

Reunião_Abner_Mercado_Livre_Transcrição_27

entregar dia 5 de janeiro? Pode esperar pro dia 5 de fevereiro às vezes é pior que construir. construção demora X aquilo ali a reforma. Planeja algo no tempo surgem outras coisas passou de compra um terreno fazer aqui com esse reforma de escra já Cadê o tempo. É melhor aluga compra umas coisa pronta é mais fácil. Eu já estava conversando com uma pessoa pela manhã e aí falei pra ela assim falei cara não adianta a gente tem que se preocupar de fato só com aquilo que a gente tem o controle. Aquilo que não tá no nosso controle é a gente se preocupa mas não adianta né. São. O que dá mais trabalho é a equipe né e porque se fosse uma coisa que não trouxesse imprevisto né mas além de ter os aí depende de como a equipe que você contratou vai agir. Tem que ter jogo de cintura. E geralmente acho que a programação no final das contas acaba o tempo sendo outro porque é imprevisto imprevisto na hora que você vê acaba. Ah é muito descarte. Porque antes o valor ele ia entregar eu não tive experiência né não toco o meu peito. E agora tá todo dia eu estou acompanhando mas muito enrolada. Também eu acho eu sou chinês ele acho maisar. Pelo contrário. data data. Pra né? O com uma reforma, nosso trabalho na China tem muito mais muito mais rece guia a pessoa da pessoa. Ele foi indicado por arquitca. Sim. A indicou ele falou que trabalh oito 10 anos não deu esse problema esse por dia pequeno 200 m² é tudo não chega a 300 m² demora tanto. 10 de 10 de dezembro antes dia dia 2 de dezembro eu come até agora. Masumi um pio um chro um demorar um pouco mais. Mas o a sala minha sala tipo mexeu a sala de de financeiro ele deve falou dia dia dia cinco de janeiro vai entregar pra mim mas vai valer a pena né vamos respirar. Vai valer a pena a pena.. a pena. E vocês de Mercado Livre? Isso isso. E-commerce né a gente e ele é meu irmão biologicamente né e também meu sócio. vocês Fazer comercial decommerce ou que eu não entendo como faz comercial. Não é assim hoje nós temos um e-commerce, né? A gente tem uma empresa. onde nós fabricamos um produto também dentro dessa empresa e nós distribuímos dentro do e-commerce Mercado Livre e Shopee. A gente não tem um outro canal de venda porque a gente não consegue atender esses dois canais. É muita demanda. Então você fazer um não sei você tem alguns trabalho de programação de de de software dentro O site ou a plataforma o que eu vou fazer. A plataforma no caso, ela é o Mercado Livre né? Então assim, eu vendo no Mercado Livre eu sou seller. Seller. O mercado entendo o seguinte o mercado livre ele não tem nenhum produto. Sim sim Ele tem um nome. Isso e quem vende lá seeller as pessoas vende os vendedores que vendem lá dentro eu posso vender lá Sanso pode vender lá ele pode vender lá o gas a Shirley pode vender lá e é isso que nós fazemos tá Hoje com o Mercado Livre. Em relação a se eu tenho um trabalho de divulgação que foi isso que ele perguntou né? Isso se você faz marketing eu faço marketing eu tenho o meu próprio marketing eu trabalho isso aí. Pra algumas pessoas que estão querendo iniciar a vender no Mercado Livre ou a vender na Shopee procurar entender melhor essa questão do e-commerce porque hoje o cara ele vem lá do CLT ele trabalha dentro de uma fábrica e de repente ele quer uma renda extra. Aí ele me encontra na internet lá e ele vem através da internet né chega até mim através da internet e eu consigo ajudar essa pessoa a ter resultado só que hoje nós estamos com um problema muito grande no país. A grande maioria 90 por cento das pessoas que chegam elas querem vender elas querem ter um negócio próprio mas elas estão sem nome elas estão sem capital. Né. com dificuldades financeiras então assim fica um trabalho mais difícil né então toda aquela pessoa que tem como se sobressair nessa parte aí a gente já consegue ajudar de uma forma muito rápida assim consegue escalar as vendas né. É isso que vocês precisam. É assim Sãozinho. Hoje eu acredito que assim a gente vai O mercado mudou o mercado mudou na pandemia mas ele já vinha mudando antes da pandemia é que a gente não estava olhando. acelerar o processo. Mas a questão de vendas online já vinha muito antes. Eu tenho um amigo que 10 anos antes da pandemia ele já estava rico com o Mercado Livre. 10 anos antes da pandemia. Na pandemia foi meio que um start todo mundo né que mais ainda né. E as pessoas conseguiram perceber que por exemplo vou dar um exemplo aqui pra vocês entenderem o cara hoje ele pensa assim ele fala assim poxa eu vou pegar meu carro vou ir pro shopping comprar uma camiseta chego no shopping eu tenho que pagar R\$18 R\$20 R\$30 estacionamento tem trânsito o combustível tá caro. Não. eu entro aqui no Mercado Livre eu peço que dependendo da região que eu estou chega no dia e dependendo da região no outro dia essa camiseta tá aqui na minha mão. Então ficou muito mais fácil ficou muito mais cômodo as pessoas não saírem de casa mais. ficou mais fácil as pessoas não levantarem do sofá pra mudar canal de TV porque antigamente tinha que levar levantar no sofá e não pode hoje em dia cê ventilador comprei o ventilador no Mercado Livre que eu deitado só controle remoto não tem botão no ventilador mais. E digamos que a pandemia obrigou o pessoal a fazer isso né porque muita gente às vezes queria entrar nisso daí mas não conseguia a pandemia você era obrigado você não podia sair de casa você não podia em choque você não podia fazer nada então você foi obrigado a comprar né. camiseta. É droppping. fecha a camiseta amanhã me entrega. Tendência mundial ainda tem um grande espaço pra conhecer Muito na frente já tava muito na frente. eu acho físicos sofrer muito né. Eu acho agora venda online como você demais que negócio de física hoje. Sim pra você ter uma ideia, eu comecei um negócio há três anos atrás no Mercado Livre conheci produto que nós fabricamos hoje. Oi eu vendo? O que usa pra fazer toda a instalação aqui nessa sala fio elétrico eu fabrico fio elétrico. É fio. Fio pra fazer instalação, nós fabricamos fio. Pra fazer instalação pra tudo que funciona através de energia precisa de fio né ar-condicionado, lâmpada então a gente

fabrica. fio e nós vendemos no mercado livre e na Shopee. Pra você ter uma ideia hoje se você se a gente abrir uma loja física, vai demorar quanto tempo pra gente faturar 1 milhão de reais mês. sei que tem loja eu nunca tive milhão um ano por aí. Um ano compra energia investimento. Um ano. Com quatro meses nós batemos a marca de 4 milhões de reais de faturamento. rápido. É porque é muito rápido porque você está vendendo pro Brasil todo. todo momento né né quantas pessoas tem dentro hoje do conjunto de sala aqui umas 20 pessoas lá fora tudo. Se nós pegarmos o smartphone de todo mundo todo mundo tem o aplicativo do Mercado Livre não tem Tem tem. Então é mais ou menos isso. Às vezes a loja do Gassen, pra mim sair de Sorocaba e ir lá em Minas eu não vou. Mas se você tiver dentro do Mercado Livre eu compro eu compro o do Sandrine que é pra quem você fabrica. Chega no outro dia e eu não sabia que era você que fabricava. Entendeu? E eu descobri agora que é ele que fabrica. Então. Obrigado. Então é assim por que é rápido porque se usa as estratégias corretas faz de uma maneira correta e você tá mostrando o seu produto pro pro Brasil todo. Todo mundo que tá mexendo com eletricidade cê tá mostrando o seu produto pra esses caras aí Por isso que é rápido entendeu mas é uma loja física a gente começar uma loja física pequeno e faturar 4 milhões em quatro meses é difícil muito difícil é difícil aqui uma loja aqui abrir uma loja aqui colocar roupa vê se em quatro meses a gente bate 4 milhões de faturamento. raro acontecer isso entendeu a não ser que seja uma marca já muito conhecida mas mesmo assim mesmo assim entendeu então Sanso a internet hoje como você mesmo já falou não vou falar senhor porque é muito novo né. Como você mesmo já falou na China já tá muito antecedência do Brasil. E aqui no Brasil tem espaço pra crescer quanto quiser né Agora a gente só precisa saber assim qual que de fato é a ideia de vocês que que vocês querem vender. Agora eu esse dia falando em algum caso né eu disse. E comodou com o negócio de de de de muda o negócio é muito antigo né de trazer produto à China nacionalizar e estocar o da mão dos representantes comerciais ou todos né eles apresentam aparece crente e ensinou seu produto eu tô vendendo com outro mais antigo mais traginal né? Certo. Mas no crente eles maioria né são revendas e confecções como a fábrica deles né. E tem vários cre deu um grupo de cre sou um crente vende online né. Ele compra matéria-prima terceiriza a produção o foco da tabra dele mas é Tá com internet né vende nas plataformas ou criar site dele próprio fazer venda. Então estou fazendo essa parceria com C e fiz e quero quero entender quero participar como como se queremos vender mais online né em vez de de de nosso modelo Tradicional e do fazenda mas no nosso produto hoje é meu produto é tecido Quprima. Agora eles falando o produto acabado né o produto roupa pronta né. E ele falou que vocês têm tudo no hall tudo Exen que vende mais vende rápido vende vende bem com um prato uma Shopee e nível livre né. Então eu quero ter essa parceria com vocês como estamos juntos né? E ver pra entender um pouco melhor como funciona E tem alguns casos de de de sucesso e também o produto os casos de sucesso o mais esse produto eles fazer o boi estou de crescimento boi investimento. E até podemos fazer algumas pesquisas pra nós ter mais 70 para realmente para investir nos recursos né? Isso. Pra não colocar o recurso em coisas erradas. querer perder dinheiro e nem querer perder tempo. que vale mais do que dinheiro. Custa E tudo isso que você falou nós já temos a estratégia pra fazer né? T é que o Gas encomendou que o pai dele já começou a fazer um produto lá e eu até brinquei né. Mas daí fez pesquisa né tem que validar primeiro o produto saber se vai vender. Porque às vezes o produto é campeão na minha conta. Às vezes eu tô vendendo uma camiseta preta algodão básica e na minha conta ele é campeão é um produto curva a. E de repente o gen abre uma conta no Mercado Livre ele põe o mesmo produto e na conta dele e não vende isso é porque é por causa de algoritmo o Mercado Livre ele trabalha com algoritmo. E quando você entende esse algoritmo aí você entende o jogo do negócio entendeu então por exemplo tô vendendo camiseta preta algodão básica tô arrebatando de vender. Ele é especialista em mercado livre e aí ele vai fazer pesquisa de mercado. Pô essa camisa vende bem vou arriscar nessa camisa. Só que eu vou produzir 50 peças 20 peças dessa camisa aqui. Deu saída vou produzir mais 100. deu saída agora eu vou mandar 1000 U lá pro Fufilmit aonde é o centro logístico do Mercado Livre. E vou começar a usar estratégias de publicidade de propaganda paga e aí que você vai ver se o produto é um curva A ou não entendeu então até você chegar num num num parâmetro pra saber se esse produto é curva a ou não também tem o tempo. De três a 65 meses pra saber se pode fabricar ele 10 20 50.000 peças entendeu. Então não é assim vendeu 10 peças e ah validou o produto não é assim entendeu. Então existia um tempo de maturação dentro da plataforma pra você saber se você pode fabricar aquilo com força E se você validar um produto você pode trazer 10 20 30 contêiner de tecido e fabricar só esse produto. Entendeu? Porque às vezes não é muito produto Samsung. Eu tenho um produto na minha conta, né a gente tem um produto só. A gente fatura mais de 1 milhão por mês um produto com seis variações de cores só isso. Aí as pessoas falam por que você não põe outra coisa? Extensão por que você não fabrica extensão, que vende demais? Porque a gente não consegue atender a nossa demanda. A gente vê hoje meios para abrir possibilidades pra atender. A gente veio no carro falando puxa rompeu mais esse produto. Você viu o faturamento ontem esse produto. E aí o Mercado Livre não veio buscar o full tamo lá com quase R\$300.000 de produto parado o Mercado Livre então nós estamos estudando estratégias pra isso não acontecer mas na internet isso acontece porque as coisas acontecem muito rápido de uma forma rápida. Não é aquilo que a gente tá esperando pô eu tô esperando vender por exemplo 1000 U de rolo em uma semana aí vende em 23 dias. Mas é gostoso que você desenvolve algo eu falo isso daqui vai acoplar. A hora que você vê se chegou ali expande mais você fala meu Deus do céu um game que nunca acaba então é gostoso você tá sempre buscando sempre querendo mais. Uma profundidade exatamente. Não tenho experiência sobre isso mas realmente tem tem uns itens vendeu muito bem mas tudo é

realmente não tenho prática eu não sei em prática eu não. Eu venho estudando bastante Santos e aprendendo bastante também como que funciona a parte do do e-commerce das plataformas do marketing e tal. A gente já tá também fazendo vendas já no no no nosso principalmente no que você vai fazer parte e o que o Abner falou ele foi muito coerente porque o que O que determina muito é o planejamento e a gente entendeu o produto em si mas é claro que no nosso meio que é a confecção ele começou com com roupa também ele não citou. Eu fabriquei roupa no Mercado Livre. Então nós nós hoje como um potencial de demanda de produtos maior que qualquer concorrente praticamente hoje que a gente vai ter no Mercado Livre é um C poucos vai dar pra contar em duas mãos pra que vai conseguir concorrer com números com a gente principalmente em quantidade qualidade e preço Então eu acredito que a gente tem um conjunto de fatores pra gente tomar à frente de todo mundo esse pessoal porque a hora que o Mercado Livre ver a nossa infraestrutura e eles sentirem a nossa demanda principalmente de volume é questão só de acertar produto entendeu e acertar o produto hoje. É curva se no Mercado Livre. brica então mão de produto a gente já tem a gente já tem até às vezes o produto que a gente pode entrar o que fornece o tecido então são caminhos assim que tão se cruzando pra isso acontecer então de repente a gente tem ali um produto que seria umge também Então que é só a gente entrar aplicar da forma correta. Seria até essa camiseta aí porque a gente conseguiria concorrer com a.rer começou assim Quando eu iniciei eu não vendia. Isso, moda. Aqui eu tô fabricando um moletom blusa de canguru com moletom dois cabo e calça jger. E ele tá dando risada na maquininha né? Ó a maquininha. E é assim que a turma tá vendendo commerce comecei a O início do tudo nas Só que esse não deu o primeiro corte meu né aqui eu já tava ensinando pessoas a cortar. É eu tava Mentoria do corte mentoria de corte. Então aqui eu já aqui eu já tinha feito já tava um ano cortando nós estávamos num barracão maior também. Ainda bem. Ainda tem. Moda ainda tem a moda. Não moda não. A produção eu mesmo produzia e aí eu terceirizava a costura né eu terceizava a comida e eu levava.za que dependendo da oficina. Então uma das coisas que eu que eu parei também foi por causa disso eu não consegui achar mão-de-obra porque assim ó a pessoa falava pra mim assim igual na construção ó dia 10 cê vem buscar Eu chegava lá no dia 11. Ah falta ainda porque faltou não sei o que porque aí eu olhava meu mas eu vou ter que parar desculpa. Mas eu falava assim eu vou ter que parar meu anúncio tá dando ruptura no full aí eu tinha que parar o anúncio. E até uma peça duas peça três peças e a hora que começa a grande escala. Não era coisa de 500000 peças lá chegava lá na costureira na data. A maioria tava tudo lá sem costurar e falava meu mas vocês não estão no meu produto precisa do meu produto. E aí foi cansando sabe uma vez duas vezes três vezes aí troquei de lugar aí ah achei uma oficina boa lá em Sorocaba lá. O primeiro mês foi excelente a partir do segundo. É porque tem muita gente procurando então se você paga um valor daí o outro vai lá e paga melhor e aí ela vai fazer pro outro ela não vai fazer o seu entendeu Mas ela combinou comigo né. 30 muita gente se você abrir a Mas assim hoje a gente tem um estoque de 200.000 peças mais ou menos que talvez o Samsung vai participar junto porque tá lá no Outlet e esse estoque a gente pode disponibilizar também já pra começar a testar Mercado Livre com as experiências de vocês Validar produtos que nós podemos já trazer pronto da China porque ele tem muita coisa. Tem praia tem infantil tem Fitness tem esportivo tem camisetas então assim é eu entendo que a gente consegue hoje confeccionar uma demanda alta entendeu se for praia a gente faz até 10.000 peças por dia um Fitness a gente chega a fazer o que umas 3000 peças por dia mais ou menos dependendo do modelo se for o básico é mais. Então assim o básico o cliente C entendeu promoção e preço bom a gente já tem entendeu pra atender o cliente C então o preço na verdade é assim né como ele é o. Ele tem o tecido é o dono do tecido de vocês é assim não vão ter concorrente e vai ser difícil. concorrer vai ser difícil vai ser difícil ninguém vai bater o nosso preço vai ser difícil ter o melhor preço no mercado livre e vamos ter a demanda que ele tá falando rápida. só que aí nós temos que ter a estratégia de ter o produto exatamente pra entender se vai sair ou não um bom planejamento como oson gosta porque oson faz tudo bem planejado pra não ter ponto solto. É não mas tem que ser porque senão a gente fica tendo planejado você não tem a surpresa no meio do caminho né? Hoje realmente eu acho estamos conversando com várias vários caminhos né pra vim também né fazer fazer a venda umas plataformas no Mercado Livre como Shopee, como Shein todas as plataformas e não for o que vocês estão fazendo suas sucesso né? Queria dar pra nossa ro física, Outlet. E também criar um bolso mesmo de forma vender também. Mas sempre tem um limite né tem limite. Por exemplo escolher o produto bem paz produto e realmente vamos trabalhar. Eu acho que não não tem como com muito produto porque mesmo você tem capacidade de produzir 5000 10.000 mas da muda o produto você não vai atender não consegue atender. Quanto mais quanto mais você produzir do mesmo produto mais você produz. Tem produtividade maior com certeza.ividade muito maior então tem que escolher realmente agora a gente já tem produzido coisas. tem uma gama de escolhas né. a gente tem uma gama já pronta. Pra conseguir validar e ver o que que vai ser de praxe o que vai sair mais que vai sair. os produtos que eu já sei dos produtos que por exemplo inverno bambojaco. Se você se a gente se tiver força de ter bombojaco no inverno é só isso aí não precisa fazer fabricar mais nada. Pufer, né? Esse traz pronto.. tem que trazer pronto pra fazer o quê? Ele comprou 5000 Puffer. vendeu 5000 Puffer no inverno passado em coisa de um mês. Aquela jaqueta mais cheinha cheinha moleco da Michelante. aquele produto é tudo vende né? Eu com várias fontes na China de negociar na vida vida compra, mas a qualidade muda de frente eu acho ainda porque eu tenho feira aqui eu acho da feira acho mês de outubro e outubro né? Eu acho mesmo feira tem 10 10 15 funor aquiento de depressão de A aqui. Sei, sim. E tem um fornecedor aqui.. E O preço hoje estão vendendo aqui e até comprei eu mesmo comprei dois eu dei print para os

funcionários 10 na verdade eu paguei R\$50 não não mais caro pouco mês eu paguei paguei não lembro 200 não lembro um pouquinho melhor né pouquinho melhor. Mas agora muda de cliente meu aqui me que me pediram para entrar dessa produto da China para pedir pra eles. Mas eu sei pra todo mundo falar que é o preço eles que pagar é R\$60 60 R\$50 para eles vender um preço mais ou menos R\$120 todo mundo fala isso né. Mas agora com esse produto falando sobre o produto estudei pesquisei o produto é qualidade é muito diferente de um pro outro muito diferente de vocês vocês a não se vocês nem já tem alguém para cortar o tecido ver aquele produto vê como eu tenho entre vocês fez a verificação ou não. Eu tenho lá o produto você verificou C abriu Não não. Ele é fininho ele é. Você abriu ou não não ele sai ele solta uma espécie de uma lâzinha. Uma lâzinha branca assim. Isso é na China isso eu na minha casa também minha esposa cum também. Edu sempre paga o R&B mais ou -1 800 reais eu compro minha família minha filha minha esposa eu mesmo compramos mas na época normal sei o que eu fazer quitação banco 600 mais ou menos vamos dar R\$500 R\$500 R\$40050 e coisa com a maca Maca bom marca boa em cima no dom barato mas mínimo mesmo se você tem qualidade você paga mínimo mínimo paga a qualidade boa com R\$300 mas aqui por um baixo Então quando você abre dentro por essa fibra não é fibra. É uma fibra uma fibrinha. A fibra por este ou não por este de origem ou de de primeira qualidade ou fibra reciclada e a coisa um tipo de aproveitamento de lixo. N é da China Har usa isso. muita Har disse consegue isso. Não com preço baixo. hoje na China todo mundo usa usa esse enchimento de como fala em português que não sei como você seria algodão ou édão uma fib é uma aqueles branquinho. tipo pelúcia dentro dela. Dentro da pelúcia às vezes essa fibbrinha né bichinhocia bichinho de pelúciacia. pruma de canso. Pruma de ganso. pruma de Tem cober Que é a qualidade acima né. o que no Brasil tá vendendo se você compra um preço de R\$50 R\$600 Todos umas de fibra reciclada pelo lixo. Os resto retalho dos tecidos e também coisa reaproveitado. E também vende produto muito vendido aqui e não é produto realmente validado permitido pra vender. não é permitido. Se fosse na China fica padrão de qualidade não permite vender. Mas agora o Brasil me vida muito bom pra China aqui ele aceita pouca qualidade. Isso é isso o brasileiro quer saber só que baixo. Na China ele mandou comprar um Você entende entendi entendi tem guia tem uma guia de mandar para 1000 1000 ga quando eu vou dar um usando isso essa maioria esse produto é um produto se você compra com R\$600 R\$60 R\$ segundo em reais R\$80 é um produto é de quatro por dólares. Esse para fazer o mínimo custo na China. Se uma fibra de polieste você precisa pelo menos pagar se você paga mais pelo mínimo você falar eu tava com \$10 mínimo 10 \$10 se você mais o frete, mais imposto, colocar pouquinho lucro de pessoa é um anjo tipo uma forma para ele chegar aqualizado quem chega um preço pelo -80 R\$90 mínimo para você consegue vender você ganha. Agora tem que vender o preço pelo -1000 sendo 20 mínimo para você ter o mínimo do número de 10 por cento do 15 por cento. Mas as pessoas falavam que essa aqui compra\$5 R\$100 tá todo mundo vendendo. 10 fábricas eu tô falando podemos fazer mas eu quero foder aqui você tem essa linha fazer você tem mais linha frustrada somente muita larga. Isso isso você é muito larga você quando você pega uma água lava uma vez. Aqui fica só tecido e fica tudo derado numa caído. Então, e também essa coisa quando você Aqui tá aqui realmente raramente fica frio muda tempo né Um Peru de frio pouco tempo né pouco tempo. pouco tempo geralmente pensou num lago da minhailidade. lava o produto produto eu acho mínimo 10 20 Máquina acabou. É aquilo que eu falei com você lá embaixo Esse meu amigo ele pagou acho que R\$50 aqui no Brás na caixa que ele vem em caixa fechada né caixa isso aí consegue o quê. Na China na minha esposa minha esposa comprou pra mim né eu pago ele paga 1200 mais ou menos R\$900 mas assim isso é padrão estamosando. E hoje no site na China nave agora aqui né a fábrica na China. Ele mesmo esse tipo de produto você tem preço de 50&B a você tem 20.000b. É de venda muito grande. Mas raramente para as pessoas na China quem der renda. pouquinho melhor mesmo as alunas de faculdade na na na colégio não vou comprar compra essa de segunda reais esse tipo coisa. que reais na China significa o custo R\$30. R\$30 na China. você pode imaginar a qualidade. A mão de obra na China a mão de obra na China costureira agora você precisa pagar 10.000 em B por mês porque ele trabalha anteriormente agora 12h00 no dia né tá 1200 por dia. Você paga 10.000 para. Então a mão de-obra você tem que pagar R\$1 preço de coisa. E-prima maquinária é difícil acabar com Esse produto eu tô falando falando como aceitar o produto para vender. Eu acho É um estudo é o primeiro passo por exemplo escolher o produto realmente dá muito tempo ex de produto eu tô pensando não vou escolher esse produto. conhecer o produto tem mais de 30 pessoas me tira para trazer produto. Hoje eu tenho mais ou menos eu mesmo com conheço né mais ou menos eu tenho 30 c de e-commerce eu conheço come é muito mais que isso né representante de atender eu não atendo né eu entendo eu sei temos 30 crentes de e Gomes música. Que roupa né? Todo mundo. Porque eu tra trago o produto pronto pra eles venderem todo mundo. Então muitas de pessoas foram pensar pode passar um tecido mas você pode me ajuda a trazer roupa pronta pra mim e não consigo não vou eu consigo vender hoje a dificuldade dele não vende online e tem continuidade de entrega. O que aconteceu com a fabricação. é muito grande como ele né? Me pediram como você volta da minha idade volta da minha idade e você vende tecida pra mim aqui no Brasil também você traga o produto traga o produto pra onde vamos fazer online. muito muito isso. Mas como o dinheiro bom pai dele isso pra nós trabalhamos muito tempo né sempre isso com uma amizade com muito boa. Mas esse ativo de produto é linosa primeiro a aceitar produto. P produto para nós aceitar produto eu Eu peso muito realmente produto de qualidade real. num ex-grudo nem coisa no meia. Eu acho não sei você já tentou abrir abriu para eu não cheguei a cortar. Eu tenho lá mas eu não cortei vou cortar deve ter até coisa suja dentro né. Não hoje eu quero basicamente até os descarte os retalhos que vai lá pro meio e meu próprio Yamon ele tem uma

convicção até mandava alguns produtos para Ele mesmo me deu um eu consigo chegar por isso para mim aqui no Brasil para mim sei quando reais não ele fala não consegue não consegue. irmão ele tem tinha não mas fechou negócio né. Ele era mais fez esse produto ele já tentou muito pra fazer esse produto mas ele mínimo preço ele vende na China 80 urb 80 dividido dividido um e 30. e61 na China. vezes um e 60. Aqui se você não se você não faz nada errado tudo corre R\$100 que custa aqui. 60601 na China vezes um e 60. Então custa pra você mais R\$100. R\$100 de custo na sua depósito. Você pode você pode você coloca 10 por cento de 10 de busca mínimo paga 10 por cento. Então ainda mais cinco por cento de comissão vezes aluguel você paga 4 por cento vezes você tem lucro para você mesmo 20 você tem que vender um por para você tem 20 por cento de lucro. sair da China R\$61. qualidade qualidade. Muito baixo mas não não não não coisa. a fibra normal. Certo. fibra. Mas agora o que acontecendo aqui no Brasil nas pessoas já acostumado queza que. Raramente é um cliente realmente exige poridade. Quando chegar um assunto de negociação de preço eu tô vendendo tecido. cada dia acaba preço cada dia cai o preço. Ele fala, faz ou Uber você consegue me entregar casa produto aqui esse preço. esse. Mas é bem. paga. Mas com o longo prazo você conseguimos achar alguns produto de qualidade aí eu consigo manter manter o margem mínimo. Então quando a gente compra um tempo, ele vai ver a diferença entre nós e outro. Mas enfim acordar 17 é seu negócio. Não se vende preço. passa um tempo. Hoje eu tenho algum é meu negócio eu estou fazendo. Eu não tô fazendo a poridade muito baixa também não fazer a pargem muito alto. Intermediário. Intermediário é 1000 1000 produto Eu tenho um ninjo de creme sempre comprar um bingo. E também eu não quero mandar o Phoman muito para para atendercrentes com muito baixo pedir preço mais baixo. Ainda não isso falando escolher o produto né? Então eu acho Esse eu preciso estudar muito bem quais produto vamos entrar vamos conversar. Não é muito legal você escolher somente o produto de preço preciso ter uma confiança conhecimento entendimento bem sobre esse produto de qualidade e preço também. lado a lado. Às vezes um lenço que você nem imaginava vai te trazer uma lucratividade muito maior do que uma jaqueta né então a gente tem que tá ciente de De qual a estratégia é mais correta hoje a gente tem a Sandrine que eles vendem muito camiseta e nós somos fabricante dessa camiseta entendeu e com o custo da gente do tecido e da mão-de-obra a gente consegue quebrar até o preço deles entendeu e vender aproveitando eles também se quiser né se tiver o tecílio e já tiver a demanda já é um produto que talvez esteja validado né. Muito baixo. forn Esse que fornece o TCido, né? camiseta volta naquilo que eu falei pra você. As pessoas que estão lá na internet Samsung. Um cara que ele como você falou né no Brasil as pessoas não ligam muito pra pra questão da qualidade e quem está na internet hoje a cada 10 pessoas que você pegar 10 brasileiro perguntar pra ele por que você compra na internet a primeira resposta que ele vai dar é preço. Então se é preço não pode esperar muita qualidade. Mas eu tenho uma estratégia que eu queria usar na minha conta quando eu vendia moda não consegui porque eu parei. Eu tinha vontade que é o que vocês têm acho que já né cês têm site próprio já né da marca de vocês. Sim. Então eu faço hoje em torno de 2000 vendas por dia. Você imagina você fazendo em torno de 2000000 vendas por dia e dentro de cada pacote e um cartão fidelidade do seu site. Aqueles clientes que são do Mercado Livre uma boa porcentagem eles vão se tornar futuramente analógicos. comprou uma camiseta. Só que no meu pacote lá eu mando a camiseta com cartão. E nesse cartão vai o meu site um cartão bonito direcionando a ele se você visitar o nosso site lá nós temos a gente vai criar um. Uma fala pra poder colocar ali lá nós temos o produto a com mais qualidade e na primeira compra você tem tantos por cento de desconto sabendo que você vem através desse cartão e você acaba fidelizando o cliente que era do Mercado Livre pra dentro do seu site então se são 2000 vendas por dia cara faça isso no ano quantos clientes são entendeu ah nem todos vão ficar fiéis a vocês cinco ou 10 por cento reverter e volta pra você outra coisa o Mercado Livre na recompra ele não vai mostrar o seu produto ele vai mostrar a concorrência. E se você tiver um produto de qualidade e fizer uma estratégia nesse sentido o cliente vai recompra pelo site pela recompra da qualidade do produto que beleza né a primeira compra ele olha e vê uma foto aquela foto tem que tá perfeita e linda. Entendeu ele pegou recebeu e gostou ele vai recomprar só quando ele for olhar no Mercado Livre vai aparecer outro fornecedor não vai aparecer a gente.ritmo né o melhor lucro pra gente é esse nós temos a nossa plataforma pra gente poder vender nela e o as outras serem também motivo pra gente conseguir É vender mais mas essa parte do é entendeu essa parte do que ele falou é muito importante que é a nossa ideia principal né que é o que a gente já tá fazendo junto com Mas é assim com o marketing como o Santos falou se a gente conseguir um produto um pouco melhor. E também conseguir manter o preço porque se o cara compra uma vez você e a loja oficial você tem marca né você falou né então você vai virar a loja oficial no Mercado Livre certo? Ele vai buscar por essa loja oficial. Ele comprou uma camiseta E essa camiseta foi com um pouco mais de qualidade do que aquele concorrente ele vai buscar essa loja oficial pra sempre comprar dessa loja oficial entendeu e automaticamente essa loja oficial também tem um site e que dentro desse site tem produtos ainda melhores e com preços melhores devido a ele ter vindo do e-commerce entendeu então é uma junção de uma coisa. Qualidade e custo-benefício vai fidelizar o cliente no final. lógico que não vai dar pra vender produto por exemplo de né. Um tecido Pima e 100 por cento por R\$50 uma camiseta. o nosso produto atualmente o nosso produto que a gente põe em cho por exemplo não é o mesmo produto que a gente coloca na loja. Porque o site você tem que ir pra criar marca pra você ter o site você tem que ter uma identidade. Isso então se você público muito o público ali no meio no mercado livre quando a gente tava e na Shopee a gente tá focando mais no produto que a gente já tem lá às vezes parado ou coisa mais barata e pra você dar o volume pro público que vai lá. E no site a gente direciona produto mais com uma

identidade mais. E você sabe que Shopee é público mesmo né, exatamente. O público que compra na Shopee não compra no Mercado Livre né porque quem compra no Mercado Livre não compra na Shopee entendeu. Mercado Livre tem o Mercado Livre. É o primeiro hoje é a primeira plataforma mais acessada a minha visão hoje que eu tô tendo junto com o Sam é a gente ter uma equipe interna especializada em Mercado Livre em Shopee que entenda qual que entenda qual que é o produto e que a gente tenha o mínimo esforço com o melhor lucro possível principalmente validando um produto ou 23 no máximo sem ter muito muita demanda de produto. Acredito que a princípio no começo há uma necessidade maior de escalonar um pouco mais produtos pra ver qual que vai ser o carro forte né. Mas é e hoje eu tenho todo eu tenho acesso a tudo que vocês vendem já no Mercado Livre a gente tem já pronto né mas Vocês são indicados já. Aquele que o Michael fez é outro né não era então Então agora vamos estamos falando de um Abner Abner. Então o almoço através da ajuda dele fazendo os venda online na plataforma de Shopee e e livre né. Então qual seria o nosso modelo de de negócio a parceria como fazer né. Você já tem sociedade? A nossa sociedade já 12 já somos sócios já. sócios somos. Então eu quero entender como vai ser um modelo de negócio né Sim sim sim sim. Então eu pensei em algumas algumas questões até trouxe aqui né. É assim antes de mais nada tudo aquilo que ficar bom pra vocês dentro de algo combinado com certeza vai estar bom pra nós também. Primeira questão que eu pensei também ter uma parceria uma sociedade com vocês de repente eu não sei quanto é a sociedade entre vocês aí. E a gente ficar responsável por essa parte de vendas de vender e distribuir esses produtos E aí a gente você vai estar conectado com ele pra ele trazer tecido é isso tecido e produto prontoduto tá acabado também. E aí a gente tá nessa parceria né no caso seria três né três pessoas né porque eu e ele somos uma pessoa eu considero ele como uma pessoa. Que ele é meu sócio nós somos irmãos então é assim a gente foca o negócio junto e ele é meu braço direito ele vem atrás de mim me ajudando ele fica por trás dos bastidores não gosta de aparecer na internet. É e não gosta ele gosta só mas ele me ajuda muito é meu braço direito tá junto comigo né. Então eu pensei numa numa numa sociedade também numa parceria. Okay não sei se isso é legal pra vocês que que vocês. falou domingo podemos pensar isso né podemos pensar isso Como. É a gente eu tô conhecendo ele agora é o primeiro néado pessoalmente. A gente já se conheceu através de um pra conhecer hoje Como A intermédio dela. E a intenção nossa é também trazer a Shirley pra nos dar esse apoio internamente lá na nossa confecção né na falha fazer parte da equipe lá internamente. E hoje a gente tem a hoje a gente já trabalha com uma equipe que tá cuidando da parte da Shopee certo. eles já nos hoje começou eles que criaram a nossa conta que nos fizeram teve um processo burocrático muito chato que demorou pra poder começar a vender por que ele sabe melhor o feedback. Teve negócio de foto 300 vezes a foto e aí. Eu vejo que vocês são grandes e todos nós somos grandes então a gente a gente não pode querer começar como pequeno faz sentido né tem que começar como grande. A questão de foto no início eu também fazia foto eu ficava lá no campo. Hoje em dia já lá a gente não pode a gente não pode fazer mais isso aí. isso aí a gente tem que terceirizar. que ela quis dizer a foto pra cadastrarrar a blog de aplicativo. Shopee Express é o correio. Então assim hoje com eles a gente definiu cinco por cento de porcentagem pra eles pra equipe deles pra eles cuidar desse processo nosso. E mais porque tem os 20 por cento mais os quatro reais né por peça então tipo se a gente for vender uma peça hoje na Shopee vai ser descontado 20 por cento mais quatro reais por peça então hoje com eles desconta 25 por cento mais quatro reais que a gente agrega no custo do do produto e mente É então com eles tá funcionando legal assim com a gente tá tendo um volume agora mês passado me deu quanto amor em dezembro começou tipo. E aí e esse mês aí a gente já tá em mais de 60.000 sabe então tá. E assim é praia é verão é mas se a gente colocar o Fitness os kits de Fitness com os custos que a gente vai ter eles estão usando chupi lá né então eles usam chupe acompanhado isso aí. pouquinho eu só R\$100 a primeira vez depois não não pus mais não foi nada é porque a qualidade do do de ter marca própria de ter fábrica de ter já um volume e os clientes tão respondendo bem né então tão dando boas qualificações as devoluções que tá sendo tá sendo mais por tamanho não é devolução por. Então assim eu acredito que. Deu pra fazer um teste muito bem feito ali pra saber que se a gente escalonar nós vamos vender. pé com força e eles tão fazendo um gradativo que pra mim tá sendo rápido até porque o produto não é um produto que a gente tava validando é tudo que a gente estque parado lá que tá vendendo muito barato Mlet. Então assim a gente tá conseguindo até produto ter lucro melhor na Shopee do que no Outlet Entendeu então esse cara que começou com a gente ia lá no meu Outlet comprava a sga e revendia na Shopee. fevereiro foi 10 depois pegou 100 depois pegou 1000. Aí eu falei não não não pera aí começou a fazer pedido aí eu cortei entendeu aí eu falei não vamos beber junto bem aqui né com certeza porque não dá né entendeu. torneira tá vazando tem que fechar e aí eu falei não se quiser vamos entrar aqui junto com a gente a gente vai fazer. dessa forma porque. E aí ele topou e tá bem empolgado lá fazendo mas nada iPad da gente se a gente for escalonar mais com a sua equipe que você for montar junto com a gente a gente pegar também Shopee entendeu vai depender muito de como que vai ser o modelo do negócio como o Samsung definiu sim sim legal. Então eu acho podemos conversar sobre esse assunto né sobre como é modelo negócio e como hoje eu não consigo me disponibilizar muito tempo fazer esse trabalho mas vou investir na matéria-prima. Pra de trazer produto pronto da China é isso que eu posso fazer né eu tenho um canal sempre a gente tá fazendo né. Mas essa operação como eu já já demos ao acordo né com Jen um caso né. Então eles não queiram eu somente acompanhar mais investimento e financeiro né. E mas temos muita parada formas, né? Você falava minha cara livre, showe, sen. TikTok TikTok, Amazon Amazon. Muitas né? Mas como falei num caso, eu acho essa e-commerce podemos realmente trabalhar com

várias formas. Mas a cada podemos analisar nosso tempo, né nosso tempo e também nossa capacidade financeiro e produção. E não podemos abraçar tudo. Sim qualquer negócio nem que tem o fogo. Se você não tem fogo é difícil quando você fazer só... É dormir com durando e quero fazer parceiro fazer parceria E eu faço né eu fazer parceria com um caso. Então aproveita ajuda o tempo e o conhecimento ou aí também o recusa de produção Eument de ful para escolher o produto, bater porgem, investir investir o capital também. Ok quando tem coisa maior então talvez podemos avançar mais com estratégia maior tanto produto Quando o investimento é maior outra forma outra forma de negócio. Hoje na China o e-commerce já muda de frente aqui no Brasil muda de frente. Muda muda de frente. mais rápido imagina. Muda rápido e a maioria fazer essa venda venda live não para 24 horas que eu tô fazendo Live as lives. a maioria 90 por cento das lojas fazer live. E também com todos mesmo o cinema nenhum produto eles convida a convidar as pessoas influência para fazer as coisas isso é muito comum agora. Com certeza. Gera o desejo de ficar rolando o feed e ainda vai estar gerando compra né então é unir dois fatores bem porque gera dopamina cerebral e as pessoas estão ali 24h é fácil o acesso é rápido né. E comprando e comprando. agora com esse artificial e mais cada demais o povo lá né? Então Esse é um a tendência é todo mundo está acompanhando né tá acreditando Sim sim sim. E eu vou logo que com a parceria você falou tá falando né porque antes não falamos sobre isso depois podemos trocar ideia e ver como vamos porjar sobre esse modelo de negócio. E além de Shopee melhor livre tem muita outra plataforma. Isso precisa de ver em nossa capacidade de produção um fornecimento. E também vamos abrir pontos produtos para nós fazer né Mas Eu acho tem negócio muito grande somente cruz tem no fogo. zelou pra abraar muita coisa não vamos perder o fogo não é deoso vai ou vamos fazer. E também hoje na minha cabeça o produto é um sanderini mesmo de produto não tem nada de interesse não. Por muito baixo mesmo vendendo muito nunca muda de interesse. Eu vou fazer tem mais interesse. Sim sim. Você acha que é só vocês que comprar eles ou tem mais gente Mas algunsD mais muito mais barato né. Porque antes de comprar com a outra vou ter sido é 30 3033 agora vendemos agora com 25. Esse custo eles não vão conseguir fazer de novo.

Dois anos morreu no infarto Samsung. É porque passou muito o cara passou muito estresse ao longo da vida, né? Fome de poder você assistiu Não. O dono do McDonald's a história lá no Netflix filme. Ele conseguiu ter sucesso com 61 depois de dois anos que teve sucesso ele faleceu de infarto. Sem família sem perder fama porque ele no meio do caminho ele decidiu perder é de tudo pra conseguir conseguir o McDonald's foi conhecido mas olha a vida de carro. E às vezes tem coisas que a gente olha assim e fala puxa né mas como que a gente vai mudar isso. Ele escolheu aquilo né. A gente não consegue mudar essa questão de Puxa é tanto preço lá o produto a falidade não dá. A gente tá num jogo e você tem que jogar o jogo senão você não consegue principalmente na Shopee né Shopee tem que fabricar coisa ali bem que os preços da Shopee meu muito forte. É muito baixo na moda né não tem umas coisas que fica impression falo esse capitaleiro. conjunto de Fitness lá de poder tipo 56 peças por 80\$90 assim você fala caramba como isso falou imposto tem funcionário tem A conta não fecha. com certeza ele faz dinheiro ele como valor talvez um dia de de promoção e isso traz mais visitantes eu aproveita as l e compra outros produtos isso ele ganha no outro produto que é mais barato pra ele ele vende mais caro. É uma espécie de investimento né uma estratégia ele muda. E pode ter certeza que no final dos 30 dias a conta fecha tem que fechar a conta que senão o cara não consegue permanecer né. Agora pra vocês assim na minha visão que eu tenho pela experiência que eu tenho nessa condição aqui vocês vão conseguir Vou ser bem sincero comigo ou semigo cês vão conseguir porque a maior dificuldade hoje de todo vendedor de e-merce é ter esse canal do que consegue trazer a matéria-prima da China. Essa é a maior dificuldade pra todo mundo pra todo mundo que tá naP tô falando a verdade a real pra vocês. O meu produto é a matéria-prima vem da China né nosso produto. E nós estamos também tentando de alguma forma porque todas as pessoas que vendem o nosso nicho sofrem com isso. icular todo mundo eu acho falou um fio né elétrico né Fio elétrico. Mas o fio elétrico é eu acho que tem Anton eu não sei o ant. Quando ele da China você temmar e extra para proibir para acompanhar para imput No tecido temos também alguns que acabo elétrica sabe cabo É o nome do matéria-prima lá é CSAM que a gente traz era0.25. mas eles ou Oi. Não, nós somos importadores, a gente É produto importado. um pouco mais grosso, um pouco mais grosso né educado. como da China é melhor da melhor do mundo nasa adianta muita fábrica muita fábrica essas fábricas fora cabo de Cabo elétrico cabo elétrico. elétrico. É nós compramos aqui em São Paulo de importadores que não era. Eu dei muita esse produto. eu tenho nosso sonho também um dia é conseguir trazer isso aí. amigo de mesmo faculdade ele trabalha na na na fábrica um dos maiores fábricas de cabo de na China. Muito muito famoso Mas China muito a qualidade as as sobe vem de fábrica na China de produto é qualidade é ideal ele tem qualidade. Muito boa você pode estar sem confiança pode atender muito bem aqui e o custo preso ele é muito muito mais baixo do que ali do filme da nossa reforma essas coisa muito absurdo Viol elétrico você vai comprar fio é caro né Acabamento. Você não acredita especialmente esse produto de indústria, luz de tecido, o que de indústria mas é realmente ndon indústria mas esse cabo elétrico tem um pouco mais mais indústria néente depende muito mais de tecnologia mais equipamento fábrica controle de portagem. E se a gente tem lá tem instrusora né a extrusora faz o fechamento do cabo. Então se você falou você consegue vender 4 milhões que a gente você tem Tem pinta um pouco mais com certeza é maior ainda. muito maior com certeza. Mas tudo bem vamos depois mais e depois ao seu pai

vamos conversar. E o do Pedro pra fazer aproveita a experiência deles é mesmo pois não tem tanto tempo pra realmente administrar a conta e jogar livre eu acho que a gente tem que ter equipes que tragam resultado e que ao mesmo tempo a gente vá se desenvolver e crescer junto né. Acredito que foi como ele disse o mais difícil nós temos o mais difícil que a fabricação. vê que a Sandrine não fabrica eles terceirizam tudo então E mesmo assim eles conseguem ser competitivo então imagina o que que nós conseguiríamos fazer não cês conseguem fabricação entender qual que seria sua ideia se fosse projetar uma parceria. Você tem alguma ideia parceria conosco né? Um caso né tô falando Ah sim sim sim sim. Estamos de acordo você quer se você tem essa ideia pra te ou essa essa recada livre e jumbi né. Então podemos você me passa a sua proposta ou vê sua expectativa e depois vamos discutindo. Troca a ideia e rápido podemos definir. Vou falar pra vocês então vou falar porque assim na verdade pra mim tá meio no automático já. E aí depois vocêsam uma conversa entre vocês junto com o pai deles sabe. Então o que que eu pensei eu administraria as contas porque no caso é o que eu sei fazer se preocuparem com absolutamente nada seria. Vocês não iam se preocupar em vender exatamente porque nós iríamos cuidar das vendas a gente ia cuidar de fazer isso. A gente precisa que vocês só entregue aquilo que for menino entendeu aquilo ali com a gente a Shirley pode estar junto com a gente. Aprendendo fazendo isso aí esse trabalho com a gente. Vocês vão cuidar daquilo que vocês fazem você lá com a produção. E o Samsung com trazendo importação matéria. O que que a gente pensa o que que eu vim analisando e o que que eu quero falar pra vocês aqui. Uma sociedade isso vai ser uma sociedade que se eu vou gerenciar essa conta eu vou ter acesso a essa conta. Aí eu preciso ensinar o Samsung porque é ele que cuida de todo financeiro né ele que vai ser o financeiro tá eu preciso ensinar ele a fazer resgate saque essas coisas lá no Mercado pago então ele vai cuidar dessa parte aí não vai aprender a fazer isso aí ou alguém aqui do escritório né direcionar isso aí. Isso vai delegar uma pessoa pra poder tá fazendo isso aí. Qu questão de validar produto tudo que o Santos falou isso aí eu já tenho já sei o que que eu vou falar pra você e o que vai ser feito. Principalmente se a gente começar agora esse ano que vai ter Copa do Mundo. É e aí a gente pode fazer Samsung o que você falou que é o que tava na minha mente vamos fazer um 12 meses certo. A projeção minha que eu visualizo. nesse prazo de 12 meses é entregar um faturamento de mais de 2 milhões de reais. Isso não é no ano tá que eu tô falando. É mês. Em média 2 milhões por mês. Mais de 2 milhões em média em média a partir de qual mês mais ou menos. A partir do sexto mês a partir do sexto mês tá por que a partir do sexto mês que eu preciso ver como é que tá lá as contas tá tá indicado mas eu quero ver tudo certinho e a conta do Mercado Livre três meses. A do Mercado Livre vai ser do zero né na verdade. Mas eu vou colocar ela no Fuja porque eu tenho contato pra isso legal entendeu então uma coisa que iria demorar de repente um ano porque eu fui assim você o Mercado Livre você vai correio o ano você sabendo fazer né entendeu até você até liberar o Ful então eu tenho contato dentro do Mercado Livre. que aí vai dar o direcionamento pra nós e eles vão liberar em duas semanas uma conta uma duas três contas pra nós no fundo É eu tenho esses contatos também que vai ajudar a gente entendeu então se a gente conseguir entrar no full no prazo de três meses aí pra gente tá faturando mais de 1 milhão e esses 12 meses aí pra gente tá faturando mais de 2 milhões aí por mês tá por mês é isso aí que eu tô falando é por mês tá. Junto, né? Faturamento das plataformas. Mais Mercado Livre. Não daí eu não sei tem que ver como que ele vai ver com funcionário o celular. Na verdade a conta é nossa lá eu iria desfazer a parceria ele só tava fazendo a gestão e ganhando a porcentagem porque ele cuida né. Aí tem que ver como que você vai fazer aí seria no caso essa conta se ele se essa pessoa for ficar ou sair do sair de repente seria essa conta que ela já tá no já já é o vendedora indicado já tem Shopee Express que na Shopee não tem como fazer Shopee é o tempo mesmo agora no Mercado Livre a gente tem contato lá dentro. Entendeu. É a base da Shopee então tá praticamente pronta né só agora é fazer uma boa estratégia lá dentro né. Dentro disso a gente poderia pensar de repente 50 50. Ah, não é legal pra vocês eu tenho que ver o que seria legal pra vocês a gente tá aberto também tá. Como que eu ia ele trabalha hoje nós temos 50 50 da nossa empresa. Só que nós temos probore nós somos funcionários do nosso negócio. Então eu tenho um prolabore que é que condiz com o que eu faço e ele tem um prolabore que condiz com o que ele faz entendeu. Com sua provisão com em média de 12 milhões de faturamento um ano 11 eu falar com 24 milhões de faturamento. Certo. Qual sua previsão de expectativa de lucro para essa possibilidade de lucro sobre essa fatura. média se eu tô pensando aqui no que é de valor que vocês têm aí vamos colocar em média de 15 a 20 por cento por cento. 24 vezes 15 por cento. Então tem o lucro mais 3000hã e meio. Ano né e meio. 15 por cento né. Então 3. 600 né né. Ano Isso isso. Esse o lucro é o lucro né? Isso isso é o markup né? Margem de contribuição 25 por cento né? Uns 25 por cento nossa margem de contribuição. Só que depois você vai aí você paga funcionário paga com custear toda a operação ali entre 20 a 15 por cento o markup. líquido entendeu. Então depois vamos conversar sobre isso vamos sobre a ideia sobre isso mas eu confesso se eu faço esse negócio eu não consegui chegar esse número não eu não consigo eu vou ter três anos não consigo chegar mesmo o talvez ao contrário da outra equipe e fale isso talvez mas eu um lado eu não consigo mas eu não sei como eles pensam né mas eu não consigo chegar esse número não. Não consegui chegar a esse número você falou um lado ou a duas por plataforma conseguem chegar em média dois meninos de faturamento primeiro ano Tem que ser um trabalho muito ou muito bem eu tenho um crente o é ele crescer. Eu tô falando eu tenho um crente antes. Eu não da questão do faturamento néaturamento que ele quis dizer de um a seis meses a 1 milhão. após os 12 meses mais de 2 milhões. Mas em média mês um ano. Após os 12 meses após os 12 meses é isso né como eu entendi como ele falou. Os primeiro ano 12 meses. Então que médio vai chegar dois minutos de volta. Eu indico ele.

É assim ó seis meses seis meses eu vou analisar as contas lá pra ver como é que tá. Mas vamos colocar assim que em três meses no mercado Livre a gente chegue a 1 milhão de faturamento com três meses já no Fulfill e tudo mais. A gente chega e isso aí. Depois de seis meses mais de 2 milhões aí com o Mercado Livre e Shopee. Então em média 2 milhões de 24 milhões Eu não consigo chegar eu não de acabar tarde para chegar essa qualidade esse é o resultado. Ah sim entendi agora da expertise que você é o resultado. Aquilo que eu fiz lá com a minha conta. Com quatro meses nós tava faturando mais de 1 milhão e depois com cinco meses foram 4 milhões entendeu. Então você vê eu tô com uma conta com ele que a gente iniciou praticamente assim do zero essa conta aí praticamente do zero tá. E em dezembro a gente faturou 120 120 cal coisa no Mercado Livre e esse mês já tá em 600 entendeu. Então cê vê de 120 pra 600 é uma diferença É uma vez pro outro praticamente né isso que a gente nem é o mês né entendeu? Entendi. Em dezembro eu faturei 120 com uma conta nova eu com ele e agora em janeiro ontem eu olhei já tava em 600 k de faturamento 600.000. E janeiro é o mês que né que é mais as vendas diminuem é a escola é uma série de coisas. Então quer dizer que se o segundo mês está em 600 no sexto mês Com certeza vai estar mais de 2 milhões mais de 1 milhão e meio faturando isso aí. Mas tudo bem o o que eu acho somente por cima mas você falou expectativa 50 por cento de você segunda empresa de um dos ou seja expectativa. Isso 50 por cento aqui nós e vocês né daí não sei. Ou ah não não ficou legal ou de repente não sei como que vocês pensam daí entendeu conversar com ele entender melhor Eu gosto de ter ideia, ideia pessoa como você participar nosso nosso negócio. Certo. Na operação. E o que eu que eu consigo fazer eu vou investir o produto e vou indicar novo esse produto da China nada produto pronto quando-prima. Eu quero colocar um preço de custo. Egar 10 por cento do lucro para mim para minha empresa. Certo. E também a combinar com ele elega cinco ou 10 por cento de lucro para fábrica de produção mas não preço alta. Depois podemos abrir a conta pra ver. Isso vai estar no preço do produto. O preço do produto uso do produto. E sobre isso, porque não entendeu uma funcionar ok? Essa dúvida do primeiro ano se você tem 3 milhões e meia de De lucro de lucro dividir eu não muita grande coisa pra mim não financeiramente não me interessa muito não aiguidade né o tempo e o wing vou gastar, né? Certo. É muito muito. Interessante pra mim, mas como o conhecimento de negócios de um parceiro novo. Sim sim. Então isso é um como um investimento De de ter um parceiro e ter um conhecimento de negócio novo. Aí isso faz mais importante pandemia 2013 é mais além de negócio. É eu tenho uma sugestão pra expor que seria talvez interessante já oner tá ciente como a gente tem todo o processo já praticamente fechado néeria-prima produto pronto fabricante e logística né e toda a parte do da estratégia e e o marketing né que seria canal de vendas é eu acredito que se a gente conseguir conseguisse dividir o lucro em três partes iguais seria mais interessante pra gente sabe por conta que são operações que seria bem divididas né que a gente queria dividir sua parte pra importador uma parte pra fabricante uma parte em três partes iguais então seria 33 33 33 entendeu por cento porque eu vejo que o Sson tem uma uma parte muito importante então mesmo quanto nós e tal mesmo quanto vocês então a gente dividir no meio nós dois e vocês dividir ficar com a outra metade na minha concepção ficaria um pouco fora do que eu tava imaginando sabe. Então é em três partes iguais na minha ideia seria mais. ideia. Mas é claro que eu ainda vou conversar mais com o Samsó isso é só um parecer pra você entender um pouco a minha minha visão. Eu só no e-commerce eu tenho uma concepção de que no primeiro ano a gente não deve mexer por exemplo isso aí é a minha maneira de pensar tá a gente não deve mexer em 1/100 de dinheiro da empresa. Né pra dividir lucro nada no primeiro ano porque? Porque o e-commerce a gente trabalha muito com variáveis. Variáveis, entendeu? Então sempre eu acho legal fechar os 12 meses aí de novo sentava pra uma reunião ver como foi o negócio ver o que tem que tem. Analisar ote entendeu. ver o que dá pra estratejar pra depois a gente falar de novo de porcentagem e tudo mais. Mas isso que você falou essa divisão de três partes ficou bom também. Porque eu consegui entender. Aqui é uma empresa que é outra e que é outra eu entendi eu entendi eu entendi. Pra mim eu acho as duas parada F sem podemos pra parceria. Para mim não tem não tem problema e do postando essa gosto também porque essa é um isso é um uma forma todo mundo consegue contribuir. Sim. E também eu não eu não tenho tempo para investir pra aprender a minha vida livre somente eu vou pedir minha filha minha mulher vou pedir um uma pessoa confia muito pra ele e para ir da minha conta só isso só isso. Mas você permite eu acho melhor nós fazer eu penso né? Talvez vamos fazer 30 por cento de você 30 por cento de você ter 30 por cento de mim esteja 10 por cento como reserva para incentivar a equipe que que uma parte. repenso isso. É porque é legal com a equipe bem motivada feliz muito maior visão. Eu acho isso sou eu eu penso isso né eu penso isso. É nós com eu e Jan e Carlson. Certo. Estamos fazendo uma sociedade segundo um% da minha 99 por cento dele E os dubres dividimos a metade. Certo. E mas eu tenho direito a tomar decisão final. Mas esse negócio Eu tô pensando porque esse negócio eu não conheço eu nunca fiz. E também eu gosto dessa ideia de novos de novos parc parceiros quem conhece N quem sabe fazer negócio. Mas também Buging organização B família E qualquer país tem as discussões tem as tem as coisas precisa discutir precisa tomar decisão final. Então eu quero fico à mesma disposição. Porque houve uma houve um assunto e eu raramente Hoje com minhas empresas a todas minhas empresas e meio de trazer umas sequência 60 ainda por mês né. sou.tando eu sou eu. E a minha mulher não quer sociedade minha. E também o mas eu entendo muito detalhe de entre boas todo mundo participar e mas quando você mexer com lin com outra pessoa somos humanos né tem época tememos um momento temos os pontos não podemos combinar. Mas 90 por cento podemos combinar é sempre Mas dei algumas coisas de discussão, você não me aceita eu não aceita você e não tem esse coisa de acontecer mas no final tem que ter uma pessoa a tomar decisão. Sim. É. Então eu eu quero

fica com essa proteção E mas todas as coisas podemos analisar podemos discutir não, mas vamos fazer um negócio fazer uma parceria sobre todo mundo tem cabeça separada né? Certo. Mas não deixa a gorda fica parado tem umas que enfim enfim tem umas que tem uma decisão desde a ang baraaada pra frente. Mas o bom chega chega esse momento temos que realmente tomar uma decisão final para resolver coisa. Então além de democrático eu quero ficar com a exposição me dizendo final. isso eu sempre penso. Se não é porira fazendo negócio próprio pagar o funcionário mais caro. Certo. E pra ele fazendo coisa para mim. Isso eu sempre finço eu não consigo pro igual a segunda e eu não consigo fazer essa decisão final e eu prefiro eu dou mais risco, mais investimento e pagar funcionário mais caro ele trabalha para mim eu paga ele mais mas ele não consegue ganhar de outro. Eu pinzo isso isso minha minha mentalidade. Eu quero você trocar ideia depois não precisa hoje agora uma decisão né. Pra mim tudo bem no começo vai importante porque não tá porque ele ele é dono de fábrica ele é dono de todas as facilidades de maquar né. Então ele é o senhor que respeito muito. E deu uma boa confiança. foi China várias vezes na minha na minha empresa na China aqui mas todo dia estamos conversando dia e noite né mas sobre essa parceria eu quero essas as condições que ele está falando. Depois podemos conversar mais esse combina e depois vamos voltar comigo. Claro. Somente quando nós falar sobre isso a por plataforma da nosso site próprio tem plataforma de terceiros e da multate Primeiro as duas plata plataforma estamos falando da base de lá né. Então podemos podemos falar sobre isso mas eu entendo onde realmente com as coisas realmente tem um crescimento Eu olho assim muito mais tempo meu para esse negócio de esse negócio de pra ter como próprio quando pra Ele é muito ele é muito amizade e com Shen todos os gerdores aqui tô falando com eles né. Também eu acho aqui no Brasil ecom. falou que e mais importante é logística de verdade a lística muito importante de entrega né e também o financiamento. Aqui eu acho muita coisa ainda não não Atualizadas na China todas as pratas foi muito grande já consegue o deputado é grande já consegue analisar para casa ou crédito consegue estar para casa não vou crédito tá pra você por exemplo consegue compra pelo crédito ou mesmo pra forma já já passa por você pelo menos compra por aí eu tenho crédito na To tu ele me dá 80.000.dar valor compra números e nada dinheiro não falo dinheiro compra nada. Eu acho no futuro as pardas vou uma mercado livre como você deve ter. É. Como você ter? É ele já dispõe já né? Como se fosse uma forma de cashback. Você compra por exemplo agora eu compro aqui. Praticamente se você vai ter o crédito pra poder usar no determinado. Eu tenho crédito lá pra comprar também. O meu R\$1000. R\$1000.0.000. China todas as por do V Grande na China não tem nem isso. Mas aqui no Brasil como você Já tá entrando isso já tá acontecendo também. O Mercado Livre virou um banco né o mercado pago é bem robusto também. E como ex-parceria é possível, estamos começando. as ideias eu tenho e depois podemos almoçar mais. Com certeza. A minha intenção aqui foi trazer eles com muita transparência porque eu também não tinha tido esse contato então trazer essa transparência né.ala ela apresentou eles pra gente entendeu então é e aí eu tive contato por videada com ele ele me apresentou todo o trabalho dele que ele vende curso também né eu vend curso também você mora Sorocaba Sor E a minha ideia foi trazer total transparência pra você definir e entender junto comigo pra gente poder e ver qual que é a melhor e agora a gente entendendo o que que ele tem pra proporcionar pra gente com certeza nós vamos chegar numa melhor situação pra ficar muito bom hoje mais tarde e vamos começar você conversar com seu pai vamos conversar com ele vamos a ideia dele. Mas eu acho para o nosso negócio ter uma pessoa como é ele tem um parceiro como é ele entende bem que que a fez sucesso então vai ajuda nós muito então nós podemos focar mais o nosso de forma própria e Ultate com certeza. As plataforma terceiros né? Podemos. E Ulet seu só em Minas de vocês Outlet. É por enquanto nós estamos só com tá montando na verdade o vontade de colocar em outros Sim. Sabe por quê? Porque eu tenho um sonho isso aí. Não é nem um eu tenho um sonho. Eu tenho um sonho de ter uma loja de roupa sabia. Você me falou o sonho de ter uma marca. É ter uma marca de uma loja de roupa. Só que as pessoas falam mas você montar loja mas isso é um sonho que um dia eu quero que se concretize na minha vida. pessoa que a gente vai chegar? Isso. 4h20 Mais ou menos. Muito obrigado pelas suas visitas. muito agradece com certeza. próximo coisa de umas multa por ir embaixo ou em cima ou com duas dois andares né mas ele da reforma muitoado muita amostra aqui. Dá olhada aqui aquele produto aqui aquele moletão. por favor. Como usar do produto? Sem moletão, canguru. Esse é o fabriquei. Só que é dois cabos. Esse é o moletom que a gente tem já hoje pra poder já tá atacando aqui que é isso aqui. Moletão é moletom e muito bom. Eu que um moletom, Mas é um moletom diferente né? Molinho diferente por esse. Por ser. Poro esse. É uma tecnologia. E o capuz aqui com Esse produto no inverno é campeão de vendas. Sim sim sim. E aquela calça jger, aquela que fecha assim. Mesmo material. mesmo material. Ano que vem Eu temês de até mês de dezembro você vai trazer com Isso aqui é. Muito legal. E quem que fechou isso aí quem costurou? E é com esse e é com essa é com essa qualidade que você pensa em vender no e-commerce. Com essa qualidade aqui. Porque a qualidade dos caras fabricam por aí é. Nós temos maquinário de automação então a nossa qualidade pra é pra ter alta quantidade já sai tudo nesse daí pra cima barba de linha que é essa linha aqui? É a cor do produto. O pessoal costura às vezes o preto com linha branca. É sério? Nós vamos ter uma vantagem da recompra no orgânico muito alta também porque eles vão pegar o produto e se eu compro só naquele Mercado Livre Não eu tô pra ir lá eu não conheci mas eu vou lá. Eu vou lá conhecerinária é muitoaca E é uma marca que meu, um nome legal. A gente criou já tem uma brand feita já tem todo ela foi criada de uma forma bem consistente profissional. impedindo de chegar No Outlet no no Outlet você fala é na verdade começou agora né a gente tá dando o start dela agora e eu tenho uma pessoa que pode usar essa marca aqui que é o baita de uma

influencer. Sabe quem é né Que eu vim de colchão pra ele. Ah sim. Entendeu? Um artista Eduardo Costa cantor sertanejo eu sei que é. legal. Eu almocei com ele na casa dele. Eu vendi um produto pra ele. e até hoje eu tenho contato dele. Que legal. É tudo isso aí é questão de hoje a nossa marca na verdade. lembra usando roupa de vocês usando roupa e falando da Show de ele tem artista né? É artista cara. Sim. Hoje ter sido maravilhoso. E no amassa pelo jeito que eu falei se eu compro isso daqui na internet pra mim da vida eu achei blusa eu tenho uma blusa com esse mesmo tecido que eu comprei nos Estados Unidos que é da daquela marca com Halaia Hurley Eu sei qual que é que que o for láur Com esse mesmo material eles vende lá e assim. Mas e agora tem um porém né? Essa aqui é mais caro né o custo disso aqui né. Ele é barato. fácil você também você não muda muito não deu deep não temD da área é fácil fazer. Não fala assim não ter sido mais caro prima um pouquinho mais caro que moletom. Não muda muita coisa. moletom dois cabo é muito melhor isso aqui né. Dois cabo aquele mais fino que é é transparente. Aí você tá no moletim não o moleto só que dois cabos sabe aqueles dois cabos. Levinho. isso aí que o pessoal usa faz aí no e-commerce não é isso mas a gente vai conseguir custo que eles tem no moletom mais caro nesse na pior qualidade a gente consegue um custo melhor com o moletom melhor o nosso custo vai ser muito competitivo. por conta que o Santos me deu almoço manda pra a menina chinês ela quer comprar isso agora já pediu seu pai ele vai vai comprar um dos rolos. 30 vezes. É um beijo é um beijinho sobrou tudo já já acabou o moletom então. tomo outro gerente tá falando vendendo o produto muito bom eu acho a Gordon desse ela não tá vai chegar em vai chegar em em novembro nesse ano eu vou trazer pelo menos cinco tu. Copa do Mundo quando que é a Copa do Mundo. frio é frio frio frio não já começa calor mas se for julho é frio. O moletom na cor né do Brasil ia ser interessantíssimo. Bom é isso aí gente eu acho que ficou tudo bem esclarecido ficou e Celso Garcia