



DO ZERO AO MILHÃO
COMO CRIAR UM NEGÓCIO MILIONÁRIO



8 atitudes dos
**empreendedores
milionários**

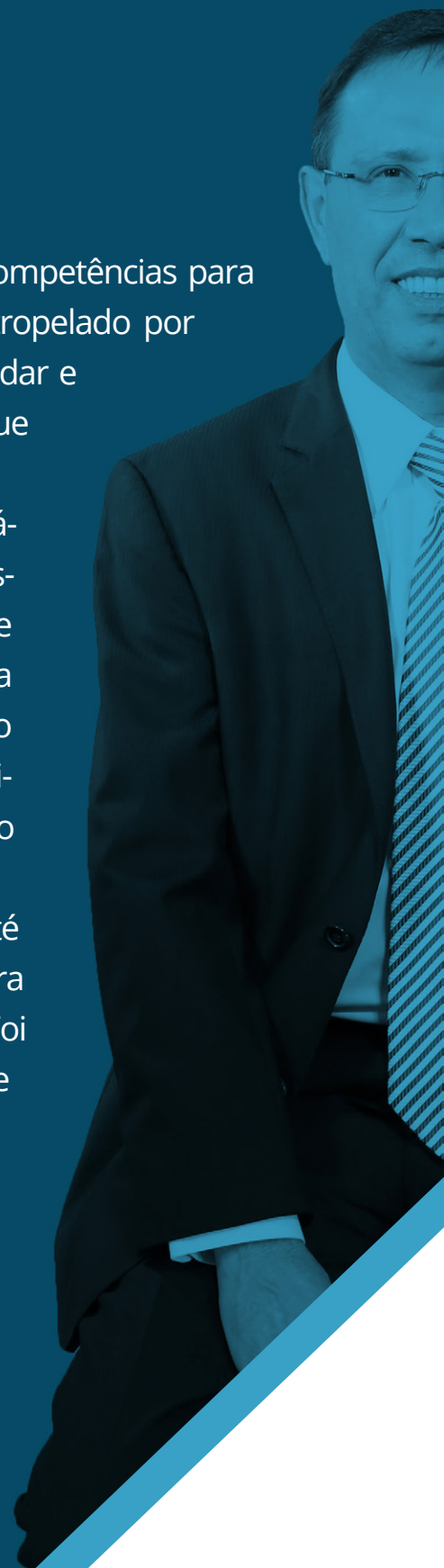
Acesse o site: www.dozeroaomilhao.com.br

As lições da escola da vida

Eu aprendi que na vida ou você se prepara e desenvolve competências para crescer ou ficará parado no tempo e no espaço até ser atropelado por quem está crescendo. Então, desde muito cedo, decidi estudar e me preparar para poder fazer com excelência tudo aquilo que me propusesse fazer.

Hoje me tornei uma pessoa bem-sucedida, próspera, milionária e até bilionária. Todos olham para mim como se eu estivesse com a vida ganha. Do ponto de vista financeiro realmente eu sei que estou, mas esquecem que os resultados da minha trajetória só foram possíveis porque assumi o compromisso comigo de que iria fazer tudo e mais um pouco para tirar minha família daquela condição de pobreza e oferecer o conforto que eles tanto mereciam.

Durante muito tempo essa foi minha maior motivação e até hoje priorizo a família. Isso me dá uma energia incrível para enfrentar qualquer agenda em qualquer canto do mundo. Foi com esse pensamento que vendi a Wizard por alguns bilhões e hoje possuo uma holding que administra marcas internacionais e oito empresas, sendo algumas bilionárias. Com um método de gestão próprio, atuo em diversos ramos, como alimentação e bem-estar com a Mundo Verde, que é a maior rede de produtos naturais da América Latina, com mais de 400 lojas. Além disso, tenho a Rainha e a Topper, a Ronald Academy, que é um grande exemplo de inovação na área da educação, com unidades na China e Estados Unidos e a Vale-presente, líder de mercado em cartões pré-pagos dentro e fora do Brasil.



Estou começando essa conversa assim, porque eu não sei se você sabe, mas comecei do zero, isso mesmo, do zero! Até chegar ao ponto de ter dez dígitos na minha conta bancária suei muito a camisa e tive que aprender muita coisa na escola da vida. Naquela época não tinha Google, Facebook, coaches ou mentores; era tudo na raça mesmo.

Ao empreender, eu descobri que sair do zero e fazer o primeiro milhão é um desafio imenso em que temos muitas frentes para cuidar 1000% de cada uma ”

Como comecei a trabalhar muito cedo com meu pai e depois fui tentar a vida no exterior com apenas cem dólares no bolso, lavei muitos pratos e ralei muito até voltar para o Brasil e abrir meu primeiro empreendimento. Só o que passei para começar a Wizard já daria um livro, mas isso fica para outro dia.

Ao empreender, eu descobri que sair do zero e fazer o primeiro milhão é um desafio imenso em que temos muitas frentes para cuidar 1000% de cada uma, mas também aprendi que, depois do primeiro milhão, existe um método que torna mais simples conquistar os próximos milhões ou bilhões. O método é o mesmo, mas ter um método é tão importante quanto estar disposto a pagar o preço por ele. Ou seja, é necessário ter paixão, ter um propósito muito forte, porque isso fará com que siga em frente mesmo quando tudo disser o contrário.



WIZARD
VOCÊ BILÍNGUE

Eu sou um **missionário do** **empreendedorismo**



Eu assumi uma missão de vida: ser um missionário do empreendedorismo. Quero ajudar, com o meu método, centenas de milhares de pessoas a criar negócios de sucesso e prosperar como jamais imaginaram um dia. Quando comecei a dar minhas primeiras aulas de inglês, eu mesmo nunca imaginei que me tornaria milionário, muito menos bilionário, mas sempre trabalhei para realizar a minha missão, sempre busquei fazer com excelência o meu trabalho para poder fazer a diferença na vida das pessoas que trabalhavam comigo e na dos meus clientes. Ao longo desse processo fui construindo histórias de que me orgulho muito e juntando cada real para ocupar o lugar que tenho hoje.

No início eu não tive ninguém para me ajudar, não recebi orientação e, tampouco, direcionamento para um plano de negócio. Foi errando, acertando, errando e acertando que aprendi e cresci, mas agora vou facilitar sua vida e trajetória rumo ao sucesso: você terá a minha orientação, porque vou dividir experiências ricas que, se você aplicar, vão fazer toda a diferença no seu negócio e - o mais importante - na sua vida, impactando, por consequência, na sua conta bancária. Isso mesmo, olhe sempre o dinheiro como uma consequência de um excelente trabalho e não como um objetivo. Essa dica dá muita grana!

Como vou compartilhar com você algumas atitudes que me trouxeram até aqui (não deixe de ler a atitude número 6, porque ela é decisiva), quero que assuma com você o compromisso de ir mais longe do que eu fui. Mas assuma esse compromisso como uma obsessão ou obrigação, porque esta ajuda encurtará o seu caminho e diminuirá suas perdas, potencializando seu crescimento de uma forma tão significativa que terá todos os motivos para ir mais longe.

Vamos juntos criar um Brasil mais próspero e rico no qual possamos nos realizar.

Boa leitura!

1 *Possuir uma blindagem contra o pessimismo*

Antes de começar a pensar em ser uma pessoa de sucesso, ou até mesmo empreender, o primeiro passo é criar uma blindagem contra o pessimismo. Digo isso porque quando você compartilhar suas intenções com amigos ou conhecidos ouvirá muitas críticas e desvalorização a respeito da sua ideia, ou pior, de você. Sabe aquelas pessoas que falam: "Você realmente acredita que isso dará certo?" "Essa é a ideia genial em que você vem trabalhando todo esse tempo?" "Isso nunca dará certo aqui no Brasil!" Como esses questionamentos normalmente têm um tom de afirmação, você vai se sabotando com esse pessimismo e acaba por prejudicar sua autoestima e seu projeto.

Minha sugestão é que, antes de falar com qualquer pessoa sobre suas ideias ou projetos, você crie uma espécie de blindagem contra o pessimismo. Eu fiz isso na década de 1980, antes de começar minha primeira empresa. Criei uma prateleira

que eu chamava de “biblioteca contra o pessimismo”. Lá eu tinha livros de grandes empresários bem-sucedidos e obras de pessoas que saíram do zero e conseguiram se tornar milionários, alguns até bilionários, e também tinha áudio-livros de palestras, além de revistas e artigos que pudessem me ensinar algo sobre empresas, gestão, dinheiro e que, principalmente, blindassem meus sonhos e minha autoestima.

Foi isso que me permitiu lidar com todos aqueles que duvidavam das minhas ideias e da minha capacidade. Acredito que muito do meu sucesso é devido a essa ideia de blindagem, pois ela talhou meu modelo mental e foi responsável por eu não desistir mesmo diante das imensas dificuldades que enfrentei para chegar onde estou.

2 *Querer pagar o preço*

Vejo muitos empreendedores hoje querendo começar um negócio sem querer abrir mão de nada ou já começam com um luxo só.

Pessoas que desejam abrir sua primeira loja no melhor ponto da cidade, contratando o arquiteto mais caro do País e investindo tudo o que tem e o que não tem. Há também aqueles que querem se tornar milionários, mas não conseguem abrir mão de um prazer imediato objetivando resultados muito maiores no futuro. Acredito que o modelo mental que funciona é o das pessoas que têm disposição e disciplina para pagar o preço de realizar seu projeto de vida. Se o seu projeto for empreender, pague o preço! Se for ficar milionário ou conquistar sua independência financeira aos

30 anos, pague o preço! Se desejar fazer os dois, pague o preço! O que não pode é querer obter grandes conquistas e não estar disposto a pagar grandes preços por isso. Não adianta se enganar, não existe almoço de graça na vida.

Aprenda e ser mais econômico no início do seu projeto e vá pagando o preço a cada nova conquista ”

Eu me lembro de quando ainda morava em Mogi Guaçu, na Vila Champion, numa casa pequena com minha família. Eu dava aulas na sala da casa quando decidimos morar em Campinas para abrir a nossa primeira escola de inglês. Naquela casinha eu estava com minha agenda cheia de alunos e não tinha mais como crescer se não abrisse uma escola e replicasse o meu método, mas quando chegamos em Campinas não tínhamos dinheiro para alugar uma casa para morarmos e outro imóvel para abrir a escola.

Naquela época, qualquer pequeno valor era um enorme investimento para a minha realidade. Conversando com a minha esposa, optamos por morar em uma casa em que fosse possível montar a escola na parte da frente, usando a maior parte dos cômodos como salas de aula. Nós moraríamos na edícula nos fundos (em um cômodo com um banheiro). Minha esposa e meus filhos, pequenos na época, tiveram que abrir mão do conforto mínimo que tínhamos na casa anterior (lembrando que o imóvel também não era grande), acumulando o muito ou o pouco que tínhamos ali naquele espaço reduzido, porque na frente da nossa casa abriríamos espaço para nascer nosso sonho.

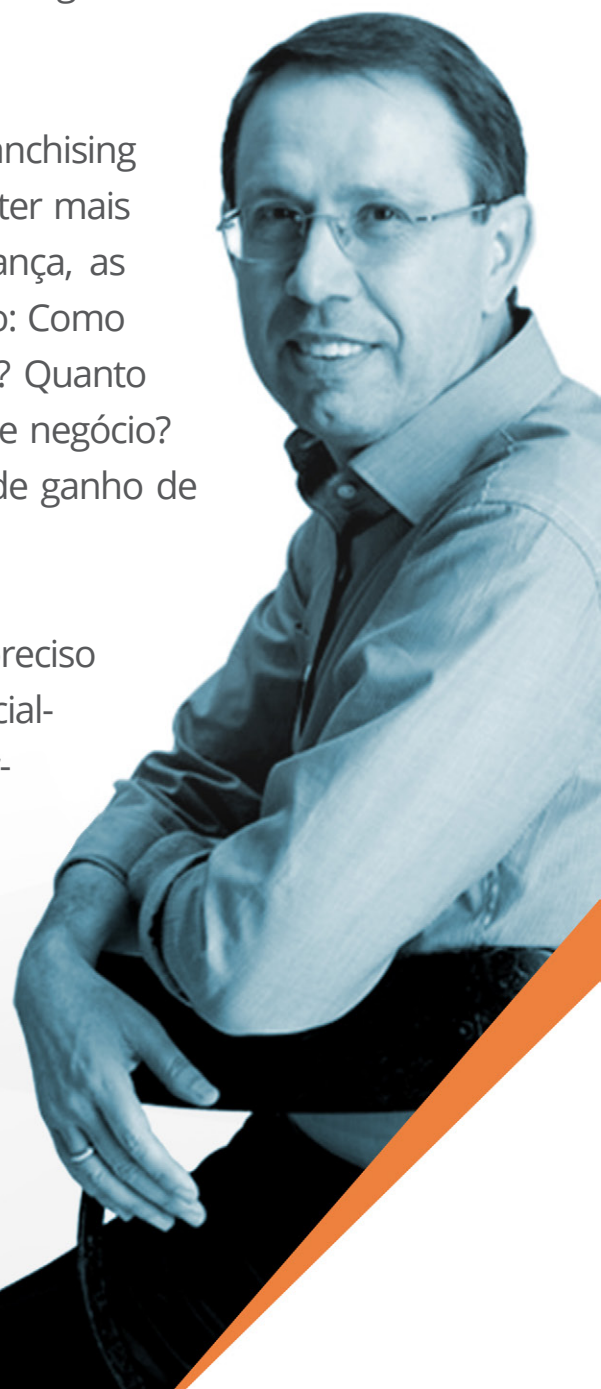
Eu garanto a você que aprendendo e ser mais econômico no início do seu projeto e pagando o preço em cada nova conquista, você chegará mais longe e de forma ainda mais consistente.

3 *As pessoas que fazem negócio comigo têm que ganhar dinheiro*

Uma das lições mais marcantes que aprendi em minha vida empresarial foi quando incorporei ao meu modelo mental que o lucro é fundamental. Foi nesse dia em que eu entendi que a melhor maneira de conquistar lucros maiores é ajudando as pessoas ao meu redor a terem muito lucro também. Isso mesmo; as pessoas precisam ganhar dinheiro ao fazer negócio comigo ou trabalhar nas minhas empresas.

Eu sou reconhecido como o maior líder do franchising no Brasil. Para conseguir esse sucesso e ter mais de três mil unidades sob minha liderança, as perguntas que faço constantemente são: Como faço para meu parceiro ganhar dinheiro? Quanto meu parceiro franqueado vai ganhar nesse negócio? O que fazer para aumentar a capacidade de ganho de meu parceiro no negócio?

Para meu negócio ter cada vez mais sucesso, preciso desenvolver um modelo que aumente exponencialmente a rentabilidade e lucratividade de meu parceiro. Trato cada franqueado como um parceiro que precisa ganhar dinheiro, muito dinheiro, senão mais cedo ou mais tarde a relação comercial acaba. Não sou mesquinho pensando que vou ganhar sozinho. Negativo. Esse modelo não funciona. Você precisa desenvolver um modelo capaz de trazer mais gente para trabalhar para você e por você na realização do seu sonho.



Minha visão de futuro é fazer com que meus parceiros tenham uma receita crescente perpétua. Pode escrever em suas anotações: fazer as pessoas ganharem dinheiro com você dá muita grana. Eu sou a prova viva disso. Comecei do zero, fiz meu primeiro milhão, o segundo, e assim sucessivamente até atingir o patamar dos bilhões.

4 *Controlar os resultados e não as pessoas*

Se você quiser vencer não pode perder tempo com questões secundárias. Sempre valorizei a pontualidade, porém não fico olhando se meu colaborador chegou ou não no horário. Observo e cobro se ele está entregando a meta que combinamos no prazo que definimos. Isso é o que realmente importa em um

modelo de gestão orientado para grandes resultados.

Cresce na organização mais rapidamente quem traz o resultado para empresa.

”

Nós combinamos quais são nossos indicadores e cada um precisa fazer

a sua parte. Gaste o tempo que for necessário para discutir e elencar seus indicadores, depois é mãos à obra e se virar para buscar seus resultados. Nesse contexto, valorizo muito a meritocracia, isso é, cresce na organização mais rapidamente aquele que traz mais resultados efetivos.

5 Controlar o lucro de forma sistemática

Quero falar para você que um dos segredos dos milionários é que todos precisam ser guardiões do lucro da operação. Ao longo dos anos, em busca de atingir meu primeiro milhão, compreendi que mais importante que saber ganhar é saber poupar, reservar, guardar parte de sua receita de forma sistemática e contínua. Trabalhei por 10 anos e tudo que acumulei foram 3 mil reais. Por quê? Porque eu não sabia como lidar com o dinheiro.

Mais importante que saber ganhar é saber poupar, reservar, guardar parte de sua receita de forma sistemática e contínua ”

Depois de errar muito finalmente aprendi que você só vai realmente prosperar se entender que parte de sua renda não lhe pertence. Pertence à acumulação de sua fortuna, mas se você nunca começar a acumular essa

fortuna, nunca vai tê-la. E se não fizer isso por você, ninguém irá fazer. Assim, quando me dei conta dessa realidade, passei a pagar a mim mesmo em primeiro lugar. Graças a essa decisão, determinação e disciplina de manter essa prática ao longo dos anos, saí de uma conta de 3 mil reais para uma conta multimilionária. E o mais importante é que, aplicando esse princípio, você pode fazer o mesmo e assim conquistar o seu sucesso. Lembre-se de que o maior desafio de uma empresa de sucesso é continuar a ser bem-sucedida e manter uma posição de liderança em qualquer

setor que atue. É fundamental que todos os colaboradores sejam altamente comprometidos com a satisfação do cliente e com a inovação, mantendo um olho em expansão e o outro em equilibrar o custo da operação. Ou seja, estabeleça quais são os indicadores do seu negócio e tenha foco total neles por toda a sua vida.

6 *Criar um produto ou serviço no qual o cliente perceba valor*

O objetivo sempre é criar um negócio próspero. Para isso, o produto ou serviço precisa ter a credibilidade do consumidor. Eu não acredito em outra forma de ter um sucesso perene se não for por meio da conquista da credibilidade de cada cliente.

Vivemos em um País onde o cliente não é ouvido, não é respeitado, não tem reivindicações atendidas. Quando podemos criar uma empresa que faz isso e demonstra ao cliente seu valor, conquistamos um ganho de mercado impressionante. Temos o tempo todo o cuidado para proporcionar uma experiência única aos nossos clientes, isso é algo de que poucas empresas têm noção e principalmente disposição em fazer. Como cultura, isso faz parte dos valores da empresa e o cliente vai sentir.



Eu e meus filhos somos 100% intuitivos. Quando decidimos pela compra de alguma empresa dificilmente é feita uma pesquisa prévia – como estamos há muito anos nesse universo é uma questão de intuição de crescimento e visão de mercado. Lógico que analisamos a concorrência,

Ele precisa não somente ser, mas também se sentir importante e exclusivo na nossa empresa. ”

mas, para você ter uma ideia, depois que compramos o negócio é que fazemos pesquisas para o lançamento de novas frentes, produtos e estudos de satisfação dos clientes. Fazemos tudo isso com o objetivo de reforçar a relação de confiança com nossos clientes. Ele precisa não somente ser, mas também se sentir importante e exclusivo na nossa empresa.

Trabalhamos em muitas frentes, mas tudo começa com a missão. A empresa precisa desenvolver a sua alma, daí o consumidor se identifica com seus valores, visão e imagem. Uma das máximas que usamos é atender o cliente com prontidão, excelência e alegria. É importante ressaltar que você precisa criar um relacionamento de confiança com todos os parceiros do seu negócio. Conquistar esse reconhecimento e confiança é um excelente indicador de que você está no caminho certo.

Trabalhamos em muitas frentes, mas tudo começa com a missão. A empresa precisa desenvolver a sua alma, daí o consumidor se identifica com seus valores, visão e imagem. Uma das máximas que usamos é atender o cliente com prontidão, excelência e alegria. É importante ressaltar que você precisa criar um relacionamento de confiança com todos os parceiros do seu negócio. Conquistar esse reconhecimento e confiança é um excelente indicador de que você está no caminho certo.

7 *Saber que multiplicar é a alma do sucesso*

Esse conceito é fundamental e distingue quem vai ser assalariado, bem-sucedido, milionário ou bilionário. Eu aprendi que trabalhar para gerir uma escola ou a maior rede de ensino do mundo dá praticamente o mesmo trabalho. Quem tem uma escola ou uma loja trabalha de 12 a 14 horas por dia, e quem tem uma rede, também. Onde está a diferença? Está na sua estratégia de fazer as pessoas e o dinheiro trabalharem para você. Está no seu modo de pensar no sistema de multiplicação da sua ideia por meio de um método consistente e comprovado de sucesso.

Nas empresas, sempre acreditei e investi no crescimento por intermédio do sistema de franquias, que nada mais é do que compartilhar com mais empreendedores o seu método e sua marca, de modo que eles e você possam crescer e ganhar cada vez mais reputação, dinheiro e valor.

Nossa holding só investe em negócio escalável, que vai crescer com base em centenas e milhares de pessoas envolvidas num sistema dinâmico de expansão. Esse é um dos grandes segredos do sucesso que alcançamos. Por isso, reforço aqui o quão importante é você descobrir uma forma de fazer com que seu parceiro possa ganhar dinheiro, se tornar autossuficiente e próspero, pois dessa forma todos acabam sendo beneficiados no processo. No fundo, eu considero que construí uma grande escola de empreendedores, não importa o que estou vendendo, se é alimento, educação ou artigos esportivos. O que estou fazendo é criando um modelo para formar e capacitar empreendedores que possam alcançar sua independência financeira. Tenha sempre uma visão empreendedora e o desejo de ter múltiplas unidades. Não queremos um gestor de loja, queremos um empreendedor capaz de assumir várias unidades franqueadas.

O indivíduo com essa visão aproveita a oportunidade e cria uma pequena rede dentro de uma rede gigantesca em todo o Brasil. Tenho franqueados com dez lojas, faturamento milionário, porque visaram ter múltiplas unidades.

Olha como é bom fazer negócio com empreendedores visionários: você irá se relacionar com um número menor de parceiros que irão otimizar o seu negócio e o deles.

8 *Gostar e entender de gente*

Empreendedor que não gosta de gente vai sofrer muito e estará sempre aquém do seu potencial máximo. Dá para conseguir chegar a algum lugar sozinho? Não tenho certeza. Dá para chegar longe sozinho? Absolutamente não. Para você criar o seu império precisa gostar de estar ao lado das pessoas, contribuir com o crescimento de cada uma delas e, principalmente, estar aberto para respeitar as competências e o estilo de cada uma.

Descobri que o dono da empresa nem sempre é o dono da verdade ”

Em uma empresa, tudo começa no processo de seleção. Eu arrisco dizer que selecionar bem é 90% do sucesso de um profissional na sua empresa. Aliás, recomendo que você gaste mais tempo na seleção para não perder tempo depois demitindo alguém que não tem o perfil da sua organização. Quando selecionamos bem, o processo de capacitação flui de uma maneira muito mais eficiente e rápida. Sabe quando você contratou alguém há dois meses e tem a impressão de que esse profissional já está com você há pelo menos seis meses? É disso que eu estou falando. Você acertou no processo e todos vão se beneficiar.

Outra coisa fundamental é saber ouvir. Há quem escolhe liderar pelo medo, eu não, prefiro pelo respeito. Por isso busco tratar todos com educação e respeito e estou sempre aberto para ouvir críticas e sugestões. Inclusive estimo essas características e sempre digo à minha equipe: “Não quero que concordem comigo porque eu sou dono da empresa. Descobri que o dono da empresa nem sempre é o dono da verdade. Saber ouvir sem julgamento é um exercício diário e que dá muito dinheiro.” Recebi de colaboradores e

franqueados ideias que me renderam milhões ou sugestões de ajustes no processo que produziram verdadeiras fortunas. Aprenda a se dar bem com as pessoas e a ouvi-las atentamente e verá como elas sabem do seu negócio e o quanto isso lhe trará dinheiro.

Como citei anteriormente, acreditamos muito na meritocracia e estimulamos o crescimento de todos. Não é à toa que nos últimos anos mais de trezentas pessoas se tornaram milionárias seguindo os conceitos que apresento. Inclusive, já paguei bônus milionário para colaboradores! Não tenha dúvida, tudo isso é reflexo da oportunidade que damos para cada um, somado à iniciativa individual e ao empenho e capacidade que eles possuem de gerar resultados.

Agora, lembre-se sempre: Dinheiro pode lhe trazer conforto, conveniência e facilidades, mas apenas pessoas podem trazer-lhe felicidade.

*O Brasil precisa dos seus resultados **éticos e prósperos***

Depois que você se torna milionário, muita coisa muda na sua relação com as pessoas e o mundo a sua volta. Uma delas é que, no início do seu negócio, você faz captação de investidores ou recursos para viabilizar o seu projeto e depois passa a fazer uma seleção. Hoje eu recebo todo dia, sem exagero, algumas propostas de negócio para avaliar se eu tenho interesse de investir ou não. É muito bom estar desse outro lado da mesa, em que você é o dono da carteira. Não estar mais em uma posição de pedir ou quase implorar por recursos, mas de decidir onde vai colocar seus recursos com base nos seus princípios e na sua visão de futuro é muito legal.

Apesar de todas as limitações que temos em nosso País, acredito no Brasil e na força empreendedora que cada brasileiro possui. Vivemos em um País com muitas dificuldades, mas com competência, método e muita garra. Tenho certeza de que eu e você podemos construir um Brasil muito mais próspero e com muita gente rica de dinheiro e de princípios.

Por tudo isso, quero muito que você tenha sucesso pessoal, empresarial, temporal e espiritual. Quero que alcance o sucesso em seus relacionamentos, em sua família e viva em paz consigo mesmo e com Deus. Quero receber seu e-mail me informando que você é um novo milionário, multimilionário ou mesmo bilionário para, assim, deixarmos juntos o nosso legado para nossos descendentes.

Forte abraço,
Carlos Wizard Martins



DO ZERO AO MILHÃO
COMO CRIAR UM NEGÓCIO MILIONÁRIO

Acesse o site:

www.dozeroaomilhao.com.br