

**OUSE SONHAR**  
**e determine o sucesso**  
**do seu negócio!**



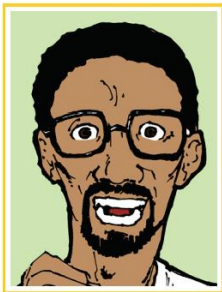
**OUSE SONHAR  
e determine o sucesso  
do seu negócio!**

# Conheça a turma do Crediamigo:



## **Amigão**

22 anos.  
Assessor do  
Crediamigo.



## **Luís Bonfim**

33 anos. Pintor.  
Pinta quadros e faz  
artesanato, que vende  
em feiras e lojas



## **Raimundo**

37 anos. Comerciante  
de carne, ovos e peixe.



## **Zé da Bodega**

57 anos. Comerciante  
de alimentos e bebidas.



## **Beth**

35 anos. Dona de salão de  
beleza e revendedora de  
produtos.



## **Dalva**

26 anos. Dona  
de confecção (roupas  
masculinas, femininas  
e infantis).



## **Do Carmo**

53 anos. Fabrica doces,  
salgados e sorvetes.



Boa tarde,  
seu Zé Pedro!

Oi,  
Amigão, que  
bom que você  
apareceu, rapaz!

Passei  
aqui pra ver como  
vão as coisas e tomar um  
guaraná. Como estão os  
negócios?


Tô mesmo. Tem 2  
anos que estou com  
esse comércio e parece que  
não saio do lugar. O Raimundo  
começou há menos tempo  
e vai muito melhor que eu.

O senhor  
me parece meio  
desanimado...


A gente  
vai levando, né?

Banco do  
Nordeste






Já vai esse menino tomar outro refrigerante! Não tem jeito mesmo não...




Não vai anotar não, seu Zé?


Precisa não. É da casa.




E então, seu Zé Pedro? Estava falando do seu comércio...




Pois é. Como eu estava dizendo, acho que vou precisar pegar mais um dinheiro, Amigão, pra melhorar os negócios, sabe?




Certo, tudo bem. Mas, o senhor sabe que só o dinheiro às vezes não resolve, não é?



Como não? Sempre ouvi dizer que com dinheiro a gente avança!




Sim, sim. Mas agora há pouco o senhor falou do sucesso do seu Raimundo. Sabia que ele pergunta para os clientes qual mercadoria eles querem comprar, ou seja, o que eles precisam comprar e não encontram aqui no bairro?



Pois bem, seu Raimundo também anota todos os produtos mais vendidos. E, quando chega o fornecedor, ele compra aquilo que tem mais saída. E também compra um pouco das mercadorias que os clientes dizem que precisam e não encontram no bairro. Dessas, ele compra só um pouco para testar.



Sabia não.



Mas o Raimundo é muito esperto mesmo!



Seu Zé, quanto tem de estoque hoje aqui no seu comércio? Quanto tem de mercadoria aí nessas prateleiras?



Não sei.  
Eu não fico contando isso o tempo todo! Tem até produto que eu botei aí ano passado e não teve saída. O povo não quer comprar, sabe?

Seu Zé, eu não sei se o senhor já reparou, mas seu Raimundo faz um controle do negócio. Eu vou explicar sobre isso pro senhor. Vou começar falando de METAS, está bem?



Hum...  
Metas?  
O que é isso?

Metas é um sonho com data marcada. Algo que se quer alcançar no futuro, mas que você decide antes de começar a fazer.



Isso parece meio complicado...

Vamos por partes... Eu vou usar a própria palavra METAS como um lembrete. Cada letra vai dizer uma coisa que é importante para a meta ser bem feita.

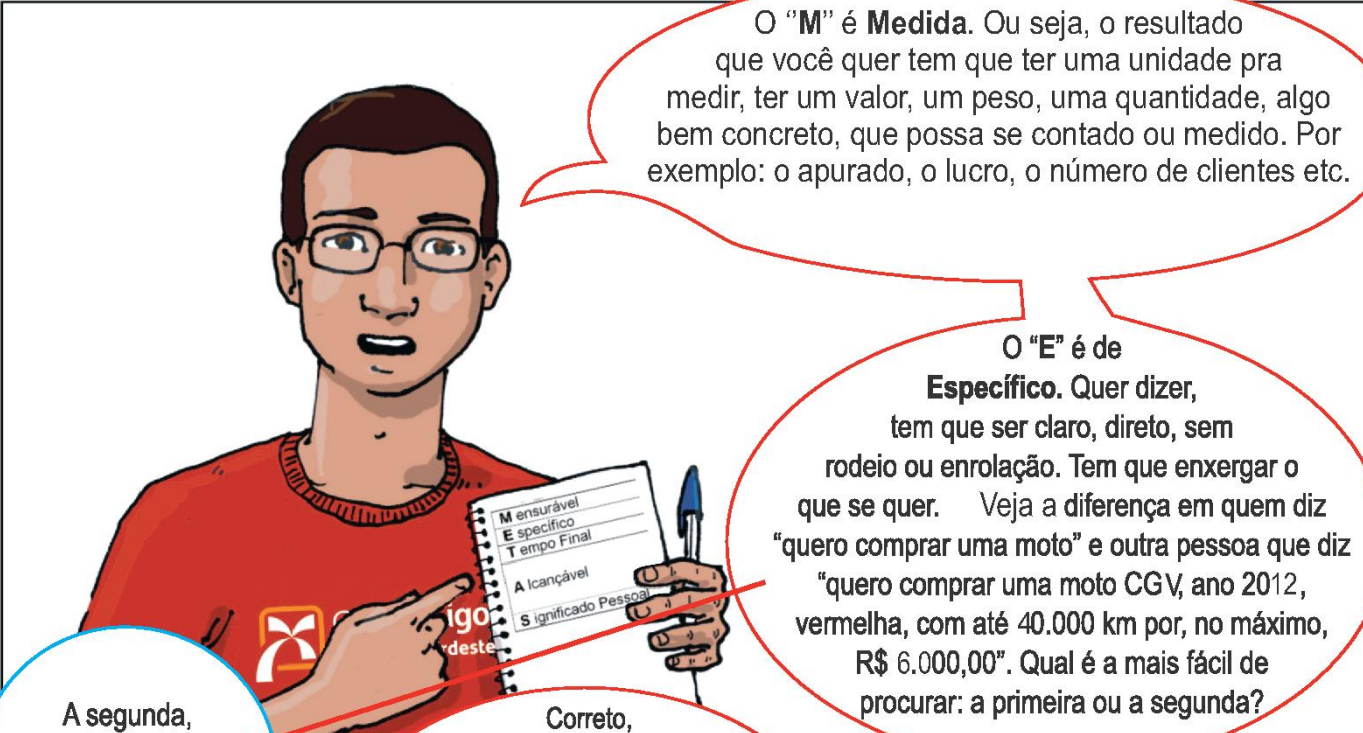


Certo.

Vou explicar cada letra e depois vamos ver como Raimundo fez.

M - Mensurável  
E - específico  
T - Tempo Final  
A - Alcançável  
S - Significado Pessoal





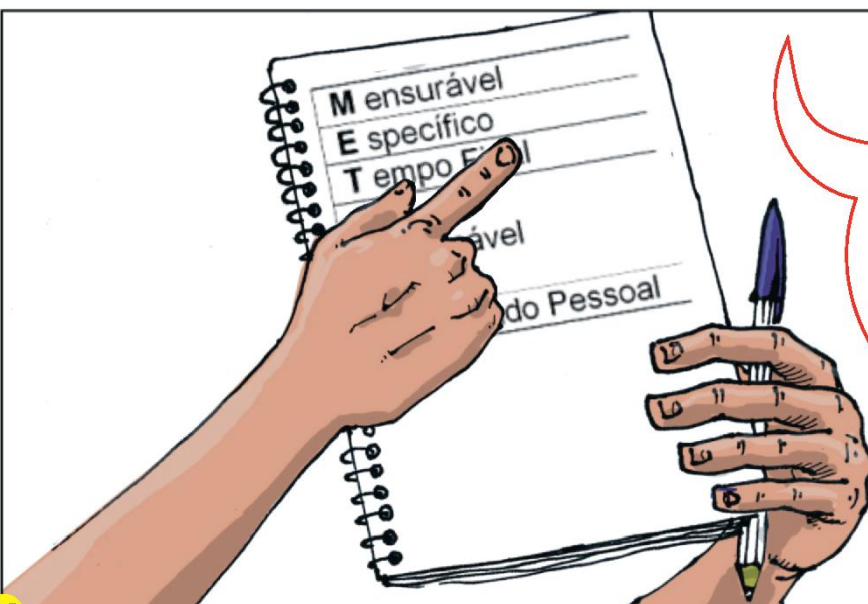
O "M" é **Medida**. Ou seja, o resultado que você quer tem que ter uma unidade pra medir, ter um valor, um peso, uma quantidade, algo bem concreto, que possa se contado ou medido. Por exemplo: o apurado, o lucro, o número de clientes etc.

O "E" é de **Específico**. Quer dizer, tem que ser claro, direto, sem rodeio ou enrolação. Tem que enxergar o que se quer. Veja a diferença em quem diz "quero comprar uma moto" e outra pessoa que diz "quero comprar uma moto CGV, ano 2012, vermelha, com até 40.000 km por, no máximo, R\$ 6.000,00". Qual é a mais fácil de procurar: a primeira ou a segunda?

A segunda, é claro! Até meu menino pode ajudar a procurar!

Correto, seu Zé! A letra "T" quer dizer **Tempo Final**. Veja bem... Se não tem uma data definida para alcançar a meta, o empresário não sabe se a alcançou... Ou quanto falta pra alcançar... Ou se precisa mudar o caminho. Tem que ter uma data: dia, mês e ano.

A letra "A" é de **Alcançável**. Quer dizer, com o que você tem hoje consegue alcançar o que quer? O que você precisa para realizar seu sonho? Quanto vai precisar de dinheiro, de gente para ajudar no trabalho, de móveis, de máquinas, de produtos para revenda etc.



O "S" é de **Significado Pessoal**. A meta tem que ser algo importante, pelo qual valha a pena lutar. Este sonho tem que ter importância para você, o "dono" da meta.





Amigão, Amigão, agora deu um nó na minha cabeça! Complicou tudo!



Então, vamos ver como isso funciona na prática. O senhor tinha alguma meta quando começou seu negócio?



Tinha sim! Eu queria que o negócio desse certo, fosse pra frente, sabe? Pra ganhar um dinheirinho bom...



Veja bem, seu Zé. Eu fiz essa mesma pergunta para o seu Raimundo quando ele começou como cliente do CredAmigo e ele me respondeu sabe como?

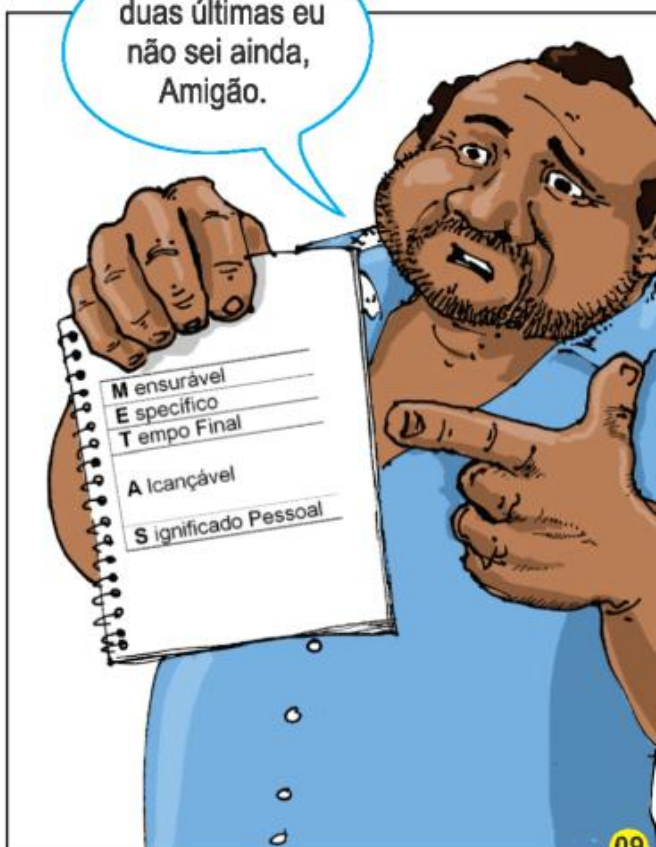
"Eu quero estar em 31 de janeiro de 2014 com um lucro de R\$4000,00 por mês no meu empreendimento". Foi isso que eu escrevi aqui no caderno, do jeito que ele me falou.



Então, usando o que o senhor aprendeu, diga para mim o que você coloca em cada letra?

◀ dezembro de 2015 ▶

D	S	T	Q	Q	S	S
29	30	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9



As duas últimas eu não sei ainda, Amigão.

- Mensurável
- E específico
- Tempo Final
- A Icançável
- S ignificado Pessoal



Está ótimo até aqui, seu Zé. Vamos preencher o que falta? Deixe-me dar o exemplo com o caso do seu Raimundo. Para ele alcançar o que tem hoje, ele planejou tudo.

Colocou no "A" que tinha uma garagem de 3m x 4m que não usava e usou um valor que tinha do fundo de garantia do antigo emprego dele. Então, ele usou parte do dinheiro para uma pintura geral e comprou madeira para fazer mais prateleiras e outro balcão. Comprou mais mercadorias, depois de conversar com os clientes e ouvir deles sobre o que eles mais compram ou precisam e não encontram no bairro.

Poxa! Ele fez bem direitinho mesmo!

Depois, ele percebeu que podia investir mais dinheiro e fez outra proposta ao Crediamigo, para completar o investimento. Como pode ver, seu Zé, ele sabia que podia crescer e fez tudo com calma e passo a passo. Ele conversou também com os amigos do Grupo Solidário dele que já cresceram no empreendimento, para pedir outras dicas, conselhos, e, então, ele calculou as chances de dar certo.

E o significado pessoal, Amigão?

O seu Raimundo me contou que o desejo dele era melhorar de vida, dar melhores condições para a família, ser mais bem-sucedido no seu negócio.

Desse jeito, ele vai mesmo se tornar um grande empresário!



Sim, seu

Zé. E o senhor também!


Ele e o senhor têm o que se chama de empresa informal, porque não está formalizada. Vocês dois colocam seu dinheiro, seu tempo e energia em um negócio em que acreditam. Vocês vendem, compram, atendem às necessidades das pessoas e fazem negócios. No Brasil, uma grande parte dos empregos, negócios e renda só acontece por causa de empreendedores como vocês!



Você tem toda razão, Amigão! Agora, sim, eu estou me sentindo mais importante!







Claro que é, seu Zé! Você e todos os outros empreendedores são  **muito importantes**. A maior árvore do mundo começou com uma semente. Seu empreendimento hoje pode ser uma semente, mas, no futuro, quem sabe o tamanho que alcançará?

Eu sei! Depois dessa conversa boa, vou começar pelas minhas metas e vou decidir qual o tamanho que minha venda terá.

Então eu vou indo, seu Zé, porque ainda tenho que visitar os outros parceiros do seu Grupo Solidário e conversar sobre esse assunto com eles também. Escreva **MESMO** as suas metas. Quando a gente escreve e planeja, as metas têm mais chance de acontecer.



Vou escrever já minhas metas num caderno e nós vamos conversar sobre o novo crédito. Volte logo por aqui! Tchau!

**FIM**

Tio João,

Papai pediu que escrevesse para contar ao senhor o quanto ele está empolgado com o que tem aprendido.

Ele me contou que lembrou de um dia, quando vocês eram garotos e estavam pescando de jangada e ele lhe perguntou se o vento estava bom.

O senhor respondeu que o vento só é bom para quem sabe aonde vai.

Agora ele diz que sabe para onde o seu negócio vai. E, por isso, ventos estão melhores.

Ele descobriu que precisa saber primeiro o **QUANTO** quer apurar com o negócio e depois correr atrás para alcançar. Desde o mês passado ele toda semana calcula o que lucrou. Quando não dá o que ele quer faz até promoção. E não é que ele ta vendendo bem mais! Meu tio tinha que ver a felicidade dele quando conseguiu apurar o que ele conseguiu para a semana!

E mais, dia desses perguntaram a profissão dele. Falou todo orgulhoso: eu sou **EMPRESÁRIO!** Viu só? Isso é desde que começou a tomar crédito e receber orientação do Crediamigo.

Todos estamos orgulhosos!

Saudades da tia e dos primos.

Um abraço,

Tiago





