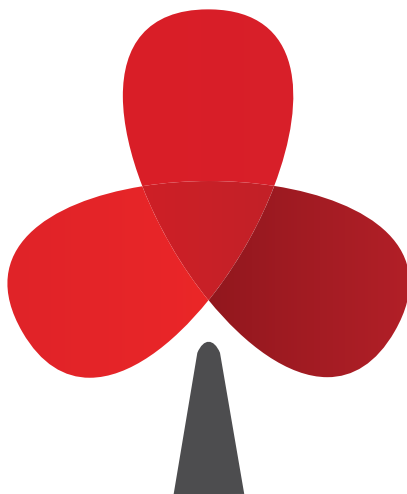


Geração de Valor

1

FLÁVIO AUGUSTO DA SILVA



Geração de Valor **1**

COMPARTILHANDO
INSPIRAÇÃO

BÜZZ

Copyright © 2014 por Flávio Augusto da Silva

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro pode ser utilizada ou reproduzida sob quaisquer meios existentes sem autorização por escrito dos editores.

edição: Anderson Cavalcante
coordenação editorial: Virginie Leite
revisão: Hermínia Totti e Juliana Souza
capa, projeto gráfico, diagramação e ilustrações: Pater

imagens de miolo: Shutterstock: p. 14, 15, 48 – Jamesbin; p. 38 – Zacarias Pereira da Mata; p. 39 – ostill; p. 64 – Sergey Nivens; p. 70 e 71 – Viorel Sima, Rido e hxdyl; p. 76 – cla78; p. 56 – Ramon Espelt Photography; p. 57 – WWWoronin; p. 90 – ONiONAstudio; p. 91 – yevgeniy11 e Eric Isselee; p. 93 e 181 – Roman Sigaev; p. 94 e 95 – F. Jimenez Meca; p. 104 – Sarah2; p. 106 – Akita e Birgit Reitz-Hofmann; p. 110 e 111 – Ramon Espelt Photography e kurhan; p. 120 e 121 – Ezepov Dmitry; p. 115 – Denis Barbulat; p. 130, 131 e 133 – Kudryashka; p. 142 e 145 – Aleks Melnik; p. 158 e 159 – Alexander Mak; p. 171 e 205 – advent; p. 174 – maxim ibragimov; p. 180 – Roman Sigaev e JacoBecker; p. 183 – razihusin; p. 204 – denk creative; p. 192 e 193 – Sunny studio.

Impressão: RR Donnelley

imagens da luva: Shutterstock: Winai Tepsuttinun e NorGal

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
de acordo com ISBD

S586g Silva, Flávio Augusto da
Geração de valor: compartilhando Inspiração /
Flávio Augusto da Silva. - 2. ed.
São Paulo : Buzz, 2019.

207 p. ; 16cm x 23cm.

ISBN: 978-65-80435-35-7

1. Autoajuda. 2. Inspiração. I. Título.
2019-2283 CDD 158.1
CDU 159.947

Elaborado por Vagner Rodolfo da Silva - CRB-8/9410
Índice para catálogo sistemático:
Autoajuda 158.1
Autoajuda 159.947

Todos os direitos reservados à:
Buzz Editora Ltda.
Avenida Paulista, 726, Mezanino
Cep. 01310-100 São Paulo - SP

[55 11] 4301-6421
contato@buzzeditora.com.br
www.buzzeditora.com.br

Dedico este livro a todos os GVs, forma carinhosa que uso para chamar os seguidores do Geração de Valor nas redes sociais. Todos os dias eles depositam sua confiança no trabalho que exerço com enorme carinho.

APRESENTAÇÃO

Foi durante o outono de 2011 que decidi colocar em prática algo que há muito pulsava dentro de mim. Nessa ocasião, eu era presidente do Ometz, um grande grupo empresarial com quase 10 mil funcionários, que fundei em 1995, quando ainda tinha 23 anos. Casado há 19 anos com minha primeira namorada, também estava realizado no campo pessoal.

Mas o início da minha vida foi muito difícil. Vindo de uma família simples da periferia do Rio de Janeiro, tive que batalhar muito. Valeu a pena. Com menos de 40 anos, conquistei grande prestígio por ter criado o Wise Up, uma marca relevante no setor de ensino de línguas no Brasil. Para expandir minha empresa, fui morar nos Estados Unidos.

Porém, eu não estava satisfeito por completo, pois vinha repressando uma vontade de ajudar as pessoas que quisessem crescer na vida. Assim, decidi colocar para fora tudo aquilo que sempre acreditei que tinha me ajudado a sair do zero, ou melhor, do negativo, e me transformado em um dos mais jovens bilionários brasileiros. Em 2014, fui apontado, numa pesquisa realizada com mais de 52 mil jovens ao redor do Brasil, o quarto líder mais admirado do país.

Mas, afinal, o que é que pulsava com insistência em meu coração? Era comum eu dormir e acordar com aquela sensação de incômodo e questionamento. Sempre fui muito feliz: trabalha-

va, construía e conquistava, mas a sensação não só permanecia como ficava cada vez mais forte, como se estivesse me chamando para uma responsabilidade maior.

EU SEMPRE ME PERGUNTAVA: “QUAL É A MINHA MISSÃO NESTA BREVE EXISTÊNCIA NA TERRA?”

Acreditava que a resposta definitiva para essa pergunta era tudo o que eu tinha alcançado. No entanto, logo depois de galgar novos degraus, percebia que minha conquista não passava de mais uma dentre aquelas que me habituara a ter. Nem por isso deixei de valorizá-las e de desfrutá-las com a família, mas parecia muito pouco.

O que mais me fascinou durante os 18 anos em que estive à frente do grupo de empresas que fundei, vendido em 2013 numa das maiores transações do setor de educação no Brasil, foi o tratamento dado ao ser humano. Compreender seus desafios, suas fraquezas, suas ambiguidades, seus traumas e complexos, aliados a suas ambições e aspirações mais secretas, foi a matéria-prima necessária para que eu me tornasse capaz de liderar executivos do mais alto nível e de formar empreendedores que fariam parte de nossa rede de escolas através do sistema de franquias.

A partir do momento que percebi que queria algo mais, ficou claro que um novo capítulo de minha missão estava nascendo. Dessa vez, pessoas do mundo inteiro, de todas as idades, poderiam ter acesso a um conjunto de conhecimentos que eu havia desenvolvido e testado, produzindo resultados e transformações significativos em minha vida.

Tudo começou com o YouTube, no qual eu criei o canal Geração de Valor. Entre viagens e reuniões que ocupavam minha agenda, eu sempre encontrava tempo para gravar um vídeo e compartilhá-lo. O foco era produzir conteúdos que levassem os leitores a questionar o mundo, além de encorajá-los em seus objetivos, desafiá-los a evoluir e desmontar falsos conceitos que circulam livres pela mente coletiva e limitam o desenvolvimento dos que sonham com uma vida melhor.

Gravei 15 vídeos nos mais diversos lugares do mundo, como França, China, Estados Unidos, Argentina, Colômbia e Brasil, dentro de quartos de hotel ou do jatinho particular. Enfim, por onde eu passava, aproveitava a inspiração para oferecer um conteúdo que suscitasse alguma reflexão. Esses vídeos foram assistidos por mais de 10 milhões de pessoas, e fiquei muito satisfeito por ter tido a chance de colaborar com cada uma delas.

Ter tempo disponível para produzir vídeos se tornou um desafio maior, então o Twitter e o Facebook passaram a ser mais viáveis. O Facebook é a plataforma que eu mais tenho utilizado nos últimos três anos. Nele me dedico a escrever todos os dias e a interagir com os GVs, forma carinhosa que uso para me referir aos meus seguidores. Com mais de 2,3 milhões de fãs na página, a média de alcance, ou seja, o número de pessoas que leem o conteúdo que produzo, segundo as ferramentas de estatísticas do Facebook, alcançou o patamar de 10 milhões de pessoas por semana.

Tem sido gratificante poder compartilhar e colaborar com essa nova geração. Recebo incontáveis mensagens todos os dias

agradecendo pela minha iniciativa e me sinto recompensado demais por ela. Por meio de mensagens no Facebook e de todas as abordagens em shoppings, restaurantes e aeroportos Brasil afora e até no exterior, recebo o carinho das pessoas que encontraram uma forma de apoio, orientação ou encorajamento no conteúdo do Geração de Valor.

Este livro procurou materializar o que antes vagava pelo ambiente virtual através dos labirintos da tecnologia, ganhando forma nestas páginas que farão companhia a você. Não me prendo a estilo ou qualquer modelo estabelecido. Meu único compromisso é levá-lo a questionar padrões, rever comportamentos e encorajá-lo a tirar seus projetos do papel. Passei por todas essas etapas em minha trajetória e ajudei muitos empreendedores a fazerem o mesmo. Desde que você começou a ler esta obra, me tornei seu colaborador e também passei a fazer parte da sua história – e me sinto extremamente privilegiado por isso.

Estava
preso, LEU
um livro
E livrou-se.

Este livro é seu, por isso escreva nele sem medo e deixe-o com a sua cara. Mas é importante que saiba que a seleção de textos, charges e frases que encontrará aqui foi feita para motivar você a realizar seu projeto de vida, seja ele qual for.

Antes de tudo, pare um pouco para pensar nos seus objetivos e também nas desculpas que usou até hoje para não ir atrás dos seus sonhos.

Quando chegar ao fim deste livro, volte ao começo e releia, na página ao lado, o que escreveu sobre sua causa, seus valores e interesses e seu projeto de vida. Fique à vontade para rabiscar ou até mesmo alterar o que quiser. Afinal, este livro é seu. Espero que esta leitura contribua para abrir sua mente para novas ideias e formas de pensar.

MEU PERFIL



Nome:

Minha causa:

Meus valores:

Meus interesses:

Minhas desculpas:

Meu
projeto

O QUE EU FARIA SE TIVESSE

18 ANOS

Um GV me perguntou recentemente: “Flávio, se tivesse a minha idade (18 anos), com seu conhecimento e sua experiência, o que você faria?”

RESPONDI: 1. JAMAIS TERIA UM EMPREGO.

2. Venderia algum produto. Qualquer um: picolé, bala, bombom, relógio, pão, etc. Escolheria o produto com o qual mais me identifico e estudaria tudo sobre ele.

3. Jamais me envolveria com pirâmides.

4. Numa segunda fase, depois de conquistar um pouquinho de capital, criaria modelos recorrentes de venda desse produto, tipo um serviço de entrega de pães todas as manhãs com consumidores associados. Me dedicaria a vender esse plano. Tudo sem muito capital, mas que me permitisse começar pequeno e sonhar grande e com escala. **5.** Viveria com não mais do que 50% do que ganhasse para ampliar meu capital de giro. **6.** Me dedicaria a estudar todas as fases do processo a fim de começar a fabricar meu próprio produto e investiria em minha própria marca. **7.** Ampliaria meu mix de produtos. **8.** Criaria canais de distribuição alternativos, por exemplo, franquias, on-line, venda direta, B2B, etc. **9.** No auge, venderia a companhia para um fundo, banco ou concorrente, embolsando uma enorme liquidez. **10.** Com 5% do capital conquistado, começaria tudo de novo, e aplicaria os 95% em investimentos conservadores em moeda estrangeira.

SABE QUAIS SÃO OS **PROBLEMAS** MAIS FREQUENTES?

**1. O SISTEMA
DE ENSINO
CONVENCIONAL
NÃO PREPARA
PARA NADA
DISSO.**

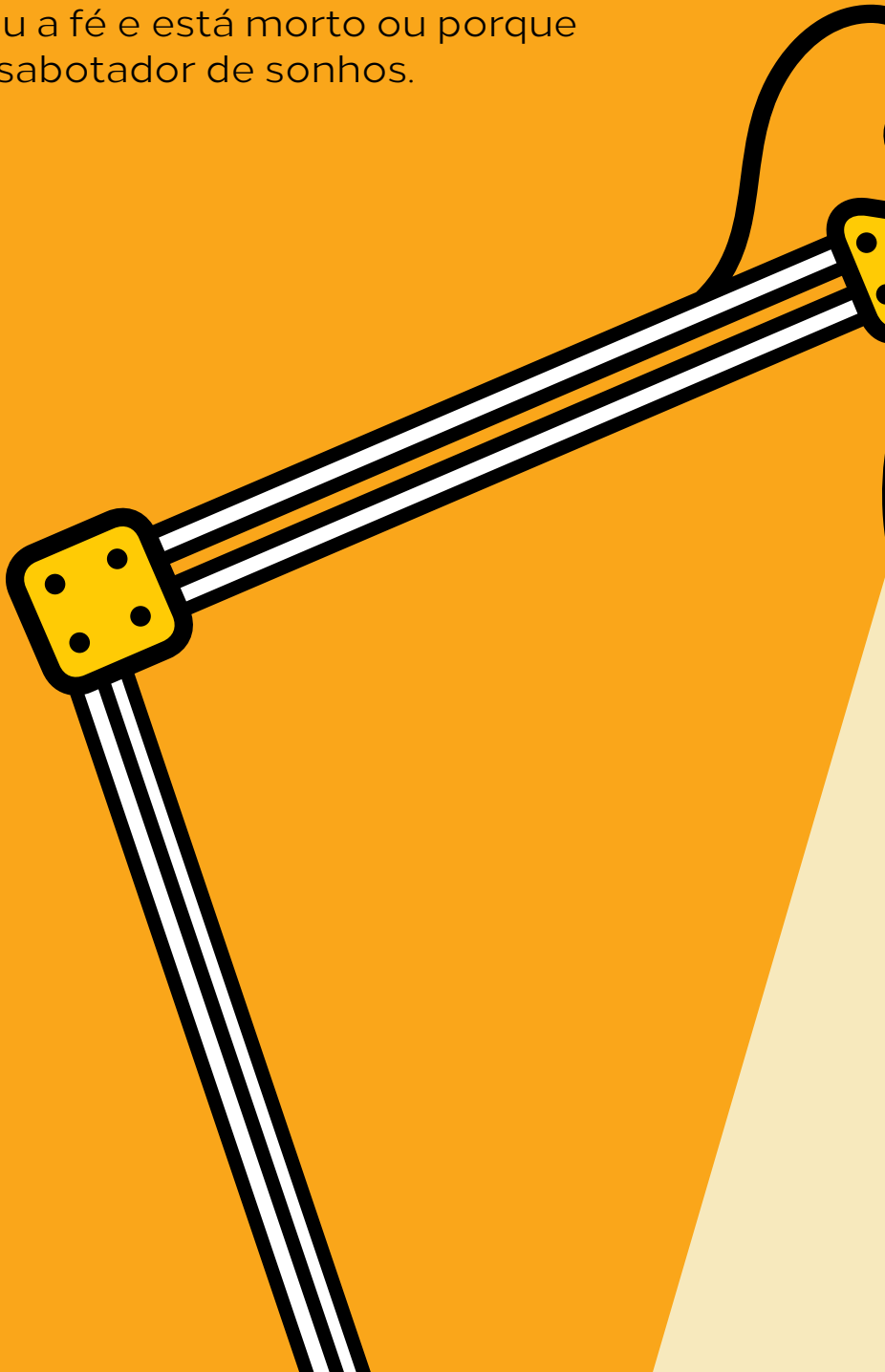
2. A sociedade discrimina os que começam esse tipo de jornada, mas bajula os que chegam ao final dela. **3.** As pessoas têm medo de sair do quadrado. **4.** Você raramente terá apoio se disser que não quer mais seguir a boiada. **5.** Capital é bom, mas é possível conquistá-lo vendendo. **6.** Pessoas convencionais têm preconceito com vendas. **7.** Muitos, ao conseguir seu primeiro sucesso, querem logo comprar um carro zero como sinal de status e, em vez de ampliar seu capital de giro, aumentam suas dívidas. **8.** Outros ficam apegados e por isso perdem o timing para vender seu negócio. **9.** Lucro não é pecado e sonhar não é para alienados. **10.** Você vai atrair interesseiros. Saiba quem é quem nesse game.

O mais legal é que muitos desavisados quando leem isso acham que é tudo teoria e logo abrem o bocão para dizer: “Falar é fácil, mas na prática não é tão simples assim.” Bem, nos últimos 20 anos, fundei uma dezena de empresas. Comecei a vida vendendo relógios do Paraguai e, em seguida, vendi curso de inglês. Hoje, vendo empresas.

Não, não é nada simples, mas de uma coisa eu tenho certeza: se eu tivesse 18 anos com o conhecimento que tenho hoje, não seguiria a boiada nem o modelinho convencional para o qual a grande multidão é diariamente treinada nas escolas e universidades.

FICOU
INSPIRADO?
INSIGHT

Se alguém disser que é fácil
é mentira, mas se alguém disser
que é impossível é porque já
perdeu a fé e está morto ou porque
é um sabotador de sonhos.





**ACREDITE
NOS SEUS
PROJETOS.**