

LIÇÕES DE UM BILIONÁRIO



O QUE APRENDI SOBRE
EMPREENDEDORISMO
E SOBRE A VIDA
COM JIM KOCH



Não é todo dia que se pode **aprender com um bilionário**, não é mesmo?

E é exatamente sobre isso que irei falar neste super eBook que é mais um grande presente da Paixão por Vendas para você.

Mas calma! Não espere nada na linha de “como se tornar um bilionário”!

Esperre sim uma série de insights sobre como ter a coragem necessária para sair da sua zona de conforto e de trabalhar com algo que efetivamente o/a realiza muito mais do que simplesmente ganhar dinheiro.

Esperre e se prepare para histórias reais permeadas pelos desafios vividos cotidianamente por todos nós.

Aqui você vai se inspirar com uma série de insights não tão somente sobre vendas, mas também sobre empreendedorismo, liderança, coragem e legado.

Wow Zé! Quantos temas legais juntos!

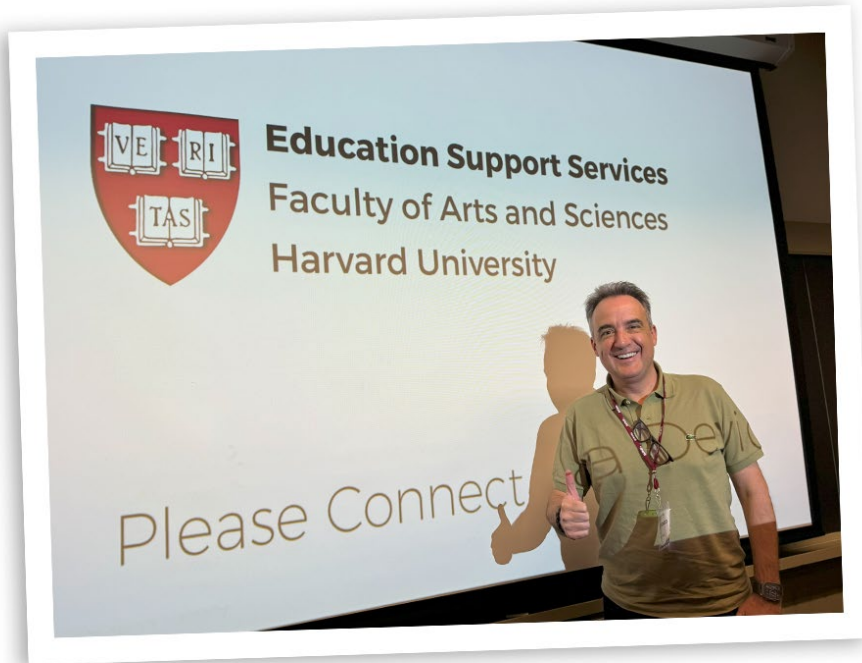
Sim, e eu sinceramente espero que as horas que você vai se dedicar à leitura deste eBook sejam tão prazerosas quanto foram as horas que dediquei a escrever este livro, que foi inclusive todo ele traçado em suas linhas iniciais em um dos ambientes mais fascinantes para quem aprecia o poder da educação como mola de transformação positiva das nossas vidas.

Olha que chique!

Este eBook foi todo ele criado inicialmente em Harvard, onde estive em Outubro de 2023 em uma jornada que, a partir de agora, compartilho com você em pequenas pílulas que espero causem em você o mesmo impacto positivo que eu e os queridos amigos que participaram desta experiência quase inenarrável tivemos (digo quase, pois o desafio maior aqui é traduzir em palavras o que lá sentimos).

Boa leitura!

Mais um sonho realizado.
Obrigado Senhor!



Como sempre faço questão de frisar em todos os meus treinamentos, palestras e workshops que não acredito em talento e tampouco em “arte” no nosso fasci-

nante mundo das vendas.

E “*walking the talk*”, ou melhor, fazendo aquilo que sempre prego, eu sempre busco afiar os meus machados para ser um pouquinho melhor todos os dias e ainda mais relevante diante dos desafios de negócios das muitas empresas e milhares de profissionais que tenho a honra de ajudar e servir como Professor e Consultor.

E preciso aqui te confessar que a minha 2ª vez em Harvard foi tão emocionante e abençoada como a primeira.

Lembrei-me, inclusive, do trajeto que fazia em minha 1ª incursão de estudos em Harvard em 2017 quando fiquei hospedado em Boston e todos os dias passava próximo da Harvard Business School e depois cruzava o belíssimo Rio Charles a caminho da linda e inspiradora Cambridge ouvindo Coldplay e chorando e agradecendo a Deus por estar realizando um dos maiores sonhos da minha vida que era estudar em Harvard.

Aliás, esta 2ª vez em Harvard foi ainda mais inesquecível, pois desta vez o grande amor da minha vida viajou comigo (enquanto eu estudava em Harvard a Evelise

fazia um intercâmbio intensivo de Inglês na Kaplan de Boston através dos queridos amigos da CI – Central de Intercâmbio). Nada mal para 2 caipiras de São João da Boa Vista e Águas da Prata, não é mesmo?



Ao lado de um grupo de líderes bastante experientes e das mais variadas indústrias tivemos uma semana intensa, produtiva, impactante e memorável neste en-

LIÇÕES DE UM BILIONÁRIO | JIM KOCH

contro que, tenho certeza, entrou não tão somente para a carreira, mas para a vida de todos nós que lá estivemos para participar deste Seminário Executivo promovido pela FIA - PROFUTURO, onde fui aluno e hoje sou com enorme orgulho Professor de MBA.



Semana cheia com conteúdos dos mais relevantes passando por temas cruciais ao incremento da alta performance em nossas empresas: Liderança, Gestão de Mudança, Coaching, Diversidade, Inovação, Empreendedorismo, Negociações

Multiculturais, Estilos Comportamentais e por aí vai.

E para tornar tudo isso ainda mais inesquecível, tivemos aulas em diferentes prédios desta que é certamente a mais famosa e conceituada Universidade do Mundo.

Ainda que todos saibamos que Harvard é uma Universidade histórica, poucas vezes nos lembramos (e nos assustamos!) da sua data de fundação: 1636.

Wow! Uma Universidade que caminha firme e forte para os seus 400 anos e que continua sendo um sonho para milhões de pessoas que desejam ir para lá estudar e se preparar para brilhar em mundo tão complexo, imprevisível, competitivo e ao mesmo tempo repleto de boas oportunidades exatamente para quem se prepara melhor.

Em Harvard, tivemos aulas maravilhosas em prédios modernos e tecnológicos. Estivemos também em prédios históricos que a despeito das centenas de anos (isso mesmo!) continuam sendo o palco de formação de algumas das melhores mentes do mundo, incluindo aí nada menos que 8 Presidentes dos EUA¹.

Aprendemos com professores realmente espetaculares. Desde alguns mais jovens chegando aos mais experientes que mesmo diante dos inevitáveis desafios trazidos pela melhor idade seguem firmes e fortes compartilhando seus vastos conhe-

¹ Os 8 Presidentes dos Estados Unidos que se formaram em Harvard: John Adams, John Quincy Adams, Rutherford B. Hayes, John F. Kennedy, Franklin Delano Roosevelt, Theodore Roosevelt, George W. Bush e Barack Obama.

cimentos com profissionais famintos pelo aprimoramento contínuo.

Aliás, alguns professores já com bastante idade me emocionaram muito, pois ficou muito claro para mim que eles não mais estão ali lecionando (talvez este nunca tenha sido o objetivo maior) pelo aspecto financeiro, e sim para cumprir uma missão de vida de ajudar, servir, ensinar e provocar tantos alunos do mundo inteiro a saírem de Harvard bem melhores do que lá chegaram.

Emocionante mesmo!

Assim como foram todos os momentos que vivemos juntos em Boston e aos quais eu mais vez agradeço a Deus por TUDO!

E vamos em frente, pois o grande dia ainda estava por acontecer.

O encontro histórico

Os 2 primeiros dias em Harvard foram realmente incríveis.

Ao mesmo tempo em que devorávamos novos conhecimentos e insights e dividíamos nossas próprias experiências em grupos, começávamos ali também a solidificar o nosso networking que inclusive já nos permitia brincar com as preferências futebolísticas.

E, falando em esportes, alguns inclusive foram assistir a um jogo que antecede o início da NBA entre os locais Boston Celtics contra os Knicks de Nova York (vitória dos Celtics para brindar a presença dos alunos da FIA-PROFUTURO!).

Estes dois primeiros dias serviram também como um verdadeiro “tira gosto” para o 3º e em minha modesta opinião no dia mais marcante e impactante de toda a viagem.

Em uma manhã fria e ainda aconchegante do Outono de Boston acordei bem cedinho como faço todos os dias no Brasil ou em qualquer canto do mundo.

Fui junto com o amor da minha vida tomar um super café da manhã bem no estilo americano: omelete, salada, pão integral, frutas, café, linguiça e por aí vai.

Depois de me despedir dela e desejar bom estudo, peguei o metrô que me levaria à Estação Stony Brook que ficava bem próxima da Cervejaria Samuel Adams.

Ao descer na estação um jardim super bonito me levou às lindas ruas da região que abriga uma das mais incríveis produções de cerveja de alto nível do mundo.

O endereço não poderia ser mais do que peculiar e sugestivo: 30, Germania Street. A rua com nome alemão honra e muito o outro país europeu que também produz e produziu excelentes cervejas exatamente ali no bairro da Jamaica Plain que se outrora fora um bairro bem perigoso e desvalorizado, é hoje um lugar delicioso e bem mais valorizado e que tem a linda cervejaria do BBC.

Lá encontrei todos os amigos. Enquanto aguardávamos a chegada do nosso principal "Professor" da semana, eu fui dar uma volta do lado de fora da linda Samuel Adams. Lá fora me deparei com uma placa que já nos deixava ainda mais interessados na aula magistral que estávamos prestes a assistir:

Jim Koch first brewed Samuel Adams Boston Lager in his kitchen in Boston in 1984. A few years later, he came across this abandoned brewery and began brewing here in Jamaica Plain. Today this is our home of experiences and houses our R&D Brewing Team.

LIÇÕES DE UM BILIONÁRIO | JIM KOCH

Jim Koch fabricou pela primeira vez a Samuel Adams Boston Lager em sua cozinha em Boston em 1984. Alguns anos depois, ele se deparou com esta cervejaria abandonada e começou a fabricar cerveja aqui em Jamaica Plain. Hoje esta é a nossa casa de experiências e abriga a nossa equipe de Pesquisa & Desenvolvimento.



LIÇÕES DE UM BILIONÁRIO | JIM KOCH

Logo depois de tirar estas fotos, voltei para a sala para me juntar novamente aos meus amigos.

Eis que um Senhor do alto dos seus mais de 70 anos se aproximou à porta da sala – que tinha exatamente o formato de um bar com as chopeiras e tudo – e com alguma dificuldade para digitar a senha que lhe daria acesso à sala, conseguiu entrar.

Quem estava ao lado da porta? 😊



Este amigo vendedor que imediatamente o reconheceu e o parabenizou: **“Mr. Jim, que prazer e que honra conhecer o Sr.! E parabéns pela linda história que o Sr. construiu.”**

Mr. Jim, com uma roupa bastante simples – bem ao estilo de um bilionário que não gosta de esbanjar – me agradeceu e disse: **“Muito obrigado mesmo! Já são quase 40 anos construindo esta história.”**

Em tempos que nos deparamos com tantos influenciadores picaretas que tentam literalmente ludibriar multidões com sua aparente “riqueza”, ter a oportunidade de conversar com um verdadeiro bilionário que valoriza suas raízes, o trabalho duro, a família e os amigos e profissionais que o cercam realmente não tem preço!

Como diz a famosa propaganda da marca de cartão de crédito: você pode comprar tudo, mas tem coisas na vida que não têm preço!

E ali estávamos prestes a viver um destes tão raros, preciosos e inesquecíveis momentos! Momentos “priceless”!

E foi ali na porta da sua linda cervejaria o começo de uma das melhores aulas que já tive – e aqui me atrevo a falar no plural em nome dos meus amigos e amigas: que já tivemos – em nossas vidas!

Eu até te sugiro que pegue um caderno e uma caneta para anotar todas as inúmeras dicas e insights que irei dividir nas próximas páginas com você.



SAMUEL ADAMS

BEER GARDEN
Hebrew
ALE
5.5% ALC/VOL
ONE PINT

SAMUEL ADAMS

BEER GARDEN
Hebrew
ALE
5.5% ALC/VOL
ONE PINT

SAMUEL ADAMS

Fest
LAGER
5.5% ALC/VOL
ONE PINT

SAMUEL ADAMS

BEER GARDEN
Wheat
DUNKEL
LAGER
5.5% ALC/VOL
ONE PINT

SAMUEL ADAMS

BEER GARDEN
Mocha
CURRY
LAGER
5.5% ALC/VOL
ONE PINT

SAMUEL ADAMS

PR
TO

SAMUEL ADAMS

TR

SAMUEL ADAMS

TR

SAMUEL ADAMS

TR

SAMUEL ADAMS

TR

Boston Beer Group, Samuel Adams e os números

Veja se você concorda comigo: na gigantesca maioria dos casos, nós conhecemos muito bem os nossos interesses e investimos muito pouco tempo para entender os interesses da(s) outra(s) parte, não é mesmo? Vendedores, Líderes e Empreendedores amam números.

Então vamos a eles.

- A The Boston Beer Company que produz as deliciosas cervejas Samuel Adams foi fundada em 1984 e tem, portanto, quase 40 anos de existência.
- A BBC tem hoje aproximadamente 2.500 profissionais.
- Produção anual 8,5 milhões de barris anuais, que correspondem a aproximadamente 1% de toda a produção de cerveja nos Estados Unidos.
- Receita anual superior a US\$ 2 bilhões de dólares com EBITDA de US\$ 200 milhões.
- Valor de Mercado (Out./2024): US\$ 4,5 bilhões de dólares (a empresa fez sua abertura de capital em 1995).
- Fundador com um patrimônio superior a US\$ 1 bilhão.

No entanto, neste eBook eu não quero falar somente sobre números e sim sobre as histórias fascinantes que pude absorver neste encontro histórico.

Aqui eu divido com você uma série de lições de coragem, empreendedorismo, visão estratégica, liderança e acima disso tudo de um olhar muito mais cuidadoso para esta área sensacional que se chama Vendas.

Sim, Jim logo no começo de sua inspiradora, genuína e profunda palestra deixou muito claro algumas das suas mais profundas certezas:

1. Vendas não é um talento inato. Portanto, todos nós podemos (e precisamos!) aprender e valorizar Vendas, que em suas próprias palavras é uma área absolutamente nobre (imagine a minha cara ouvindo isso).
2. O mundo acadêmico continua dando pouco ou quase nenhum destaque à Área de Vendas e isso é um grande erro, pois ao final do dia você pode até ter ideias realmente espetaculares (muitas delas nascem em grandes centros acadêmicos como a própria Harvard), mas se não souber vender nada irá acontecer.

Ainda que isso soe um tanto quanto lógico e óbvio, como é importante ouvirmos isso de um empresário tão bem-sucedido e que cutucou sem dó o fato de o mundo acadêmico ainda dar de ombros à uma formação acadêmica mais estruturada na Área

de Vendas.

Montar times com pessoas que se assemelham a nós (soa algo comum em sua empresa ou negócio?) é outro grande erro.

Aqui eu já preciso te confessar que meu coração quase saiu do peito ao ouvir tamanhas verdades, especialmente vindas de um profissional e empreendedor do quilate do Jim que além do seu sucesso empresarial tem um currículo acadêmico invejável aqui em Harvard.

Aliás, ele mesmo já disse que as experiências que ele acumulou em sua vida empreendedora foram até mais importantes do que os conhecimentos acadêmicos que ele teve em Harvard e até dos próprios conhecimentos adquiridos em sua passagem pela super conceituada consultoria BCG - Boston Consulting Group:

“Acontece que há todas essas coisas que, mesmo para uma pessoa razoavelmente inteligente, não são imediatamente visíveis. A experiência pode ser algumas vezes mais importante que a própria inteligência”.

Mas voltemos aos aprendizados que ele conosco compartilhou enquanto bebericava uma das suas mais deliciosas cervejas.

Sim, enquanto bebericava uma das excelentes cervejas que a sua Samuel Adams produz, ele dividiu conosco outras grandes lições para as nossas vidas.

Em uma destas provocações, ele criticou de forma bastante veemente e ácida a eterna briga entre Marketing e Vendas, dando ainda mais destaque à importância que as Vendas e os Vendedores têm na construção de negócios mais longevos como é a própria Boston Beer Company que ele criou.

Tudo soava como verdadeira música aos meus ouvidos, tamanha a identificação entre o que acredito e o que pude aprender com este bilionário de jeito simples e autêntico, de fala contagiante e de tantas inspiradoras histórias que têm sido destacadas pelas mais importantes revistas e jornais de negócios no mundo inteiro.

Se já tivéssemos parado por aqui, já teria valido a pena.

Mas não! Jim estava literalmente dentro de casa e se apresentava como o melhor anfitrião do mundo ao conosco dividir lições que como já disse não têm preço.



Prazer, Coragem e os 4 P's do Jim Koch

Veja Quando questionado pela nossa excelente Professora Milena Rubel, (que ao lado do Professor Daniel Estima Carvalho da FIA montaram com enorme carinho todo o nosso Programa em Harvard) sobre o que o fez largar um emprego que tão bem o remunerava em uma das melhores e mais conceituadas firmas de consultoria global, ele não teve medo e tampouco peito de nos desafiar positivamente:

De fato, o salário que eu tinha no BCG podia me dar uma vida bastante tranquila, que me permitiria cuidar bem da minha família e formar meus filhos.

No entanto, quantos não são os profissionais super "bem-sucedidos" que trabalham em belíssimos escritórios, mas que não se sentem efetivamente engajados e felizes com aquilo que fazem?

Foi aí que ele decidiu abandonar o BCG, onde teve como colegas pessoas do quilate de Mitt Romney (hoje Senador e ex-candidato pelo Partido Republicano à Presidência dos EUA) e Benjamin Netanyahu (hoje Primeiro-Ministro de Israel) e se lançar a produzir cervejas, seguindo o legado do Pai que também produzia cervejas de forma mais artesanal.

LIÇÕES DE UM BILIONÁRIO | JIM KOCH

O ano era 1984. Para que todos tenhamos uma melhor noção do quão corajosa foi sua decisão: o seu salário à época equivale em valores atuais a US\$ 665.000!

Aliás, ele ouviu do Pai quando o avisou que estava deixando seu trabalho de consultoria no BCG para abrir o seu próprio negócio de cervejas de que esta era a coisa mais idiota que ele já tinha feito e deixando claro que os “big guys” (os gigantes do mercado cervejeiro) iriam comê-lo vivo, deixando-o liquidado exatamente como fizeram com seu próprio pai que também tinha uma enorme paixão por cervejas (ele faz parte da 6ª geração de cervejeiros).

Seus planos eram bastante claros e ambiciosos para a época, mas bastante modestos em sua análise mais atual.



Em um prazo de 5 anos a partir dali, Jim queria produzir 5.000 barris de cerveja e alcançar uma receita anual de US\$ 1,2 milhão de dólares tendo apenas 8 funcionários, exatamente como ele descreve em seu delicioso livro “*Quench your Own Thirst: Business Lessons learned over a beer our two*” (em tradução livre: “*Sacie sua própria sede: lições de negócios aprendidas tomando uma cerveja ou duas*”).

Depois de muita discussão com o Pai, ele ouviu um conselho bastante sábio: “*Só me faça um favor: faça uma boa cerveja e não se preocupe com Marketing. Pessoas be-*

bem cerveja e não bebem Marketing. Não se distraia. Só se preocupe com a cerveja”.

E Jim prometeu ao seu Pai que assim o faria. E assim o fez!

Aqui uma breve pausa e um questionamento para todos nós: quantas pessoas têm a coragem de sair das suas próprias zonas de conforto e se lançar ao incerto e desafiador mundo do empreendedorismo?

Jim foi um destes caras super corajosos e que nos ensinam sobre buscarmos nos realizar não tão somente nos aspectos financeiros, mas também na busca da tão sonhada felicidade e realização pessoais – que tanta gente que ele mesmo citou está completamente distante ainda que estejam trabalhando em escritórios tão lindos e com salários tão polpudos!

Desde então, Jim, que é considerado um dos pais fundadores do movimento cervejeiro artesanal americano, conseguiu alguns feitos realmente impressionantes.

Koch começou a vender suas cervejas de porta em porta de bares e restaurantes de Boston. O salário polpudo que recebia do BCG virou um salário anual bem mais modesto que ele pagava a si mesmo de US\$ 60.000 anuais tendo um grupo de outros 8 profissionais para ajudá-lo.

Se no início da produção de cervejas da Boston Beer Company os Estados Unidos ti-

nham apenas 12 cervejarias, hoje já são mais de 8.700, muitas das quais participam de um programa de coaching e aconselhamento criado para apoiar o crescimento de pequenos negócios.

Muitos destes pequenos empreendedores inclusive conseguem obter empréstimos da BBC para fomentar o crescimento dos seus negócios, pois o próprio Jim encontrou dificuldades bastante significativas em seu início quando a maior parte dos agentes econômicos literalmente fechavam as portas para qualquer conversa em busca de empréstimos.

Ou seja, além de bem posicionar a sua Samuel Adams como um verdadeiro símbolo da cerveja artesanal de excelente qualidade (pude comprovar e aqui atesto isso! ☺), Jim ajudou a criar toda uma indústria de cervejarias artesanais que hoje desafiam as grandes cervejarias que ainda dominam o mercado com cervejas de baixa qualidade (quem gosta de tomar cerveja há de concordar comigo).

Ainda que a produção atual da The Boston Beer Company seja bastante significativa, suas cervejas ainda têm o perfil de serem cervejas artesanais, o que está 100% em linha com tudo o que ele sempre objetivou e que se ampara em 4 grandes P's (que não são os mesmos 4 P's do genial Philip Kotler": Produto, Praça, Preço e Promoção) e que podem e devem também nos inspirar em tudo o que fazemos em nossos próprios negócios:

- **Product | Produto:** Jim sempre lutou por produtos de absurda qualidade selecionando as mais nobres variedades de lúpulo na Alemanha, Inglaterra e República Checa.

Logo depois da sua inesquecível apresentação, fizemos um tour pela sua cervejaria e pudemos comprovar na prática a excelência naquilo que eles fazem. Cervejas realmente deliciosas em uma quarta-feira de manhã!

Aliás ele deixou muito claro que não quer competir contra os grandes banqueiros (que pancada sutil no trio brasileiro dono da AB Inbev), pois ao final do dia ele tem absoluta clareza de quem é seu público-alvo: gente que aprecia e valoriza uma cerveja de excelente qualidade e que vê valor nas ótimas cervejas Samuel Adams.

Aqui vale novamente trazer um trecho do seu livro e da sua aula onde ele cita um dos milhares e excelentes artigos da Harvard Business Review falando de uma pesquisa que traz 2 grandes regras:

1ª regra: você tem sucesso quando adiciona valor ao invés de reduzir custos.

2ª regra: não existem outras regras.

Ele até diz que incluiria uma terceira: se você tiver as duas regras funcionando, você tem um “home run” (o “home run” é uma das mais importantes jogadas do Beisebol,

onde depois de uma rebatida perfeita, o rebatedor consegue circular todas as bases).
Enfim, um verdadeiro golaço! 😊

A lição para todos nós: precisamos ser verdadeiramente obcecados em produzir produtos e serviços espetaculares que efetivamente tragam valor aos nossos clientes.

E precisamos ter real clareza de onde queremos competir: queremos vender melhores produtos ou produtos com o menor preço?

Eis outra lição que ele compartilhou conosco: *“Make your product better or cheaper”* (“Faça seu produto melhor ou mais barato”). E ele continua: *“Melhor ou mais barato, não há como contornar isso. Escolha um dos dois, ou não faça nada”*.

Fazer um produto melhor! Isso para quem gosta de tomar cerveja significa oferecer uma cerveja feita com ingredientes cuidadosamente selecionados nas melhores regiões do mundo ao invés de usar cereais e outros produtos menos nobres com o foco em uma produção muito maior e de menor custo.

Nenhum está errado. O que precisamos sempre saber é onde queremos jogar! Faz sentido?

- **Passion | Paixão:** a paixão por produzir cerveja está nas raízes dos mais de 150 anos que sua família se dedica a produzir cervejas.

Aliás, ao longo da sua apresentação, o que mais nos chamou a atenção foi a paixão genuína por tudo o que ele já fez, faz e ainda vai fazer.

Sua linguagem corporal (tão essencial a todos nós que vendemos algo), seus olhos brilhando e a vontade de compartilhar conosco suas histórias de empreendedorismo e de vida traduzem com perfeição esta Paixão, que como já lhe disse não é tarefa fácil de dividir com você em um livro.

Uma Paixão que certamente transcende a visão apenas financista do negócio, que também é importante, mas na grande maioria das vezes não é o único elemento a ser considerado na busca de construir um negócio de sucesso, você concorda comigo?

Aliás, você encontra realização pessoal e profissional no que faz hoje? Este é um questionamento importante, pois por vezes ficamos presos em algo que estamos fazendo, não gostamos e só ali ficamos por sermos bem remunerados. Prá pensar!

- **People | Pessoas:** Jim Koch sempre desenvolveu uma cultura bastante empreendedora e diversa em sua Empresa.

Sempre foi muito consciente também em suas tomadas de decisão de ter pessoas verdadeiramente distintas trabalhando juntas. Isso inclusive se conectou e muito com uma das excelentes aulas que tivemos em Harvard sobre a importância de construir-

mos times verdadeiramente distintos.

Não por acaso também, sua força de vendas é considerada uma das melhores de toda a indústria cervejeira, por ter dentre seus campeões de vendas profissionais que, acredite você, já foram até contadores (grifo pessoal: com a experiência de quem já treinou literalmente milhares de contadores, eis aqui a prova contundente que toda pessoa pode ser um/a bom/a profissional de vendas).

Como ele tão bem disse e concordo 100%: vendedor tem que gostar de gente. Tem que gostar de estar com gente. Tem que gostar de visitar os clientes. Tem que ter prazer em formar relações de longo prazo. Espetacular!

- **Presence | Presença:** Koch acredita veementemente no poder da presença junto a clientes, distribuidores e seu próprio pessoal.

O próprio fato de termos esta aula sobre sua cervejaria com ele, já diz muito sobre isso, pois o que faria um bilionário sair de sua casa em uma quarta-feira fria e cinzenta em Boston para liderar de forma gratuita uma palestra para um grupo de líderes brasileiros?

Outro ponto que chamou a atenção e que reforça a importância da "presença" foi a jornada inicial de Jim onde ele visitava literalmente centenas de bares em Boston tentando convencê-los a comprar suas cervejas com a crença de que a maior proximi-

dade e conhecimento profundo sobre o mercado cervejeiro eram elementos essenciais ao sucesso de suas cervejas, sempre deixando claro que o seu maior objetivo era demonstrar o valor real que suas cervejas trariam a estes novos pontos de vendas.

Uma verdadeira aula de Venda de Valor ao vivo, reforçando o quão importante é nos fazermos presentes ao lado dos nossos clientes!

E ainda falando sobre presença, ele nos falou também que nos processos de contratação de novos profissionais, todos os chamados “*new hires*” (novos contratados) passam por 1 semana em Boston para conhecer mais profundamente a história, os valores e princípios da Boston Beer Company.

Aliás, vale reforçar também que ele deixou claro que na BBC eles contratam muito mais motivações e comportamentos do que pelas formações técnicas e acadêmicas e que na BBC nada é indiscutível, ou seja, todas as ideias e insights são mais do que bem-vindos (outras belas lições que podemos trazer para nossas empresas e negócios).

Até hoje, no 1º dia é Jim que passa quase o 1º dia todo palestrando e compartilhando com estes novos profissionais sobre a história da Empresa e sobre o que eles podem esperar da Empresa e vice-versa, deixando claro que todos podem e precisam trazer suas ideias, insights e perspectivas para o negócio sem ter o receio da tão presente deferência que se faz presente em tantos negócios e onde por vezes fracassos e desastres acontecem exatamente em virtude do medo que os mais jovens têm em desafiar os mais veteranos.

Imagine você sendo contratado/a por uma nova empresa e passar o 1º dia ao lado do fundador da empresa? Sensacional, não é mesmo?!?

Quer lição mais clara do que vem a ser a tão falada “Liderança pelo Exemplo?”.

E aqui repito, reitero e reforço: são 4 P's que podemos e precisamos incluir em nossos negócios: Produtos, Paixão, Pessoas e Presença.

4 elementos realmente cruciais para se diferenciar em mundo onde temos concorrentes muito bons e outros nem tanto por todos os lados e onde sabermos bem construir o nosso posicionamento único de mercado (o tão famoso “*unique selling proposition*”) é cada vez mais crucial para criarmos negócios bem-sucedidos e longevos.

E na The Boston Beer Company das deliciosas Samuel Adams isso se faz presente desde a sua gênese em 1984, quando Jim começou a produzir cervejas na cozinha de sua casa e seguindo exatamente o pedido do Pai de Jim de fazer boas cervejas.

Ou como o próprio Jim nos disse quando foi questionado sobre como enfrenta a concorrência dos grandes conglomerados globais de cerveja: faça coisas que seus competidores não podem fazer!

A fortaleza dos 4 P's ajuda muito nisso, você concorda comigo?

Que tal você dar uma revisada em cada um destes P's aí no seu negócio?

SAMUEL
ADAMS
BREWERY
TOUR


RESERVED
PARKING
VIOLATORS
TOWED

Jim Koch first brewed Samuel Adams Boston Lager in his kitchen in Boston in 1984. A few years later, he came across this abandoned brewery and began brewing here in Jamaica Plain. Today this is our home of experiences and houses our R&D brewing team.



Ser diferente

Quando lhe disse no início deste eBook que não falaria apenas sobre lições de empreendedorismo, mas também de vida, eu não incorri em um erro muito infelizmente ainda comum no mundo das vendas: o de prometer demais e entregar de menos.

Dentre as muitas lições que ele nos deu sobre trazer pessoas distintas e com visões e backgrounds dos mais diversos para os negócios, ao invés de trazer outras pessoas do próprio mercado cervejeiro que muito possivelmente já trariam seus próprios vieses embutidos, ele decidiu convidar sua ex-assistente no BCG Rhonda Kallmann, por entender que ela tinha uma série de competências e habilidades que complementavam as dele.

Junto com Rhonda que virou sua sócia, Jim fez a BBC crescer exponencialmente por anos. Ganharam vários prêmios em competições de cervejas, contrataram muitos novos funcionários e passaram a preocupar outras gigantes como Heineken, Corona e Beck's.

Pausa para refletir: quantos líderes têm e praticam esta visão de complementariedade de "skills" e habilidades, hein?!?

O sucesso da BBC fez inclusive surgirem outras muitas cervejarias que passaram a competir com as gigantes que até então não se viam ameaçadas por cervejarias me-

nores e que tinham um apelo muito mais voltado ao produto premium para consumidores cada vez mais exigentes.

O 1º bilhão em faturamento veio em 2015, ou seja, 20 anos depois da abertura de capital na Bolsa de Nova York. E como ele tão bem diz em seu livro: ainda que isso soe um número impressionante, as cervejas Samuel Adams representavam apenas 1% do mercado de cervejas nos Estados Unidos.

30 anos para atingir o 1º bilhão de dólares em faturamento! Aqui podemos imaginar e refletir sobre quão desafiadora e complexa é a vida de quem empreende, não é mesmo?

Falando em vida, Jim com os olhos brilhando e bebericando uma das suas deliciosas cervejas compartilhou conosco uma história que também fez os olhos de todos nós lacrimejar e sem que ainda tivéssemos bebido nada.

Uma das suas filhas (ao todo são 4, sendo 3 meninas e 1 menino) tinha dislexia e foi dura e sarcasticamente rotulada como “retardada” pelos seus colegas de classe.

Longe de isso abalá-la, ela sempre dizia aos pais e aos irmãos que ela era de fato diferente e que isso não iria abalá-la.

A despeito das suas “dificuldades”, ela esforçou muito mais do que a média e conse-

guiu entrar em uma super faculdade que quase nenhum dos seus colegas “normais” que a zombavam conseguiram.

Na prática, somente 2 alunos da sua Escola conseguiram este feito.

E daí eu te pergunto: e qual foi a faculdade que ela passou?

Na mesma Harvard, onde seu pai se formou em Artes e Ciências e fez também o seu MBA (ele fez graduação e MBA ao mesmo tempo – vejam novamente a falácia em torno dos talentos inatos, pois ao final do dia não são os mega talentosos que prosperam e sim os que se propõem a estudar e se preparar melhor, faz sentido?)!

Outra lição de vida, não é mesmo?

Legado

Ao final desta memorável aula e que aqui tentei dividir com você em formato de eBook, tivemos a chance de lhe fazer algumas perguntas.

Pense nisso novamente: tivemos uma aula de empreendedorismo, autenticidade e vida com um super empreendedor e ainda tivemos a chance e fazer a ele mais algumas perguntas.

E que sorte eu tive! Eu que fui o primeiro e cumprimentá-lo tive a honra e fazer a última pergunta:

Mr. Jim, eu confesso ao Senhor que depois de mais 30 anos de carreira, sendo a maioria em Vendas, esta foi uma das melhores e mais impactantes aulas que já tive em minha vida. Parabéns!

Minha pergunta para o Sr. é a seguinte: qual é o legado que o Sr. quer deixar para trás?

Se a pergunta o emocionou e muito, a resposta fez os olhos de todos lacrimejarem: *“Eu quero muitas pessoas no meu velório”.*

É isso!

Quem veio ao mundo com uma missão e propósito claros, não tem receio algum de compartilhá-los. Quem veio ao mundo com uma missão e propósito claros, tem clareza do legado que quer deixar para as próximas gerações.

Estas pessoas tão raras nos inspiram, nos tiram da zona de conforto e nos fazem acreditar que todos os sonhos de fato são possíveis para quem se prepara melhor e principalmente para quem tem a ousadia de ir em busca de seus mais grandiosos sonhos, ainda que para conseguirem fazer isso tenham que correr riscos gigantescos como os que Jim correu ao sair do BCG para empreender.

Ainda que eu não seja um bilionário (estou ainda bem longe disso), eu pude reviver muito da minha história através das lições de Jim Koch, pois eu como ele, saí da minha zona de conforto de um cargo de liderança em uma das maiores empresas do mundo (a líder global em Educação) para empreender.

Vivi muito do que ele dividiu conosco. Muita gente achou que eu tinha ficado louco (lembro-me como se fosse hoje das palavras do meu ex-líder que por acaso também mora em Boston: *JR, você ficou louco?*) por deixar de lado uma bem-sucedida carreira executiva para virar Palestrante e Professor.

Lembrei-me das projeções iniciais de faturamento que eram bastante menores dos

valores que minha empresa hoje fatura (algo bem parecido com o que o próprio Jim projetou para sua BBC).

Pude lembrar também da visão muito clara de que existia uma oportunidade muito grande no mundo da Educação Corporativa em Vendas para alguém que efetivamente tivesse vivido os desafios cotidianos do Vendedor e do Líder de Vendas, muito em linha com a percepção de Jim de que embora já existissem muitas outras cervejas no mercado, o mercado ainda se mostrava super carente em termos de cerveja de excelente qualidade. Comparações que até arrepiam!

Mas lembrei-me acima de tudo de quão prazerosa e intensa tem sido esta jornada por trabalhar com algo que realmente me impulsiona que é ajudar, servir, treinar e inspirar milhões de pessoas para que elas possam vender mais, melhor e com muito mais Paixão e Técnica.

Com os olhos lacrimejando por relembrar tantos momentos incríveis e também por lembrar de tantos momentos desafiadores onde nos faltou quase tudo, menos a fé inquebrantável em Deus, eu chego ao crepúsculo deste eBook e espero humilde e sinceramente que ele lhe tenha lhe inspirado a se preparar melhor e principalmente a ter a coragem tão necessária para ousar mais!

E espero que se você gosta de beber uma boa cerveja, que você também ficado com vontade de provar as excelentes cervejas Samuel Adams. Eu particularmente

amo a Boston Lager!

Fica também o convite para que você conheça mais sobre este Seminário Executivo da FIA – PROFUTURO em Harvard que acontece uma vez ao ano.

[Clique aqui neste link](#) para já garantir a sua vaga e quem sabe ter a oportunidade de conhecer o Jim Koch!

Um programa que vai entrar para a sua história e vai te inspirar a escrever novas e empolgantes histórias!

Compromisso Pessoal

Antes de caminharmos para o final de mais um super eBook onde falamos sobre tantos temas tão cruciais para as nossas carreiras e vidas, eu quero te convidar a escrever logo abaixo qual ou quais foram os grandes insights que você obteve a partir desta leitura.

A partir disso eu te recomendo transformar estes insights em um compromisso pessoal, para que assim que você consiga rapidamente transformar estes novos conhecimentos e insights em ferramentas práticas que vão te ajudar a ter uma vida ainda mais plena, ainda que para fazer isso você tenha que sair da sua própria zona de conforto como fez o incrível Jim Koch.

E se você de alguma forma se inspirou com mais este super presente da Paixão por Vendas, eu te peço que compartilhe este eBook com seus amigos e familiares que estejam em busca de novas ideias e insights sobre como empreender e que talvez ainda não tenham se dado conta do quão importante é a coragem nesta jornada.

Coragem que Jim Koch teve e hoje compartilha conosco e tanto nos inspira!

Eu também te convido a me seguir nas principais redes sociais como o [Instagram](#) e o [LinkedIn](#), onde em uma base diária eu sempre compartilho dicas, técnicas e insights que vão te ajudar a se manter o tempo todo inspirado e inspirada a produzir mais e a encantar ainda mais seus clientes.

E conte comigo para te ajudar a fomentar uma cultura de alta performance aí na sua empresa.

[Clique aqui](#) para falar hoje mesmo com a minha equipe de vendas.

Que Deus te ilumine em tudo!

Um grande abraço do seu amigo Vendedor,

José Ricardo Noronha | Zé

[Newsletter](#) | [Linkedin](#) | [Instagram](#) | [Site](#) | [YouTube](#) | [Blog](#) | [Spotify](#)

www.paixaoporvendas.com.br

P.S.: Mais um pedido super especial – se você viu valor neste eBook, que é um grande presente da Paixão por Vendas para você, eu te peço muito humildemente que conheça um pouco mais sobre o maravilhoso projeto da **Comunidade de Amor Rainha da Paz** (<https://abcrainhadapaz.org.br/>) e que “adote” uma das nossas mais de 400 crianças.

Como sempre digo: *quando fazemos o bem sem nada querer em troca, o mundo se incumbe de nos presentear com muito mais do que aquilo que imaginamos sonhar!* Obrigado de coração! Que Deus te abençoe ainda mais!

DESAFIE OS SEUS CLIENTES!

JOSÉ RICARDO NORONHA

Bacharel pela PUC/SP (Direito) com MBA Executivo Internacional pela FIA/USP com módulos internacionais na EM Lyon Business School na França, na Universidade de Cambridge na Inglaterra e na Vanderbilt University (Nashville/TN), no Illinois Institute of Technology (Chicago/IL) e na Columbia University (NY/NY) nos Estados Unidos.

Especialização (MBA) em Marketing, Empreendedorismo, Empreendedorismo Social e Vendas pela Vanderbilt University (Owen Graduate School of Management – Nashville/TN). Fez o incrível Curso de Negociação e Liderança da Harvard Law School (Cambridge/MA). Autor do Best Seller “Vendas. Como eu faço?”. Professor de vários programas de MBA da FIA (Fundação Instituto de Administração), onde tem recebido inúmeros Prêmios de Excelência Didática em Educação Executiva e também do super renomado MBA de Vendas, Negociação e Resultados de Alta Performance da PUC-RS | UOL EdTech (onde inclusive tem inúmeros cursos que são usados por milhões de profissionais).

Foi ao longo de quase 20 anos de carreira Vendedor e Diretor de importantes multinacionais no setor de Educação Corporativa e tem ajudado ao longo dos últimos 10 anos algumas das maiores e melhores Contratantes do Brasil e do mundo a venderem mais, melhor e com muito mais técnica e paixão. E acima de tudo, o Zé é um Vendedor! Um Vendedor que quer ajudar você e sua Empresa a se tornarem ainda mais grandiosos!

Linked in

PAIXÃO POR VENDAS





PAIXAOPORVENDAS.COM.BR