

QUERO SER GRANDE

RICARDO LINCK, jornalista e empresário

e-mail: ricardo.linck@gmail.com

A melhor oficina mecânica da cidade

Não há nada que deixe um colunista mais feliz do que ter leitores. Para uma coluna, eles são como clientes brotando na porta da loja... Pois um dos meus, viva!, é o Jefferson Angelo. O pai dele tem uma oficina mecânica em Rocha Miranda e Jefferson tem a coceira típica do empreendedor: não está satisfeito, nunca. Quer mais. Sim, ele já pensou que podia simplesmente tocar a vida trabalhando com o pai. Mas seu sonho é fazer o negócio crescer.

Nem todo mundo pensa assim e já apareceu gente para desestimulá-lo, como revela em seu e-mail. Ele diz que a coluna “tem ajudado muito, me motiva e me faz acreditar que o sonho de ter um negócio é possível mesmo com a maioria das pessoas dizendo que não”. A maioria das pessoas não sabe nada, Jefferson. É assim mesmo. Sempre vai ter alguém para criticar ou jogá-lo para baixo.

Jefferson já teve uma boa ideia. “Estou fazendo cursos para ter

um negócio próprio de estética automotiva. Um negócio que tenha uma boa escalabilidade pois, teoricamente, é mais fácil de abrir outras unidades do que uma oficina convencional”. Olha aí nosso amigo pensando grande.

Mas nunca conheci um empreendedor com uma ideia só. Jefferson tem outro projeto: criar um aplicativo para as pessoas que procuram serviços automotivos. “Nesse app, a pessoa poderia procurar os serviços que existem próximo de casa ou do trabalho. E também teria um ranking com as empresas que oferecem melhor atendimento e preço”.

Não vou dizer que seja impossível. Mas eu não iria por aí. Pode não parecer, mas criar um aplicativo de celular é bem caro e, sinceramente, tarefa para gente especializada. No caso dele, já existe um negócio, a oficina do pai. Pode não ser perfeita, mas funciona e sustenta sua família, o que nestes

tempos bicudos já é muito. Eu, se fosse investir, apostaria em melhorar o que já existe. Por que começar do zero quando se pode fortalecer o que já temos na mão?

A loja de estética automotiva e instalação de acessórios pode ser incorporada à oficina. A gente sempre acha que sabe o que os clientes querem, mas o que vai dizer é o dia a dia. O aprendizado vem daí. A palavra estética, que ele utiliza no e-mail, me remeteu ao universo feminino. Mulheres também têm carros. Têm dinheiro, são exigentes, mas não entendem muito do assunto e se sentem excluídas no mundo das oficinas mecânicas. Elas costumam ser sujas, bagunçadas e, para piorar, com aquelas fotos bobocas de mulheres nuas. Por que não investir neste público? Se eu tivesse uma oficina, ela teria serviços variados e uma aparência limpa e confiável, onde todos se sentissem à vontade.

Não falta tanto quanto você pensa, Jefferson. Acredite!



INSPIRE-SE

Seja lá o que você sabe fazer, ou acha que sabe, comece a fazer. Existe gênio, poder e magia na audácia.”

Goethe, escritor alemão.

SEJA POSITIVO

Auto-rejeição, dúvidas, desânimo. Uma forma de enfrentar estes inimigos é com a Psicologia Positiva, desenvolvida pelo professor norte-americano Martin Seligman. É a ciência que estuda como despertar e manter a felicidade autêntica. O IBC - Instituto Brasileiro de Coaching - oferece um curso que ensina a estimular o alto desempenho e promover o bem estar e a prosperidade. Procure em www.ibccoaching.com.br.

QUAL É SEU SONHO?

Assim como o Jefferson da história aí do lado, você também tem um sonho que deseja realizar? Se for um emprego - desses que dão pouco trabalho e um bom dinheiro - está lendo a coluna errada. Mas se sonha criar um produto, vender, contratar pessoas, conquistar o mundo, enfim, compartilhe com a gente. Quem sabe não possamos trocar ideias e ver este sonho crescer? Escreva para ricardo.linck@gmail.com.

● PLATAFORMAS ONLINE

Ajuda ao empreendedor

Sites que aproximam empresas e clientes ganham força

O número de empreendedores não para de crescer no país. Segundo a Pesquisa GEM (Global Entrepreneurship Monitor), que monitora a atividade empreendedora em mais de 60 países, a quantidade de brasileiros que decidiram apostar no próprio negócio cresceu 237,7% entre 2007 e 2017, saltando de 14,6 milhões para 49,3 milhões de pessoas. Em paralelo a esse movimento, ganharam força as companhias especializa-

das em conectar empresas ou profissionais freelancers com clientes. Elas operam por meio de sites e aplicativos de celular, onde fazem a ponte entre produtores e consumidores.

Criada em 2011, a empresa Moda na Web (www.modanaweb.com.br) aproxima fabricantes de revendedores de roupas. “Nosso marketplace é dedicado à compra e venda de roupas no atacado. Atendemos o fabricante que está com dificuldades de escoar a produção

e, do outro lado, o empreendedor que atua na revenda. Pode ser a pessoa que já tem uma loja multimarcas ou que pretende entrar nesse mercado”, explica Rogério Oliveira, criador da empresa. Já a EasyMovie (www.easymovie.com.br) conecta produtores de vídeos a clientes. Por meio da plataforma, qualquer empresa pode solicitar a produção de um vídeo ao enviar um briefing por texto ou áudio. O cliente recebe orçamentos de produtores.

REPRODUÇÃO



OsiteModanaWebconectaofabricantederoupaosrevendedores