem menor que hoje. Como ouvi de alguém: “Antes a molecada sonhava ter uma guitarra e montar uma banda; hoje sonha ter um anjo e montar uma startup”.

Os meios para isso são abundantes: *hubs*, mentores, investidores, ideias aos milhões nos quatro cantos do planeta, um ecossistema efervescente no Brasil e no mundo. Na verdade, há

uma ressalva: os investidores daqui não são tão ousados como os de lá. Primeiro eles esperam que a ideia se torne uma saudável árvore cheia de frutos para depois oferecer o “fertilizante” (o dinheiro). Ou seja, na média, empreender neste país continua sendo coisa de heróis, de resilientes, de obstinados.

Saí da *Folha*, fui trabalhar na TV, tentei empreender em diferentes frentes, até que fui convidado para ser editor-chefe da *Forbes* no Brasil, em 2016. Aí sim, o universo do empreendedorismo desabou sobre a minha cabeça. Histórias incríveis de sacrifício, resiliência e obstinação que se transformaram em casos de sucesso; outras tantas que certamente irão pelo mesmo trilho – e uma legião de jovens e não tão jovens tentando encontrar seu caminho neste país de economia ciclotímica, instável, neste mundo em busca de soluções para dilemas cada vez mais urgentes. Gente genial com ideias geniais, gente simples com ideias simples (igualmente valorosas!) buscando por todos os meios viabilizar um sonho, um projeto, seu propósito.

Nessa jornada, encontrei grandes empresas dos mais variados setores, do bancário ao agronegócio, ávidas por inovação – ou ao menos tentando respirar os mesmos ares dessa nova onda, para não serem sugadas pelo tsunami da disrupção. Encontrei anjos e investidores dispostos a apostar suas fichas (feita a ressalva nos parágrafos anteriores) no novo. Deparei-me, enfim, com um ecossistema formado por milhares e milhares de pessoas valorosas. Telefonemas, e-mails e convites para eventos voltados ao tema chegavam aos montes. Tamanha ebulição me levou a sugerir a criação da seção fixa “Empreendedorismo & Startups” na revista. Nosso *publisher*, também antenado, concordou na hora.

Uma dessas pessoas me chamou especialmente a atenção. Um garoto (que, para mim, é qualquer um com menos de 40 anos) carioca de forte sotaque e muito falante. Ele fez de tudo até me convencer a tomar um café para ouvir o seu relato. É uma história muito bacana de sucesso, como você vai ver neste livro.

O garoto é Alfredo Soares, fundador da XTECH COMMERCE, hoje parte da poderosa VTEX. Alfredo é considerado um dos principais nomes do e-commerce no Brasil (Tallis Gomes, fundador da Easy Taxi, declarou em rede nacional, na TV Globo, que Alfredo é “o” principal nome do comércio digital brasileiro).

No entanto, antes de saber de tudo isso, ouvi o que ele tinha para contar. Filho único de uma família de classe média que um dia teve muito conforto, mas, por tomadas de decisão erradas, precisou abrir mão e perder muito desse conforto. O menino que sofria bullying na escola e encontrou no esporte a forma de levantar a sua autoestima. O adolescente que tinha o pai como herói e que não suportava ver a decadência familiar de braços cruzados. Assim, mal saído da infância, Alfredo decidiu que seu destino seria tentar seu próprio negócio, e não ficar esperando uma oportunidade de emprego – e olha que ele até tentou. Ainda não sabia bem como nem o quê. Nem com o quê, porque dinheiro não tinha – e por muitos anos continuou não tendo, sem jamais parar de trabalhar e sonhar com o sucesso. Sonhava no sentido mais pragmático da palavra: alimentava esse sonho pesquisando o mercado, a concorrência, imaginando soluções novas para negócios simples e complicados, tentando, errando, corrigindo, tentando de novo, errando de novo, corrigindo de novo. Ou partindo para outra.

Essa resiliência de bolsos vazios me impressiona em alguns empreendedores com os quais conversei ao longo da carreira, nos jovens e nos mais antigos (incluindo os donos de algumas das maiores empresas do país). Impressionou-me, especialmente, no Alfredo

porque, aliada à resiliência, vi nele a incrível capacidade de criar estratégias rápidas, em frações de segundos, para viabilizar qualquer negócio que ele considere possível e rentável, para encontrar soluções em situações adversas. São saborosíssimas suas “maluquices”: o que ele fez para parecer que a embrionária XTECH COMMERCE funcionava num duplex (quando na verdade

era uma salinha), que tinha um exército de atendentes no call center (eram duas pessoas), as estratégias para cercar os donos da VTEX, com quem queria fazer negócio (e fez um baita negócio) e outras pirações que serão contadas adiante.

Não tenho como dizer, do ponto de vista técnico, o quanto ele é bom em planejar e executar plataformas de e-commerce. Não é a minha área. O que posso garantir é que, além de todas as qualidades que elenquei aqui, é impressionante como ele vê situações de venda em tudo, ou melhor: como cria as situações de venda. Depois daquele primeiro café, encontrei-o outras vezes em eventos e também para entrevistá-lo e escrever sobre sua trajetória na revista. Nesses encontros, pude presenciar seu poder de convencimento rápido e decisivo para criar e fechar negócios. “O que eu faço é juntar as pontas”, ele me disse, simplificando. Quando publicamos a reportagem sobre Alfredo na *Forbes*, o braço que hoje ele comanda na VTEX havia gerado, em um ano, 1 bilhão de reais em vendas e estava recebendo 2 mil novas lojas por dia para utilizar a sua plataforma.

Também não sei o quanto ele desenvolveu e o quanto desse talento empreendedor/vendedor é inato. Talvez ele tenha algum grau de hiperatividade, no sentido clínico da palavra. Fato é que o rapaz não perde tempo. Vive e respira trabalho, vive e respira vendas. Em um minidocumentário sobre sua ainda jovem vida, a mãe demonstra preocupação com tanta intensidade. Contudo, é essa intensidade que fez e faz dele um empresário diferente. Por isso, conseguiu, como ele descreve, a tão sonhada matéria na *Forbes*. Uma fonte de inspiração e energia positiva, em razão disso vale a pena você conhecê-lo.

No meio da correria alucinante que é seu dia a dia no Brasil e no exterior – entre palestras, fechamento de novos negócios, prospecção de clientes –, Alfredo conseguiu, sabe-se lá como, dedicar-se também à elaboração deste livro. Nele, o jovem ícone do e-commerce brasileiro vai compartilhar com você toda a sua trajetória – os valores, as dores, os erros e acertos e,

principalmente, os aprendizados – para inspirá-lo a trilhar seu caminho no competitivo universo dos negócios do novo século. Você vai aprender a identificar as boas oportunidades quando elas baterem à sua porta. Mais que isso, vai aprender a criar essas oportunidades. E estará preparado para saber como agir e reagir no turbulento, mas gratificante, caminho do sucesso.

— José Vicente Bernardo,  
*editor-chefe da Forbes no Brasil*

# INTRODUÇÃO

**N**este exato momento, você com certeza tem algo a resolver no seu trabalho, nos seus negócios e planos profissionais. Posso garantir que tem uma pilha de coisas a fazer, pessoas para entrar em contato, metas a cumprir... Mesmo com tudo isso, você resolveu parar e pegar este livro. O motivo: acredito que, assim como eu, você sente a pressão diária de encontrar soluções que gerem resultados para os outros e, é claro, para si mesmo. Se fôssemos eleger as palavras em voga do momento, empreendedorismo e inovação estariam no topo. Porém, como trazemos esses termos tão complexos para a prática? Em meio a tantos cases e histórias que vemos pela televisão, nas revistas e em nossos celulares, como encontramos o nosso lugar entre os grandes empresários que criam negócios disruptivos e eficientes? E mais: como tudo se liga a vender, a base deste livro?

Sou Alfredo Soares, fundador da XTECH COMMERCE, plataforma de criação de lojas virtuais que movimentou 547 milhões de reais em três anos e que, no final de 2017, foi comprada pela VTEX, maior empresa da América Latina de tecnologia de e-commerce. Também fundei a Socialrocket, plataforma de automação para Instagram que transforma perfis em canais de vendas. Com ela, em dois anos chegamos a mais de 150 mil usuários cadastrados em 7 países – e tudo isso é mérito das pessoas incríveis que trabalham comigo e toparam acreditar nas ideias que pareciam malucas e se transformaram em sonhos que acabamos construindo juntos.

Porém, antes da construção desses dois negócios, uma longa jornada com empreendedorismo já estava na minha bagagem. Comecei vendendo cartões de visita, errei, tive de recomeçar, refiz.



Então, acredite, eu conheço muito sobre as suas dores como empreendedor, e espero ajudá-lo a resolver muitas delas nesta troca que faremos neste livro. Porém, mais importante do que o ponto onde cheguei são os aprendizados que tive durante essa jornada que se define pelo empreendedorismo. Então, assim como não importa o seu negócio ou a área em que atua, saiba que precisamos ser empreendedores na maior parte do tempo. Isso, no entanto, não significa que você precisa ser um inventor.

Um dos grandes problemas que vejo entre aqueles que querem empreender e inovar é que eles confundem esse desejo com inventar alguma coisa. Para mim, inovação está ligada a reinventar, a você conseguir fazer de forma diferente aquilo que já existe e buscar novos modelos de negócios e executar rápido. O problema é que as pessoas colocam muita energia em inventar ou em forçar o que poderia ser uma invenção, quando deveriam assumir o estado de espírito empreendedor: ser criativo, proativo e buscar a solução certa na sua vida, seja no colégio, na faculdade, na família, ou no trabalho.

Eu nunca me considerei alguém que inventaria algo disruptivo – e com a minha experiência posso dizer que empreender sempre se tratou muito de execução. É ir lá, pôr a mão na massa, fazer, errar, aprender, refazer. Passei por isso tantas vezes que agora a XTECH COMMERCE parece um golpe de sorte, ou uma ideia genial. No entanto, é tudo menos isso. A questão é que ali a execução foi potencializada, a gente conseguiu passar por todos esses passos muito rapidamente em três anos.

Resumindo, hoje olho para trás e considero que o que me diferenciou foi não ter tido medo. Não tenho medo de errar. É claro que não gosto quando isso acontece, mas aceito as minhas falhas e não deixo de fazer algo temendo o que pode acontecer. E isso é algo importante se você quer seguir nessa trilha. O medo e a motivação andam lado a lado.

Olhando em retrospecto, reconheço os meus tropeços. Persegui coisas erradas, me preocupei com o que não deveria ter sido

prioridade. É normal, especialmente quando estamos no início da carreira. Queremos acertar a profissão, encontrar o mercado que paga melhor. Somos influenciados por isso. Porém, de tanto buscar o dinheiro acabamos nos afastando dele. Então (depois de apanhar um pouquinho) você aprende que tem de priorizar o propósito, quem você quer atingir. E aqui está a essência das vendas: não se trata mais de trocar produtos e serviços por dinheiro, e sim de criar experiência e encantar quem está do outro lado, seu cliente, seu parceiro.

**Entre este momento e a realização  
de qualquer que seja o seu  
projeto, você precisará de altas  
doses de honestidade consigo  
mesmo**

Virei essa chave quando, tocando a minha agência, investia em várias coisas diferentes que não traziam tanto retorno. Então, percebi que não precisava correr atrás do dinheiro, mas sim fazer algo muito bem-feito. Algo que ressoasse dentro de mim e que me fizesse manter o pique de correr atrás daquilo incansavelmente, aprimorar-me e estar disposto a fazer cada dia melhor. Tinha que me encontrar e o dinheiro seria consequência.

De um jeito ou de outro, saiba que, entre este momento e a realização de qualquer que seja o seu projeto, você precisará de altas doses de honestidade consigo mesmo. Pois é isso que o fará mais forte que o medo e o desejo de desistir, os maiores perigos na

vida do empreendedor. Quando você não consegue ou sente que o projeto não está andando, logo é tomado pelo pensamento de desistir. Então começa a questionar a sua capacidade, a ideia, a economia do país. Logo o medo gera a desistência, e pequenas desistências confirmam todos os seus medos. Qualquer empreendedor e empresário carrega consigo o pensamento de desistir. No entanto, o segredo está em administrar esse pensamento a seu favor.

Um dos empreendedores que mais admiro, Tallis Gomes, criador da Easy Taxi e um verdadeiro mestre da objetividade e da execução, diz que o grande desafio para quem quer empreender é conseguir, durante 2, 3, 5 anos, acordar todos os dias com a mesma vontade, o mesmo brilho nos olhos e o mesmo otimismo para ir à empresa e tomar as decisões fáceis e as difíceis. Passar desses marcos de tempo é quase uma garantia de sucesso porque significa que você administrou não só a empresa, mas também seus medos, suas falhas, seu impulso de desistir. Você aprendeu a lidar com o erro – e já que na palavra empreendedor está implícito errar, precisa errar muito! Agora é necessário aprender.

## Execução é principalmente administrar o medo e a incerteza e colocar o plano em primeiro lugar

É difícil manter o pique ao longo dos anos porque empreender é como dirigir no escuro. Na estrada, você só vê 30 metros, mas tem que continuar e acreditar que a estrada está ali, e não pode parar. Exige a potência máxima do seu raciocínio o tempo todo, exige atenção aos detalhes, sem a garantia de que tudo vai dar certo. A vida do empreendedor é assim. Você não consegue ter certeza se o

plano dará certo, mas tem que continuar acelerando, com foco no caminho e sempre analisando o que consegue ver da estrada – mas sem deixar a pouca visibilidade o amedrontar. Continuar acelerando tem a ver com execução, e execução é principalmente administrar o medo e a incerteza e colocar o plano em primeiro lugar – o que pra mim é o segredo de tudo o que conquistei e acredito que você pode conquistar.

Este livro é para cada pessoa que deseja empreender. É claro que você vai conquistar isso no seu tempo, não importa a sua idade. Pode ser alguém que está saindo da faculdade e quer empreender, pode ser um executivo que entendeu que está buscando mais do que o cargo que tem em uma empresa. É para isto que estou aqui: para que você veja as reviravoltas e tudo que pode acontecer quando arregaçamos as mangas.

## Vender é encantamento

Antes de prosseguir, gostaria de contar a história por trás do #BORAVENDER. As pessoas associam essa expressão a mim, mas tudo começou com um post no grupo da LOJA INTEGRADA em 2014. O #BORAVENDER foi criado pelo Breno Nogueira, na época head de marketing da LOJA INTEGRADA, principal concorrente da XTECH COMMERCE, e daquele dia em diante a expressão pegou no universo de e-commerce. Depois disso, no próximo grande evento, eles lançaram uma camiseta do #BORAVENDER e foi simplesmente uma febre geral. Nessa época, eu não podia usar a expressão, pois era do meu concorrente. Porém, três anos depois a VTEX anunciava a compra da XTECH COMMERCE depois de dez meses de negociação, e eu assumiria aquela empresa da qual tinha sido concorrente mortal nos últimos anos. Ao chegar para uma nova gestão, olhei aquela camiseta e resolvi empreender em cima da expressão, que transmitia uma energia e carisma gigante, mas se resumia a uma camiseta.

Naquele momento, resolvi usar aquela frase tão comum, simples e viral para montar uma plataforma de conteúdo e um manifesto que fizesse todo mundo ter orgulho de seu lado vendedor e desenvolvê-lo. Afinal, quando queremos um aumento, precisamos vender; quando precisamos conquistar alguém, estamos de certa forma vendendo a nossa imagem. Vender é encantamento. A maior parte das pessoas olha nosso movimento e pensa que se trata de uma campanha de vendas tradicional, agressiva, só focada em números, mas vou contar para você em primeira mão: a força não está na palavra VENDER, o que empodera o movimento é o BORA. Para alcançar qualquer objetivo, meta, sonho é necessário começar!

Por isso, quero fazer um acordo com você: aplique cada insight que tiver. Entenda que conhecimento, hoje, é *commodity* e sem ação nada é possível!

Então, faça uma imersão nesta leitura sabendo que os próximos passos exigirão de você muita execução, velocidade e comprometimento, pois quero que ao fim da leitura esteja disposto a meter a cara e, com muita coragem, fazer as suas ideias acontecerem.

Agora que já entendeu uma parte da história, #BoraLer!

# #BORAVENDER

## O empreendedor não é inventor, é um executor.

@alfredocbs @boravender



1.

# ARTE OU HABILIDADE, É NECESSÁRIO EXECUTAR

**A** história de sucesso da XTECH COMMERCE é a mais famosa da minha jornada. No entanto, eu empreendo desde os 17 anos. Já naquela época escutava muito empreendedor reclamando das condições do país, da economia ou da conjuntura para abrir um negócio, ou do perrengue que era fazer o negócio crescer. Garanto que passei por quase todas essas fases – e também garanto que o Brasil está longe de ser o pior lugar do mundo para alcançar o sucesso. Comigo já aconteceu de tudo: briguei com sócio, fui passado para trás, apostei no que não virou, não dei conta da administração, faltou dinheiro, faltou pessoal, avancei um passo e recuei dois... A dificuldade que você sente hoje sempre parece a maior do mundo. A mais difícil. Como diz meu amigo e grande empreendedor João Mendes, fundador do Hotel Urbano: “Empreender é construir um avião enquanto ele está caindo”. É estar preparado para fazer essa loucura uma, duas, três vezes. Afinal, o fim de um desafio é o começo do próximo. Porque toda grande ideia nasce de um problema – então, cada crise ou cada momento difícil pode ser uma ótima oportunidade.

*image  
not  
available*



disciplina, meta, superação e convivência em equipe, coisas que eu também tinha que aplicar na escola se quisesse ganhar dele alguma coisa. Meritocracia era o lema. E ele sempre arrumava uma forma de criar metas desde cedo.

Na minha infância, a gente tinha uma vida normal na Tijuca, um bairro de classe média do Rio. Durante minha adolescência, meu pai teve um crescimento profissional bacana, que nos proporcionou algumas comodidades, como a casa de praia, onde passei boa parte da infância e adolescência e que me deixou grandes ensinamentos sobre networking e convivência durante os fins de semana que passávamos lá. Nós sempre tivemos certo conforto. Era difícil eu querer algo e não conseguir com meu pai – quando não conseguia com ele, apelava para meu avô.

Quando se está imerso em uma realidade como essa, com todas essas coisas à disposição, é comum achar que elas nunca vão abandoná-lo. Só que, de repente, tudo isso foi embora. Depois de vinte anos dedicados à mesma empresa, meu pai cansou e resolveu chutar o balde, sair do trabalho e começar do zero. Ele decidiu comprar um táxi. Então, de um dia para o outro, nossa vida ficou diferente. A casa de praia e todo o relacionamento com aquele pessoal bacana nos fins de semana se foram.

## Você nunca pode deixar o ego atrapalhar o seu objetivo

Meu pai contava para todo mundo que tinha trocado a rotina de executivo por uma vida com autonomia. Para gerar caixa e bancar os custos, até nossa lancha ele começou a alugar. O mais impressionante é que ele ia de marinheiro, pilotando o barco para os outros durante o passeio. No início, eu sentia muita vergonha. No entanto, foi nessa época que aprendi muito sobre ego – ele tem

*image  
not  
available*

importantes para entrevistas e ia me frustrando cada vez mais com a dinâmica do mercado. Cheguei até a ser roubado a caminho de uma entrevista. Percebi que teria que fazer outra trajetória. A minha trajetória.

Fiz um curso técnico de design e rapidinho tive a ideia de criar a empresa Ideias Cariocas para começar a vender cartões de visita. Criei em parceria com o Reinaldo Chequer, um amigo do colégio que fez o curso comigo e que é meu parceiro até hoje. Aí já veio a primeira porrada. Como nosso logotipo era o Pão de Açúcar, éramos muito questionados por ter usado um local público, quando saíamos em busca de clientes. Foi erro de iniciante, coisa de estudante que não sabe como planejar sua comunicação e, sem entender nada de marketing, simplesmente faz. Tentei levantar essa empresa trabalhando com amigos e fazendo parcerias. Eu fazia os cartões e saía para oferecer a pontos de táxi. Tínhamos até combos: cartão de visita e ímã de geladeira. Os taxistas do Rio de Janeiro viraram nossos principais clientes. Eu chegava nas cooperativas de táxi e ficava duas horas esperando ser atendido, até poder mostrar a qualidade do ímã que produzia e tentar passar um orçamento. Como muitas vezes eu ia de carro, ouvia falarem: “Deixa o playboy esperando aí, depois resolvemos”. Fazia questão de esperar e depois cobrir qualquer orçamento. Mesmo não ganhando tanto ou até “zerando” a conta, ali eu construía a minha imagem de trabalhador, e não de playboy ou filhinho de alguém.

Enquanto tudo isso acontecia, o coordenador do curso de Publicidade da Faculdade UniverCidade da época, Benedito Cantanhede, me convenceu a entrar para a agência experimental da faculdade para trabalhar no atendimento. Então, passei a dividir meu tempo entre o curso, os treinos, a empresa e a agência da faculdade. E assim a vida foi por durante um ano.

## **VENDER É DAR A SOLUÇÃO, MESMO QUE NÃO GANHE NADA COM ISSO**

Nunca cheguei a realizar o sonho de ser estagiário em uma grande agência, essa porta nunca se abriu para mim. Fui logo vendendo –

*image  
not  
available*

Não havia o que eu não fizesse: site, revista, conteúdo, networking. Mas era hora de crescer e, nessa época, aprendi muito sobre permutas. Fiz uma com um restaurante para poder almoçar e levar clientes (a fim de não perder o hábito e a viagem, deixava panfletos no balcão para divulgar meu negócio). Com uma loja de móveis, consegui mobiliar o escritório.

Sempre me lembrava do Carlinhos, meu técnico de polo aquático, que tinha uma máxima: “Não aceito displicência”. Consigo fechar os olhos e imaginá-lo falando: “Se for errar, arrisque algo objetivo e decisivo. Não aceito erro bobo”. Então eu ia para cada estabelecimento oferecer o trabalho com toda a intensidade possível. Nada pode ser feito com displicência – se para você aquilo “não é nada de mais”, não vai dar em nada mesmo. Por isso digo que o esporte foi fundamental na construção do meu perfil profissional. Ele me ensinou a buscar o meu melhor – e não a ambição vaidosa de ser o melhor do time, de ser o artilheiro, de atrair os holofotes. Isso não é liderança positiva. O que eu levei dali foi o comprometimento de entregar aquilo que é melhor para o meu time em busca de um objetivo maior – que acaba sendo o melhor para mim também. Comprometimento é entrega, união, humildade, garra. Para ter essa visão do conjunto e de um grande objetivo coletivo, você tem que saber ouvir seu técnico, precisa treinar bem e bastante, persistir, identificar e corrigir seus erros. Precisa respeitar a rotina, por mais chata que às vezes ela pareça.

O esporte também me deu de presente algo que ia me diferenciar pelo resto da vida: a política de relacionamento. Aprendi o quanto isso era importante para estar sempre por dentro de tudo, para ser convocado. Não bastava ser o melhor, era necessário que o time gostasse de você, se dar bem com o técnico e com atletas veteranos que influenciavam as decisões do técnico, principalmente para jogar nas categorias de cima. O esporte fez nascer o networker que hoje eu adoro ser e me ensinou a lidar com a dinâmica do time e até a ter autoestima, mudando minha