

# Faça sua pergunta

Flávio Augusto da Silva

Buzz 2021

## Como você conseguiu levar seu primeiro negócio tão longe?

- ✓ Sabendo vender
- ✓ Sabendo liderar
- ✓ Tendo uma gestora ao meu lado
- ✓ Sempre fazendo tudo de acordo com a lei
- ✓ Não me acomodando jamais
- ✓ Reinvestindo muito no negócio
- ✓ Questionando e inovando constantemente
- ✓ Com a coragem de assumir riscos desde o primeiro dia
- ✓ Mantendo a visão orientada para equity
- ✓ Contando com um time de primeira

## Se você quer estar acima da média, faça acima da média. Exemplos:

- ✓ Questione a linha de montagem: escola, faculdade, emprego, aposentadoria
- ✓ Assuma riscos acima da média
- ✓ Trabalhe mais do que a média
- ✓ Questione os modelos
- ✓ Seja mais ousado, mais ambicioso e mais empático
- ✓ Entre a segurança e a liberdade, escolha ser livre
- ✓ Se todo mundo estiver seguindo na mesma direção, provavelmente é para lá que você NÃO deve ir

## Quais indicadores você acompanha com maior frequência para a gestão dos seus negócios?

- ✓ Vendas por marca (diário)
- ✓ Churn rate (mensal)
- ✓ Inadimplência (mensal)
- ✓ Formas de pagamento (semanal)
- ✓ Ticket médio (mensal)
- ✓ EBITDA (mensal)

## O que uma venda precisa ter para ser bem-sucedida?

- ✓ Conexão com o cliente

- ✓ Leitura do perfil do cliente e dos seus porquês
- ✓ Apresentação contagiante abordando os porquês dos clientes
- ✓ Racional financeiro comparativo com concorrentes
- ✓ Racional quantitativo de valor e financeiro e concreto a médio prazo para o cliente
- ✓ Postura sem ansiedade e no controle da situação
- ✓ A mesma lógica pode ser aplicada para processos de venda on line
- ✓ Seja verdadeiro e honesto
- ✓ Vendeu? Comemore rápido, comece tudo de novo e não se acomode

### **O que é essencial, imprescindível para o crescimento de uma empresa?**

- ✓ Vendas
- ✓ Bom produto
- ✓ Bom relacionamento com clientes
- ✓ Gestão de fluxo de caixa

### **O que deixar claro no início de uma sociedade?**

- ✓ Quanto tempo cada um vai se dedicar ao trabalho
- ✓ Remuneração de cada um n função exercida
- ✓ Performance de cada um em sua função
- ✓ Metodologia de avaliação da empresa predefinida em caso de separação da sociedade
- ✓ Tag along
- ✓ Critérios para tomadas de decisão e resolução de conflitos em impasses
- ✓ Se a sociedade tiver um majoritário, ter os vetos dos minoritários definidos
- ✓ Direito de preferência em caso de venda de ações

### **Mercado de serviços com RPAS/drones é uma boa?**

- ✓ Vejo uma oportunidade de investir em segurança contra drones

### **DRE positivo, mas fluxo de caixa negativo, pois abriu sem capital de giro. Como reverter?**

- ✓ Retrato da realidade de muitos, porém perigoso.
- ✓ Maior razão da quebra de 80% das empresas que fecham as portas nos primeiros 5 anos.
- ✓ Traga um sócio para a operação que injete caixa.
- ✓ Venda. Traga capital de seus clientes para o negócio.
- ✓ Refinancie imóvel.

### **Qual filme recomenda para motivar quem quer empreender?**

- ✓ Coração valente: liderança
- ✓ Um sonho de liberdade: quebrar paradigmas
- ✓ À procura da felicidade: superação
- ✓ A fuga das galinhas: libertar-se do sistema
- ✓ Vida de inseto: não ser um a mais na multidão padronizada
- ✓ Sociedade dos poetas mortos: romper com o sistema
- ✓ Fome de poder: história inspiradora
- ✓ Um senhor estagiário: nunca é tarde para começar
- ✓ Joy, o nome do sucesso: inovação e vendas
- ✓ A rede social: inovação e coragem
- ✓ Walt antes de Mickey: biográfico
- ✓ Steve Jobs: biográfico
- ✓ Amor sem escalas: “quando te preparam para você desistir do seu sonho?”

### **Como precificar um serviço?**

- ✓ Saiba exatamente quanto custa para você entregar o seu serviço
- ✓ Decida qual é a margem que você gostaria de ter
- ✓ Compare com o mercado. Avalie se a margem que você gostaria de ter está alinhada com o preço final cobrado no mercado
- ✓ Se sua margem parecer estar alta demais, avalie agregar valor ao serviço oferecido de maneira que você atinja sua margem desejada
- ✓ Branding e qualidade do seu serviço ajudam a sustentar sua margem
- ✓ Não descontrole suas despesas para proteger sua margem

### **Como fazer para que minha empresa não dependa da minha presença para seguir lucrando?**

- ✓ Pessoas treinadas, processos padronizados, tecnologia implantada e o principal: você e seu time precisam estar maduros para funcionar