

# CAÇADOR DE NEGÓCIOS

CAÇADOR DE NEGÓCIOS  
Copyright © 2019 by José Roberto Vilela Pereira  
O conteúdo desta obra é de responsabilidade  
do autor, proprietário do Direito Autoral.  
Proibida a venda e reprodução  
parcial ou total sem autorização.

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**  
**(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)**

---

Vilela, Roberto  
Caçador de negócios / Roberto Vilela. --  
São Paulo : All Print Editora, 2019.

ISBN 978-85-411-1671-8

1. Administração de empresa 2. Empreendedores  
3. Empreendedorismo 4. Investimentos 5. Mercado  
de trabalho 6. Negócios I. Título.

19-30216

CDD-658.421

---

**Índices para catálogo sistemático:**

1. Empreendedorismo : Administração de empresas  
658.421

Iolanda Rodrigues Biode - Bibliotecária - CRB-8/10014

**Projeto gráfico e diagramação**  
Valquíria Ortiz dos Santos

**Impressão:**



www.allprinteditora.com.br  
info@allprinteditora.com.br  
(11) 2478-3413

ROBERTO VILELA

# CAÇADOR DE NEGÓCIOS



# SUMÁRIO

Antes de agir, conheça o campo em que está pisando	13
Relacionamento com o mercado	41
Vendedor é sempre e essencialmente vendedor	63
Diversificação de mercado	79
Serviços X Produtos: entenda o seu cenário	99



<b>Vendedor é predador</b>	<b>119</b>
<b>Conexões de valor: ações para colocar em prática agora</b>	<b>137</b>
<b>Mito do propósito: mais foco, menos romantização</b>	<b>157</b>
<b>O impacto da transformação digital nos negócios</b>	<b>171</b>
<b>Atitudes imperdoáveis nos negócios</b>	<b>187</b>
<b>Relembrando o essencial</b>	<b>203</b>

# BATE-PAPO

<b>Fábio Pasquale</b>	<b>32</b>
<b>Maria Cecília Ortiz Moreno de Noronha</b>	<b>55</b>
<b>Nelson Ziehlsdorff</b>	<b>74</b>
<b>Guilherme Pedri</b>	<b>93</b>
<b>Eduardo Martins</b>	<b>112</b>

<b>Naerton Flores</b>	<b>130</b>
<b>Felipe Sanchez</b>	<b>152</b>
<b>Juliano Silva</b>	<b>166</b>
<b>Irene da Silva</b>	<b>181</b>
<b>Ana Fontes</b>	<b>197</b>

—

—

|

|

---

Talvez você se pergunte o porquê do nome do livro: Caçador de Negócios. Para mim, ele é muito assertivo, pois quando você está no mercado de trabalho, como empresário ou como empregado, a sensação de estar em uma caçada é vivida todos os dias. Seja pensando nas estratégias, no operacional ou mesmo fazendo as duas áreas caminharem juntas, na velocidade necessária entre pessoas e tecnologia para o sucesso do negócio, a jornada é sempre desafiadora.

Em cada página deste livro eu vivi minhas experiências, acertos e erros. As histórias dos empreendedores que contribuíram para o projeto também me fizeram lembrar dos meus próprios desafios, tanto como empreendedor quanto como profissional contratado. Pude relembrar muitas coisas importantes para essa jornada, que com certeza vão ajudar você a se desenvolver.

Ao mesmo tempo em que nos desafia a evoluir, a jornada na busca por bons negócios nos torna seres humanos melhores ou piores, nos dá sucesso ou insucesso. Todo dia você tem que estar preparado para um novo começo, novo ambiente, nova adaptação, para fazer da empresa um ambiente feliz, estimulador e lucrativo para todos, inclusive o cliente.

Às vezes minha equipe pergunta: como o cliente vai achar que está tendo lucro comprando um produto com alto valor agregado para ir a uma festa ou mesmo ao trabalho? O conhecimento do seu produto e do seu cliente gera valor, e o Roberto aborda muito bem essa questão neste livro. A vaidade trabalhada de forma positiva vai fazer com que o cliente, além de feliz, tenha sua autoestima e confiança aumentadas com o investimento que fez em nosso produto ou serviço.

Com toda certeza, o movimento de mercado que para alguns são exigências, para muitos já é uma realidade. E ela é dura e cruel, mas se você não conduzir sua empresa com boa forma, em pouco tempo ela pode virar estatística, como as quase 230 mil lojas que fecharam as portas no Brasil entre os anos de 2015 e 2017, de acordo com a Confederação Nacional do Comércio.

Se preparar para o amanhã pode significar até mesmo contar com o apoio de alguém para ajudar seu negócio a encarar as mudanças necessárias para conquistar uma trajetória independente e de sucesso. Você e sua equipe não tem obrigação de saber tudo, mas um empreendedor e líder precisa conduzir e buscar conhecimento para a empresa.

Finalizo minha contribuição a este livro com uma frase que acredito ter tudo a ver com o projeto e com os subsídios que Caçador de Negócios traz para a jornada empreendedora:

“Não conheço nenhuma fórmula infalível de obter o sucesso, mas conheço uma infalível de fracassar: tentar agradar a todos.” JFK

**Hélio Roberto Roncaglio**

Sócio da grife Maina Bis e presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Blumenau (SC) na gestão 2018/2020

