

Transcrição Reunião Titanium

27/01

Focar nisso, né? É físico, né? É mais fácil. Tudo bem boa tarde. Tudo bom seu amigo como cê tá tudo bem tudo bem Sérgio. Prazer Gustavo. Gustavo Gustavo. outras reuniões aí a gente Tá bom tá bom. Por que todo mundo Legal. o seu tá reformando ele. Vocês vieram bem hoje na estrada. Chegamos antes da chuva chuva tão forte que entrou o vento a água pela janela. atrasou meia hora. O que eu te falei o ex atrasou meia hora. Mas eu achei que vocês vieram muito rápido. É acho que eu te pergunto mesmo eu tinha falado que seu telefone Só solo 20 minutos Ah que bom. Prazer receber vocês. Em dezembro fomos lá né? E o se de Gen e deuri está lá né? A gente trouxe. Eu sou o Gustavo ele entrou novo novo. Eu já tava uns 23 meses. idade pra ser pai dele. E a gente trouxe vocês não conheceram entrou como diretor de operação lá da agência. A gente aproveitou ele tava aí outras reuniões eu trouxe ele pra apresentar pra vocês. Ele também já já se fala bastante. dia de curso. Desde 98. 98 Meu primeiro e-commerce foi 98. Caram Milaser sabe umas empresas grandes 98. legal que o G teve tanto em empresas de ee muito forte a sal online a Multilaser que ele teve à frente e também em agências muito grandes. Então ele a gente conseguiu trazer aqui pra ajudar. trazer ele pro time no final do S assado e tal ele tá entrando aí na operação. E as coisas como tão lá em operação definiram os caminhos já tá entrando e já né porque no final do ano agora é tudo mais complicado né pra gente achar tecido Santos viajou pra China também pra achar tava indo né. Mas eu mudei agora agora três semanas agora. quando você fez a reunião com a gente lá no escritório cê tava indo né tava pronto tava quase indo viajar. Sim sim. Mas depois de lá estamos todo dia falando sobre por J como fazer com você e um onde você está aqui né e Eu acho produto precisamos não sei você já começou mas não sobre por produto novo sobre Chan você já falou com ele. Isso não ainda não. A gente sempre falou sobre a possibilidade da polamida, né da gente entrar como produto polamina, né. esse produto vai demorar pra chegar aqui eu acho que vai chegar aqui Vamos receber vamos receber duas Mas o outro que a gente tá trazendo é o compatível ali né. É bem diferente ele por conta da transparência sabe aí como o é um fabricante de tecido e aí ele tem bastante contato ele conseguiu desenvolver uma fórmula que também seja compatível pra gente conseguir ter o custo não ter a transparência e trazer essa. Poliéster por

enquanto e polam o que acontece que no estoque atual ele já tem tecido de polamida que ele trouxe que é um tecido que a gente também tinha passado pra ele desenvolver no passado né e esse já está esse a gente tá vendo pra trazer um produto de poliéster que eles não tenha transparência mais ainda mais preço. Só que o produto de e a gente também conseguiu os preços legais. E ao mesmo tempo um produto muito bom também zero transparência também a ideia é a mesma porém produto de poliamida. Então de início a gente já poliamida a gente já consegue entrar em produção enquanto poliéster ainda vai aproveitar também o que acabar que faz vocês entendem 1000 vezes mais do que o da parte de indústria mas tem um ponto que vocês tem que levar em consideração que é o seguinte pro tal de um estoque infinito pro print on the man apoiar a mídia não funciona muito bem que você não consegue sublimar ela né. Não daí você já tem que ter a quantidade. quantidade de infinito e aí que a gente fez não sei se já testaram Ele perde a eficiência com relação a tecido sem dúvida nenhuma isso é uma uma fakeada ali na operação mas o que tem pessoas já fazendo fazendo no tecido de dupla frontura faz polhambilha por dentro e poli essa por por fora. Então você consegue vender com poliamida. Mas você consegue superar essa questão desse tecido que o tecido mas ele tem o brilho também né. Então ele tem ali um ele tem um canelado um canelado tem uminho. Só pra eles terem uma noção de como é o produto né. É temária por mim Hine a você. Não Vica. erificar com as meninas. eu acho somentedobros. ele deu um pedaço na sala dele não. produto O produto novos de e eles estão fazendo um teste de mercado e o produto é por base diferenciado roubado mais alto né. E a de melhor não é as proibindo aí do vendendo hoje. Então eu quero fazer esse produto e já tem fornecedor como o estou vendendo vendendo o falou comigo 120 por quilo. É eles vendem por 120 a gente pelos cursos que a gente tem aqui a gente tá pensando em vender o kit de camiseta de polamida também né. Leging top por 189 e 90 então você ele vai entrar com preço muito agressivo também entendeu. E quanto que o quilo Eu consigo fazer um preço muito bom muito bom eu acho muito melhor que ele. Não tem como. Não tem como parar. porque ele é o que a gente conversou né ele é um cortador de tecido então ele tá ganhando mais também E a gente também como fabricante colocando. Ele é mais grosso E ele tem esse g que é um brilho assim que ele tem o brilho dele. Então é tudo bem diferente.ga muito mais um produto tecido é o que a live o faz também que eles trabalham também só que daí a gente vai fazer eu achei eu acho que não teria um e- merce do kits desse nível né. Com esse preço sal. Só que aí eu falei Não aí no caso seria produto estoque já já temos uma projeção cada esse produto aqui a

ideia é trazer tecido e rodar aqui ou já traz pronto já vai trazer tecido pronto aí o tecido pronto mas eu digo costurar aqui. entagem no estoque que já dá pra gente começar pra fazer umas oitoção vendo pra gente montando grades e aí dá sempre continuidade porque tem a fábrica lá na China que faz o tecido então porque aqui cê precisa trazer da China mais rápido mais você comprar aqui na Rosette 120 dias pra pegar esse tecido. Então assim foi um preço maior. 107 depende da dependendo da cor é um preço maior dependendo. nós estamos eu acho que sou financeiro já fez contato comigo aqui falar sobre essa essa parte de de um de pra começar a por né. Eu tô falando porque português é um produto é base diferente que esse produto esse produto é de por esse né. com isso esse produto vamos receber agora vamos receber o final de final de março vai embarcar eu acho daqui a pouco. início de início de fevereiro fevereiro de fevereiro vai em forma embarcar duas toneladas mais Mas esse produto de demos é já combinamos com eles diga a de ontem né fomos mais ao mesmo produto eu quero fazer esse produto pra vocês você Mas mesmo o mesmo proib previsão de venda ou não sei né então não tem muita quantidade dois é outro nada de stalk aqui. Então tem que projetar pra gente ver quanto já traria já porque quanto tempo demora mais ou menos pra trazer. Ano Novo chinês vai parar agora basicamente todo mundo está esperando para a empresa encerrar a atividade do ano né então somente vai começar no Ao início eu acho segunda semana de março eu começo a trabalhar. Então eu penso vamos final final de férias na No final de final de março vai vai embargar então somente vai chegar aqui em maio o produto o produto produto. Mas vocês estão contemplando aquele plano que a gente fez do histórico das etapas e tudo mais. Porque se a gente começar o que eu tava falando nas conversas que a gente teve eu acho que na entrada hoje tem muita coisa pra ser feita em paralelo com essa parte da indústria. Então quando eu falo de tecnologia de olhar o e-commerce, de entender todas as melhorias tem que ser feito lá dentro fazer a reunião de onboarding diagnóstico plano de acessoamento. Então a gente montou até um roteirinho ali de timeline de quanto tempoaria. trazer isso é o que a gente já consegue de repente tá ali colocando na indústria pra começar a costurar porque a gente também vai dar férias. Entendeu então a gente também vai ter o nosso período de férias que vai bater mais ou menos ali com o período que vocês estão precisando. Pra quando ent sem duvidar às vezes quando entrar a gente já consegue entrar até com os dois de uma vez entendeu. É por isso que eles vão ser similares só vai ter a base diferente. A base vai ser diferente a nossa ideia é a gente já ter uma pronta entrega mais rápida pra gente já tentar começar a vender porque temos

esse estoque de não vai ser tão diferente assim pra gente falar assim nossa é um curso super gritante diferente não vaiicamente se for ter alguma coisa ou outra. experimentar na verdade e o comportamento do tecido e às vezes há um pequeno ajuste. Cachoeira de Minas. É o estoque que a gente tá vendo pra você aqui em São Paulo também né nós temos lá nós temos um benefício fiscal pra Isso. Pouso Alegre ali se a gente pra fora do estado Pouso Alegre também. nós conseguiríamos ter esse benefício e a maior parte da vida não vai ser pra fora de E a nossa ideia é ter esse produto já pra entendeu confeccionar pra gente é rápido então acredito que essas 15 dias trabalha muitos anos de Minas e Valeu obrigado. Eles tiveram um problema Muito obrigado. Não obrigado.iner em média segunda 60 O meu sogro o pai da Julie eles trazem 25 30 por mês só pra consumo próprio lá tinha que conectar você com eles lá. Mas eu tô falando esse negócio de M o mundo muda o trabalho por exemplo esto espaço muito grande para esse estoque que eu achei muito pesado eu dou 600 por cento dólar na China obrigado. Então é isso é muito cansativo. Então hoje pensando em goza em Gomes como estamos conversando né eu tô pensando se podemos E se podemos como você com seu plano né nosso atendimento você tá certo eu vou dedgar mais parece só desse negócio. Esse negócio de tecido como eu já tenho equipe já comigo muito anos né então eu vou me afastar mais. Já anda sozinho nessa parte. fornecedor tô tentando realmente botar energia na operação nova. Cada dia eu falo cada dia Quando você chega essa essa padamar de 60 continer pra você sobre mais muito mais trabalho traz mais arma pro. E hoje eu não tinha experiência Eu não quero realmente tomar um por juízo né então tô falando com gás gás falando muitos treinamento pra mim quando financeiro e tanto com o pooker regcional de de Gomes e tô aprendendo muito bem.endo muito bem estou muito feliz. Isso que é bom todo mundo tão aprendendo o tempo inteiro né uns com os outros. Mas produtos produto e exopro produto não tem como para chegar rápido. E eu abordei esse produto tem várias outros produtos né. Então para Dom tempo e também costuma pensar como dar continuidade porque as g produto depois as duas ou nada somente vamos receber eu acho em maio. Então por leva em consideração quando doce quando é doce que investir em em marketing fazer esse produto mas não temos uma dprima ainda faz um mês de de janeiro fevereiro março então não demas abastecimento então a do investimento de marketing vai é perdido não perca de. eu não acho isso tudo que eu falei com o Hem eu acho que a gente tem muita coisa pra pra resolver de trabalho técnico e de estruturação de marketing e tudo mais antes de começar a vender. Entendeu não é algo que a gente começa e sai vendendo do dia pra hoje então

tem que entrar tem que apresentar o time tem diagnóstico plano de ação e-merce eles eles já no shops mas tem que arrumar lá dentro. entendeu tem que ver toda a questão de identidade visual tem que ver questão de foto tem que ver eu acho que isso leva algum tempo entendeu então por isso que eu acho que isso teria que fazer. eu tenho que pegar os dados mas é mais porque a gente entra né da assinatura e o contrato a gente tem reunião John board e diagnóstico por plano de ação vai entre 20 e 30 dias. Depois de ter feito. vocês vão ajudar na reestruturação interna lá também de estoque toda essa parte Logística de pagamento ferramenta às vezes por exemplo eu não sei se estão com Gat mesmo eu não lembro o nome de Mercado pago pagar PC em março. Não sei se vai ser o caso de manter ou de trocar. RP de vocês não tá conectado vocês fazem manualmente vai ter que sair pra contratar um RP. Então assim aí tem a gente tem o time pra integrar pro e-commerce pra fazer tudo então a gente precisa de um tempo também que não é curto não é coisa de 20 dias de 33 é um tempo pra gente um bom planejamento né Assim o planejamento a gente não consegue definir. produto vamos ver produto do nada vai chegar em marçoonato na casa vai ter outro produto de puranta também vai chegar vai chegar mais mês e mais de puraminta. aquele que eu falei pra ele é lembra mesmo armadura é mais levinho. Mesmo cramatuda. É só que ele Wh de Jimmy, lembra? Lheight é o 40 gram 290 gramas. tenho vários produtos. Qual é a época de março que está previsto pra chegar a isso as outras duas palavras que estão. vai chegar final de março final de março ao bolhada os outros dois. Maio. Lá também da comunidade maior além de duas. vai ser em maio Mas eu dei outros produtos. Isso tem mais duas produtos de maior que tem a quantidade mais. março março e abril a gente já vai ter o seguinte a gente começou agora se não no contrato já semana passada mas a gente ainda não fez um on board então a gente já tá praticamente entrando em fevereiro. Então você pô o mês de fevereiro que é um mês curto de trabalho de diagnóstico Carnaval ou bode diagnóstico plano de ação. Com plano de ação vai ter toda a estruturação do e-commerce é RP ferramenta de inbound de CRM. análise da operação já no primeiro mês e tudo mais nós já estamos em fevereiro nós estamos entrando em março. Até tá com tudo pronto tudo organizado pra gente começar a star as campanhas e começar a rodar é o time de e se já tem duas toneladas da poliamida pra ir trabalhando enquanto isso porque assim. pra gente fazer as amostras né tiver isso a gente eles vão chegar aqui cada um pelo menos Aquela esposa vindo umas 10 10 quilos de cada né pelo menos. Pra gente dar só uma amostragem de produto pra fazer fazer uma foto de trabalhar então assim o que eu acho o que eu falei eu

entendo a questão de vocês faz sentido mas eu não acho que é prejuízo jogaria eu falo porque tem muito trabalho a ser feito o e-commerce o e-commerce ele não nasce vendendo entendeu tem que fazer todo esse trabalho arrumar a casa estruturar tudo e começar esse tempo ele não vai ser diminuído se a gente começar depois ele só aumentar vai demorar mais tempo pra gente começar a vender o que eu vejo é o seguinte se a gente esperar e eu tinha até te falado isso eu acho que tudo bem acho que isso é uma decisão interna de vocês vamos supor que assim vamos esperar chegar mais pra chegar o TC tá com todos os produtos prontos aí o que que acontecer já tá tudo pronto aí a gente cê's vão ter que ficar esperando a gente então ó pera que agora os fetor então vai ficar dois meses parado com o produto sentado em cima. qualquer projeto como um apartamento você não vai morar num apartamento com ele sem nada dentro. equipa o apartamento você decora quer dar a lado entendeu. Pra quando chegar lá estamos com o produto tá tudo pronto começa a vender entendeu. Mas antes falar mais sobre esse produto né agora se nós não sei vamos podemos paralelamente vamos vamos a um du ou dois produtos, três produto o que sugestão. Com a poliam o que eu acho é o seguinte quanto melhora a qualidade do produto desde que não invabilize financeiramente melhor se a gente tiver um produto porque é uma qualidade excelente com preço e quando eu falo de preço bom não ser o mais barato do mercado mas é um preço que que o cliente entenda o custo-benefício eu acho que isso é não não tem como dar errado não tem como dar errado. E é bom ter sempre lançamento não lançar tudo de uma vez. esses dois a gente conseguiria mas já pensando em aquele mar e também agricultura de Ele entendeu que não tem o que eu vou com as pessoas o gosto das pessoas do porque ali ele joga 500 opções de graça. Exatamente. mais com lindo e estampa. é 100 por cento 100 E aí o nosso trabalho qual é o nosso trabalho qual é na campanha do Poliéster a gente vai bater de forma agressiva em empresas. falar sobre a qualidade do produto também a gente vai fazer aquela defesa neste produto aqui aí cabe a nós com a inteligência de marketing criar uma campanha que seja um vídeo que mostre a tecnologia do tecido o conforto de estar no sol porque a bolha amida é poliéster é o pior existe conforto. tecido ele tem uma elidade muito gostosa ele veste assim quem usa por exemplo a pessoa usa M se ela colocar o P vai entrar nela. tecido e não fica desconfortável é incrível assim mesmo se usando um tamanho maior às vezes ele eu usava o G eu usava G. Depois que eu fiz a cirurgia eu tô usando M. Só que ainda serve ainda tá lá vocês forem aumentar essa no e-commerce de repente de pensar também as medidas certinhas pra funcionar porque às vezes a pessoa vai comprar e tem gente que

gosta de fique de Então isso é legal também de aí entra o nosso trabalho de marketing da gente com. é que eu tive que eu tive que fazer É uma menor. O trabalho que a gente vai fazer aqui é de entender dentro de cada produto aonde em qual tecla a gente quer bater entendeu então por exemplo Napolida a gente tem que ir pra tecnologia pro conforto pra pessoa a polídia você pode ter exposição ao sol que você tá sendo geladinho. melhor tecido que existe. G3 até já consegui colocar o mesmo produto que um GG usa. jeans o Douglas. Essa não tem a Mas parece não I Mas eu acho que. Não é dublado malha que a malha dupla. duasas e duas pesas de malha e dobrado. tem cor e meia. meu sogro é indústria Meu pai chega A primeira coisa que o pai dela faz é pegar o tecido. 5000 funcionários tecido espuma esses trabalhos tinham cin tecelagem cin. orgulhoso de você. Isso aqui é um mas eu acho que é interessante o liso também a gente vai ter que ter porque vai ter o liso de É quanto que a gente Essa daí vai ficar o mesmo. Não deu muita diferença deu pouca diferença. A gente tá fazendo você tem no negócio aí a gente. A gente falou o preço de cus cê tá falando de venda de a gente colocou que é 189 90 kit é a camiseta a cálcio o tor alegre o custo vai ser 27 e 60 o top 14 e a regata 14 e 70. Não de custo. a gente tava pensando 189 o kit com três peças mas aí a regata seria com outro tecido que é um tecido que rende muito. rende Entendeu imagina lavanda que o lavanda faria o forro do top mas o e o rendimento é 10 peças no quilo. que vocês estão trabalhando aqui de tecido com a capacidade industrial que vocês têm com esse trabalho de marketing muito bem feito e tudo mais eu não sei se eu entrar meio aqui até ouvir outra opinião mesmo eu não sei se eu entraria neste mercado já de cara com a produção tão agressiva assim é legal a gente ter volume mas isso aqui nós estamos falando de um produto de outro level é legal vai ser mais rápido e vai vender mais forte e tudo mais mas eu não sei se eu já abriria essa possibilidade se eu não bateria na qualidade muito forte se eu subiria um pouco o Ticket pra que ter uma Mas só que aí também tem outro ponto que que acontece tem dois caminhos e eu acho que aí é uma questão totalmente interna de vocês. Se a gente for nesse preço do 189 é algo assim eu quero vender mais rápido mais forte e agressivo e que volte o quanto anteseza esse caminho se vocês tiverem a eu falo maturidade industrial comercialmente falando vai falar não peraí vão construir marca só lembra que eu te falei eu não iria totalmente no caminho da da atara da divina de depender de promoção lá é poliéster lá é volume lá choque Pito só que eles começaram sem ter nada eles começaram sem ter a indústria que você tem sem ter o know que o tem. Sem esse canal de importação e tudo mais então eles começaram nesse estilo porque eles tinham que fazer um dinheiro muito rápido e beleza

fatura 10 milhões de reais por mês e tudo mais mas é muito dependente da agressividade da promoção Entendeu então eventualmente com essa qualidade de produto aqui eu eu se eu tivesse no lugar de vocês eu iria com um pouco mais de calma alugaria um pouco a curva. Siria um pouco de preço com margens mais saudáveis e assim tem condição de dar o desconto então tá bom tá na Black Friday nós vamos entrar praental. Aí nós vamos aí vai ser a safra nós vamos entrar até a Summer Sale aí nós vamos arrebentar então deixaria pra não ser perene já sair de cara com a promoção ou entraria no combo de 189 na Black Friday. Aí a gente arrepende entendeu você pensado sugeriu por conta da marca de lucro fazendo a 139 a margem de lucro já fica em 60 por cento. 70 né 70 por cento 189 o kit é o kit de A gente ganha muito você pega um público que vai assim eu trabalhei quatro anos no marketplace da filinha da Concórdia eu tinha muito produto Fitness lá. preço lá embaixo né mas é direto da fábrica. Então quem tá querendo o preço não tá ligando tanto pra qualidade pô vai pro Brás. Se você baixa o preço nesse mesmo nível de Brás você tá abaixando o custo vai gerar muito por exemplo no meu ponto de vista lembra que eu até comentei com você falei a gente pode usar toda a parte positiva de aprendizado de tudo que foi construído na tara na divina e tudo mais eu acho que a gente deve usar só que tem muita coisa que eu olho lá que eu já olho e falo putz cara isso aqui eu faria diferente a versão 2.0 vamos dizer assim entendeu então é o que eu tô falando quando você faz uma marca que você é alado só no preço agressivo só assim o cara só entra lá esperando o preço agressivo isso não mais de longo prazo não é algo tão bom. Entendeu então o que eu faria eu eu bateria muito na qualidade preço justo. Vai usar o preço agressivo usa em épocas pontuais então por exemplo e assim a gente pode criar a época pontual hoje em dia todo mundo fala um do 12/3/3 que vê essa tendência ant TikTok nós vamos ter Summerc nós vamos ter Black Friday nós vamos ter promoção de Natal nós vamos trabalhar dia das Mães nós um público feminino então a gente pode criar as janelas de oportunidade que vão dar as porradas de fazer. pode pagar um pouco a mais num produto que vai durar dois anos a mais que vai resistir a uma boa que não vai pegar o odor do suor e vai ficar mansado eu acho que é produto aliado ao prédio. Então eu acho que assim eu acho que o grande caminho do meio a sacada do negócio de vocês aqui é o equilíbrio entre ter um produto bom que vocês porra entendeu o que fala vocês já tão na frente de muita gente com acesso com preço você tem um produto bom com preço bom vocês já tão 10 vezes na frente de todo mundo então eu não entre aspas prostituiria a marca desse negócio aqui é tudo muito baixo calma vamos num preço bom vamos sentir o

mercado não sei o que lá sentiu a necessidade entrou na Black Friday aí vai pro mais agressivo isso óbvio faz com que a curva seja um pouco mais longa de crescimento mas muito mais sólida. esse custo nosso quanto qual seria uma margem de lucro sadia pra poliamida pra gente poder estudar um preço de venda final. Cara eu acho que assim a gente quando fala em pontos de markup eu vejo que assim eu já a gente já trabalhou com um cliente que tem um markup muito apertado que trabalha muito barato com muito preço e a gente falou a coreana da Uni ela virou na reunião pra gente e ela falou cara eu trabalho com um markup de sete. Ela é não quer crescer assim do jeito devagarinho lá tem o markup de sete porque ela bate muito em marca o produto dela por exemplo ela tem uma regatinha lá falou a regata que você também 20 e poucos reais pra fazer eu vendo a 300. 4 então assim é o caminho da marca leve então quando você fala de marcaup saudável você falou de cê falou de quanto de custo numa calça leve É 27 62 o 189. $\div 3$ R\$63 a peça ela custa mais caro pra você quanto 27. 27. De 2.3 de markup talvez se a gente jogasse pra um. talvez eu tivesse uma calça dessa aí que cara já é muito leve deu uma calça 89. Esse é o preço que a gente já vende agora. Não é na verdade mais caro Mais caro ainda mais caro que a mesma qualidade pegou eleu a China. igual é muito barato o preço. Sim. Porque é quando pega Vai ser um produto honesto beleza se quiser pro dia a dia essa qualidade assim é honesto é zero transparência legal e tudo mais mas não se compara a uma marca uma check and fel uma esquece não é porida é quente se for pro sol correr cê vai assar você vai fritar dentro da calça alegre essa é a realidade é isso que acontece com o colester né então eu acho que a gente teria que fazer esse trabalho mesmo de colocar na balança é se for por esse caminho tá excelente se a ponta fechar pra vocês eles acharem que é uma margem boa. 2.3 de marcar na verdade a minha ideia foi fazer 259 esse kit entendeu que aí traria um diferencial aí ela falou não vamos tentar jogar mais agressivo. Mas isso tudo é projeção que a gente passou pro Sanson mediante ao que ele passou pra gente de quantidade de tecido que ele tinha então ó vamos conseguir fazer 8000 peças com esse custo e e demos uma uma um valor estimado que na verdade a gente teria que ter todo esse contexto reunido pra poder chegar num valor eu faria essa ideia e a da Cris eu chegaria eu acho que o 3.20 eu faria um marup no kit de pelo -3 então se eu te fizer 27×3 de markup dá 81×3 do kit 239 pra mim 239 a gente tá no markup de três eu acho que o markup de três é um preço seguro no meu ponto de vista pelo amor de Deus tá gente é eu tô te falando de a gente é agência e tal e a gente convive com isso a decisão tem que ser totalmente de vocês mas eu acho que é um

bom markup a opinião de vocês é muito importante. Não exato não conheço muito e também nunca comprei esse b coisa mas não se crise Julio, vocês ou meninas sempre cumpram né? E tem as maca hoje mais popular no no mercado pela site não sei vocês já tem algumas ideias pesquisa ou no vale muito a pena por exemplo abandono carioca e do tecido para ele. Eles são bem mais caros. caros. E também tem um maca aí eu vendi pra ele eu roubo por um míne de um medo de achar o vídeo. O kit poderia ser É pode ser incentiva a pessoa comprar mais um kit range aí por exemplo só levando dois kits cada um sai pode chegar no 189 com dois entendeu. Cada um aí incentiva a pessoa a comprar maisvolução progressiva Or. vendi eu vend a roupa pronta de de p ele também vende online óbis Fitness. Essa calça essa causa essa não causa umt vendi pra ele R\$29 eu vendi pra ele pronto entre pra ele praaador carioca não a mesma empresa não não Não mesmo. Mas a mesma do novo Google Ano Novo Ano Novo Google. E essa vende vocês tem essa informação não sei já vendi pra ele ele me pediu mais e não tem muita atenção porque não a minha não minha o meu não o meu Nicolas principal eu não consigo dar atenção. Celso. Sub compra mais ou menos ele no preço de sabe qual é o negócio eu entro nesse pessoal aqui. Beleza ele tem uma calça de poliamida e ele vende a calça a 121 e 51 o preço da calça dele de boanilha. Você também ecommerce é assim cara com todo o respeito por essa são pessoas é horroroso. É horroro entra lá dentro As fotos são feias é assim você vê que deve ser uma empresa que deve vender os seus pelo menos eu chuto 300 500 600.000. poderia E poderia estar vendendo 23 milhões. Você vê que assim a parte de marketing de agência é muito mal feito cara muito mal feito. Entendeu e provavelmente é isso eles compram aqui no eles não têm o preço que vocês vão ter analisando como é realmente esse preço é muito importante por isso definir correta não errada e dar banho vamos falar um ponto do produto vamos lançar juntos um produto dois produto 10 produto então baseada com moço de som de quantidade de produto até quando as cores também pra você definir. Então podemos realmente planejar Temos continuidade de de fornecimento de matéria-prima né? É que essa parte, a gente pode já a gente já tava conversando nesse sentido de dar essas essas orientações pra vocês mas eu acho que isso é muito uma questão interna de vocês de empresa de saber por exemplo a história do markup isso é uma questão o que eu digo assim que é o fato quanto melhor o preço que a gente tiver melhor a qualidade do produto mais opção em termos de cor e número de produto mais opção de cor e número de produto é sempre melhor sem dúvida nenhuma se a gente fizer um com poucas cores com produto com a qualidade inferior com o preço mais alto é pior então o que

a gente tem que ter sempre em mente como como régua pra qualquer e-commerce né pra qualquer operação que vai vender no digital é. Quanto melhor a qualidade do produto e dentro dessa qualidade o melhor preço possível e tendo opções de estoque sem forno de grade tudo melhor sem uma outra coisa importante também quando o produto é bom o cliente volta e é muito mais barato pra operação organicamente né mas é muito mais barato e muito muito mais vantajoso a gente conseguir trazer uma segunda venda pro cliente do que trazer um cliente óbvio que no começo de um e-commerce. Sim é lógico que no começo da operação a gente vai trazer clientes. não tem histórico. A gente vai trazer o tempo inteiro né a gente vai ter dois olhar. Mas o sucesso da operação é você fazer a segunda venda. É o LTV do cliente. Fica mais barato porque você investe menos nessa hora quando o cliente tá recomprando pela qualidade. Hoje nós temos um circuito fechado aí de um produto com várias bases que traz públicos diferentes pela base. falando de calça. top top e arregata. E acredito que se a gente der start com eles agora né que é fevereiro agora contando seria até eles conseguirem começar a tá vendendo eu acho que a gente já teria umas 20 20 40.000 peças em estoque porque nós temos 2000 t agora pra gente vai mexer vai chegar mais 2000 + 2000 e acredito que cê vai conseguir trazer mais do Rebishine né depois de março né. que chega a guias como a produção em março então vamos embarcar no final de março chega aqui no meio de maio. Até o final de maio o mais seguro paraos. Entendi. Então esse produto vai demorar esse produto ex produto do com 20 tada mas Você realmente não fazer o produto dele eu vou não vou liberar a maneira de vender é somente pra produtos praticamente também um estoque já adia Se a gente falar de 229 o kit, o kit são três peças oito hoje dá pra fazer 8000 com o que tem é isso? O que tem aqui $8000 \div 3$ são 2666 kits. Então vamos imaginar que esse preço é como desconto aplicado o pior o pior cenário a gente vendeu o kit o melhor cenário é o cliente comprar uma uma calça que ele vai pagar muito mais ele tem muito mais margem de lucro sim sim. Então no pior cenário possível 2666 kits vezes 229 se a gente ficar entre a tua ideia e o 189 que eu acho que o preço mais equilibrado nós estamos falando de R\$610.000. Pro primeiro mês de operação isso dá e sobra pra gente fazer e chegar e melhorar e direcionar o caminho é muita coisa cara é muita coisa. Entendeu a gente não vai entrar se a gente for colocar naquele documento que a gente desenhou né de umboard de diagnóstico plano de ação arruma e-commerce ferramentas de tecnologia. Aí a gente começa a rodar no mercado com esses produtos aqui o primeiro mês a gente não vai faturar 600.000 no primeiro mês a gente vai ter que tracionando

os alunosúncios vão pegar energia aí chegou o estoque sei lá eu acho que vocês já tem muito mais do que todo mundo tem. Entendeu eu acho que isso aqui é produto suficiente pra gente rodar os dois preimentos de operação depois de ter tudo feito e tal e fazendo junto e aí já tá chegando. Exatamente. O H. Esse aí já deu pra fazer 2666 8000 peças. 8000 kits peças 8000 kits desculpa viu é 8000 kits é mais ainda. dois pal final. E quantas opções de cor tem nesses 2000 sete cores. É marinho preto chumbo vermelho verde militar dois tons ali de ca de marrom um mais clarinho mais escuro. E marrom tá vendendo muito forte eu imaginei que ia vender tão forte marrom assim. É não é o vermelho cheguei é o vermelho que chegou que se a gente se a gente vender lá no segundo mês 1000 peças 1000 kits vai que já seria 11 segundo mês já seria um número talvez palpável né ou não. pro segundo segundo mês assim. amento dos não dá pra prometer. Mas nós vamos ter já a gente pode estabelecer ali fazer algumas de 29.000 de faturamento no segundo mês aí é porrada tem que ter muito trabalho de investimento lá mas a gente já fez e esse pré antes é totalmente importante pra que isso aconteça né não não é essencial. É vital. entrar errado se não tiver tudo muito bem feito muito bem organizado vai perder aí sim vai perder tempo. Entendeu acho que agora é hora de entrar e arrumar uma ferramenta e-commerce tá tudo muito bem feito. falando de um alto volume de venda se a tua operação não tiver capacidade de logística pra operar isso é puta de um problema tá até no seu documento fala sobre isso. Então estamos falando se nós começar no mês de fevereiro mês de fevereiro é um mês muito curto né? Então. Então a tempo também né. Mas é capaz de propaganda o marketing somente vai dar uma bolsa rapidinho né vai dar uma bolsa fácil né. Na verdade o tecido estando em casa com a gente a gente já vai conseguir confeccionar isso em 15 dias mais ou menos. eu vou pra vocês fazer marketing para nos fazer um faculdade fazerostra disponibilidade pra vocês fazer seu trabalho de marketing né é mais fácil né. Mas é que tem muita coisa inclusive antes desse ponto essa coisa e-commerce diagnóstico estudo de mercado e tudo mais por isso que a gente montou aqui ajuste timine eles precisam primeiro organizar a parte do site ver tudo que precisa em relação ao Shoy logística conta que logística de conta qual qual qual aplicativo a gente vai receber o dinheiro pegar pagamento e a questão do sistema também. sistema interno Então trabalho e ar vai ser para e-commerce né mas não sei qual é o sistema porque hoje eu estou usando eu estou usando um sistema emtando né um sistema novo de trocando um sistema Essa empresa esse esse sistema está usando você tem muita empresa de-hop de e-com estão usando também.plan. grande também. implantando agora eu acho vi

sistema no dia 2 de março pra indústria indústria comercial. tem que entender como é a integração dele.isturar o sistema Sim sim para podemos contra o sistema que depois podemos botar ele pra começar porque o nosso UTI está fazendo implantação né todo dia e estou acompanhando. E mas eu sei esse sistema tem muita empresa de e-commerce indústria indústria de roupa de talvez podemos aproveitar ele também. de sobesa parte de agora para para a matéria-prima de tecido não ser um problema porque temos produto na casa Gosto bastante coisa boa.amos muito tem variedade. Com toda essa informação que nós levantamos nós estamos na frente dele se você for parar pra ver. E mais vocês estão pronto estamos na frente de vocês o trabalho deles vai ter demanda que precisa estar junto com a gente e até mesmo de daqui a pouco vocês você falar que vamos organizar um produto dois 10 produto como não esquecer disso eu não entendo disso. qual é a sua experiência para nós novo para fazer vamos dançar um gdo nós é doido por 10 produto. Eu lançaria essa linha que desen Calça short calça shorts top regata e vende kit também. falando de matéria. Entendi qual é agora eu entendi o Pode começar com um e aumentando com três mas todos eles se conversam então se a gente começar com a poliamida Lisa e a a canelada dá pra pôr já de cara no site esse aqui entrou dá pra pôr também Juju porque todos eles vão criar só Deixa eu fazer uma pergunta hoje os 8000 kits que vocês estão contando tem 2 t desses tecidos né de qual deles? Do Ri do canelado. desse aqui os outros não tem aqui. Tudo tem aqui tudo dengue Esse é muito Na verdade o interessante é a gente ter o canelado e o liso né se tiver no site precisamos entrar os dois juntos. de forma objetiva quanto mais opções a gente tiver dentro das condições de vocês pra dar pro cliente melhor a mulher quando ele pode perguntar a gente pode ir pro cliente falou perguntar pra Cris e pra você entra num e-commerce quanto mais opções te derem mais chances você tem que comprar sabe então por exemplo você entra lá dentro vai ter mulher que vai amar o canelado e vai ter mulher que não gosta. Vai ter que vai ter mulher que vai comprar os dois então se você tiver as duas opções e for viável dá pra fazer só com o carel dá dá pra fazer só com liso tá também. Então a gente isso não é um impedimento de começar entendeu agora dúvida então isso é também de que nos investimento também precisa ver até as pessoas que vendem as portas agora na casa eu vou agora eu vou eu vou bloquear a venda por esse produto. É vocês não vão fazer não vão fazer 8000 kits tudo de uma vez não faria sentido né. Não. Não precisa fazer isso pra sair vendendo eu acho que a gente vai olhar a métrica como que eu quando a gente vai fazer operação vocês fazem e te define então beleza nós vamos testar as duas

linhas faz o volume aceitar pro primeiro mês que a gente espera de venda pra que não tenha for de grade nós vamos descartar o e-commerce vamos tirar todas as fotos do produto e vamos star. E aí a gente vai muniциando vocês todos os dias a gente vai olhando lá. fabri aqui tá vendendo muito esse tá acelera a produção não vai fazer então isso é um trabalho Às vezes a gente acha isso acontece com a gente em todas as marcas talvez trabalhe 20 anos com isso pode confirmar o que eu vou dizer cara às vezes a gente entra no e-commerce assim esse aqui vai ser campeão de venda. Start aí é outro você nem imaginava. Mas a gente tá achando puto canelado vai ser um sucesso você põe lá e o outro vende eu acho que a cor verde vai vender pra caramba e vende o roxo. Então eu acho que isso é algo que a gente tem que assim definir beleza nós temos essas duas bases de tecido e tem que tecido aqui ótimo já definimos o que vai ser calça shorts stop e camiseta perfeito roda uma amostragem pra gente startar a operação faz as fotos e coloca na rua vai colocando os anúncios acelerando vamos fazendo o teste vamos acertando a mão dos anúncios olha esse aqui tá vendendo bem putz coloca energia nesse essa campanha foi melhor coloca na outra e vai progressivo então você não vai rodar o estoque inteiro pra ver o que que vai dar entendeu eu acho que eu iria nesse caminho planejamento de sistema de produção. pela agilidade que vocês têm pra produção entendeu aí a gente vai dando fazendo reuniões ali e passando na hora o que que vendeu o que que vocês vão estar com acesso no RP de vocês olhando eu puta cara vendeu muito desse aqui esse aqui não tá sendo repõe um pouco desse mas vamos botar energia então. planejamento de campanha pra gente poder entender sobre Eu entendi um pouco a insegurança do Santos porque como trocou as bases na cabeça dele seriam produtos diferentes que talvez não entraria no escopo que a gente tá trabalhando inicialmente Mas respondendo a sua pergunta Su vai entrar sim muito vai se conversar muito bem as bases diferentes com os produtos porque vai trazer opção do cliente comprar outro totalmente liso totalmente celado ou o poliéster. poliam lisa também né? Vai ter a polidisa vai ter a canelada vai ter o poliéster vai ter o poliéster liso também porque vai ter o sublimado no liso então vai ter uma gama ali todas essas conversam e o cliente quanto mais opção estiver ele vai querer comprar ainda mais com custo legal né. É o canelado na verdade eu pensei no preço mais agressivo ali pra gente não fugir muito do boné porque como vai ter o poli também pra gente não fugir muito do público. Entendeu então mas é por conta disso se não tivesse o poliéster aí okay se podia colocar o preço que a gente queria e ia não mas por equilíbrio pra não ter um público um vai ser um público o outro vai ser o outro público

porque daí não vai ter muita lógica entendeu. Mas é que aí eu bateria não no preço porque é o que eu tô falando aí no marketing eu bateria na como que a história que o seu tio João entende muito e falar o seguinte eles têm preços distintos não é porque são públicos diferentes porque são produtos diferentes. Então por exemplo o tio dela tem uma indústria também uma fábrica e ele trabalha com com ele tem um e-commerce voltado pra produtos de pesca de trilha de não sei o que pra bem bem inchado bem esportivo e aí ele tava é o cara que trabalha 70 anos com o TC 60 anos com TCido ele falou as pessoas não entendem o que é apoio é a m só é só usam como gatilho de venda só que a pessoa não entende na prática o que é isso no solo. a pessoa não entende então por exemplo o poliéster é bom ou é ruimende. Pra quê? Em qual circunstância que a pessoa vai usar a poliamida é boa ou é ruim Depende. Entendeu então por exemplo você vai fazer uma camiseta de poliamida pra correr no sol ela é maravilhosa você vai fazer uma camiseta de poliamida pra colocar embaixo da camisa que nem eu tô aqui ela não é tão boa. É outra proposta o algodão por exemplo é muito melhor ele vai absorver muito mais o suor e tudo mais e vai ser muito melhor. Então as pessoas não explicam direito no mercado qual a proposta do então eu acho que a gente atinge o público como um todo a gente tem um range óbvio definido de marca de qual é a categoria a gente não não pode se posicionar como a alive Fitness com público triple também como uma marca que vende comparando com a loja do Brás aqui.ket a gente tem que tem que ter o nosso range só que eu bateria muito até que assim ah polha é mais barato que é a pior não é porque ela é pra outro é outro produto. E aí tem que ser vídeo comunicação explicando que ninguém te conta sobre o poliere, sobre a poliamida inclusive até com dog até institucional até falou pô o que que essas marcas eu te falam o que que você comprou por exemplo eu compro nae lá nos Estados Unidos que a bermuda custa \$189 que é uma fortuna eu dei na mão do tio dela e falou você pagou R\$1809 essa porcaria aqui. Isso aqui é horroroso ele falou isso aqui é horroroso eu falei porra meu falei cara eu vou pra lá a gente vai lá pra Miami pra comprar um negócio achando que é uma marca não sei o que falou desculpa te falar isso aqui é uma porcaria. Ele falou esse produto é uma porcaria entendeu o primeiro 10 meses família dele Eu acho que o primeiro mês foi investido R\$30.000 de anúncio faturou R\$ 45 50 o segundo mês investiu mais um pouco mais então acho que foi 40.000 já faturou cento e poucos R\$1000. O terceiro mês aumentou mais ainda e aí já foi pra cento e 180 quase 200.000. Mas é o que eu falei mais uma promoção três calças por 119. Extremamente agressivo margem Com uma margem extremamente apertada então assim isso é uma situação

daquele universo entendeu eles o mínimo de faturamento começou em novembro de 23 1 milhão de faturamento acho que em seis meses tava faturando 1 milhão. Mas quando ele tiver 10 milhões falta muito um ano e a primeira né dois anos depois seis meses ele chegou um minuto de faturamento. realidade realidade é muito melhor que a deles. Eu também acho. O que acontece eu falei isso pro G na margem e a gente tem ainda um apelo que a gente vai conseguir entregar muito mais rápido do que eles eles demoro muito pra entregar. 30 dias ela comprou online a Tara ela pagou. Demorou. recebeu depois 35 dias. Aquela comprado a Black Friday provavelmente. A Black Friday. Black Friday vendeu. A Black Friday vendeu quase 15 milhões de reais. um mês que eu comparação fiz comparação kit né? Com essa é igual igual. Isso vai gerar um apelo positivo pra gente que nós vamos conseguir ter uma uma agilidade muito melhor. depende do volume quando vocês estiveremtando 10 milhões também cara não tem milagre né. A menos que esteja muito não é o ideal só que eu penso em vender aqui de R\$129, três peças e vender 15 milhões de reais cara era muita peça né muitoido. Eu por exemplo três cidades do sof fábrica muito Mais uma vez tem que. Por exemplo dá muito robô inteligência da China que eu vou despacho. A gente começando uma operação nova e trazendo esse lado tendo a estrutura que vocês têm tendo um know-how que o Samsung tem de importação e tudo mais eu não iria por esse caminho da tara eu não eu nunca seria um concornte da Tara porque qual é a minha visão o número atrai muito mas é 1 milhão em seis meses fazer 10.000 milhões beleza muito agressivo só que o risco muito alto também o risco de você ter por exemplo agora na Black Friday muito problema de recurso. Atrasou muito o pedido então assim é terror tem prós e contras. Então se a gente conseguir achar o caminho do meio que a gente tem um produto de qualidade um preço bom justo que tem uma margem saudável e que a gente cresça de forma sólida pra daqui olhando né no médio como um empresário consolidado o cara não vai olhar e falou eu preciso de um negócio pra amanhã não pera aí eu vou estruturar eu tô no ramo certo eu tenho produto e tudo mais eu vou fazer uma marca sólida como uma live Fitness por exemplo. Cara esses caras quanto vale a live Fitness hoje Entendeu o cara foi devagar e não foi ele não faturou 1 milhão em seis meses ele foi no no meio teu mas o cara foi bater só que eu o cara tem uma marca que vale sei lá 500 milhões talvez eu acho por exemplo mais sobre isso. Essa eu acho queria me falar bem não podemos copiar essa tragédia de atalha para nós lançar produto de novo limite. Ela serve como referêncie. Essa segurança que vão trazer pra gente da gente já montar o projeto e já definir os produtos juntos entendeu porque o tecido já é validado

vai vender ainda mais com o custo que a gente consegue chegar. Vocês estão no ramo eu vou falar de novo a minha visão trabalhando há alguns anos bastante tempo vendo todo dia vocês estão no melhor ramo do mercado. Moda fitness não tem erro não tem erro mulher compra o dia inteiro. Você já Todo mundo aqui tem ou filha ou mulher ou mãe todo mundo tem uma mulher na escola não tem a calça legging é um produto que a mulher usa pra sair em casa pra ir na academia pra ir viajar pra Miami pra ir no supermercado pra ir no cabeleireiro usa o dia inteiro. Não tem como esse produto é campeão de venda aonde for então agora o que que acontece Direto chega marcas a gente passa puta é uma marca de Fitn o cara vende 400.000 e não consegue melhorar aí cê vai entrar o cara tá na nuvem shop ou no commerce ou no sei aonde é uma plataforma horrorosa Sem investimento. Você vai olhar a foto do cara porra a modelo torta não sei o que lá tá tudo horroroso aí cê entra na rede social é mal feito aí não sei o que daí o cara e mesmo assim a gente às vezes olha e conversa internamente e fala pô ele tem que dar graças a Deus que ele vende 400 500.000 bies. Porque é tudo muito desorganizado então é tudo muito mal feito é feito de forma amadora então se a gente tem um produto campeão com qualidade com preço bom a gente fazendo o nosso trabalho tendo um baita numa baita plataforma de coisas com toda a expertise que a gente tem não tem erro aí é só a questão como a gente falou cara produção timing ou é o tempo de maturação de qualquer empresa é isso é um tempo normal do negócio entendeu mas eu acho que vocês tem tá muito certo pro ano não ter eu acho que eu falei isso Nossa lucro vai ser maior ainda então. É isso você consegue por exemplo eu acho que vou. Às vezes você não vai vender a quantidade que precisa mais o lucro vai ser maior. trabalhar muito menos Mas realmente entendemos isso eu acho o Gomes começou a trabalhar em fevereiro E eu não sei com sua experiência com outras marcas por frequência de de de não sei não se aproxima do de treinamento para nós né eu acho onde vamos fazer isso de treinamento e reunião eu não sei no lugar dele alugando osso aqui onde vamos fazer o treinamento estão falando. a parte do oard, a parte que vocês vão fazer. Eu acho eu não sei como você trabalha a gente trabalha muito hoje online a gente tem um escritório lá à disposição a gente tem aqui pode com a parte do time que tiver que vir até vocês e a gente tem um escritório em Florianópolis então qualquer uma das. Se precisar fazer uma visita técnica qualquer uma uma das sedes está disponível o que eu acho em termos de velocidade a gente faz isso com a maioria dos clientes que funciona muito bem é fazer Call fazer online. Entendeu então a gente pega pro time inteiro assim que tiver a única coisa que eu não consigo fazer o onboarding com o setup que

as meninas até falaram que elas mandaram mensagem lá pra pra vocês a hora que tiver isso a gente aloca o time direitinho lá dentro marca a reunião de onboard e a gente faz aí da forma que vocês acharem melhor eu acho que hoje em dia o mais rápido se funcionar bem pra vocês todo mundo a gente trabalha muito hoje por col Então a gente aloca o time e faz todo dia a gente faz uma reunião. E a gente também tá disponível Sanso pra mim quanto for preciso no início pra até você criar essa confiança você entender melhor como funciona e eles vão nos trazer total transparência e clareza do que que nós temos que fazer aonde nós temos que chegar quanto nós temos que estocar quais cores usar quais modelos nós vamos definir pro futuro quais coleções novas vão entrar Então tudo isso tem que tá em conjunto aqui já desde já pra quando a gente estartar entendeu star todo mundo no mesmo tempo não tem que ninguém esperar ninguém né.feito então indo começou a trabalhar em fevereiro tá bom e você já falou com acabou de falar mais sobre essa coisa de jazon das coisas né. O Dudu te mandou essa informação. Ainda não mandou mas ele falou que ele ia mandar até amanhã tá. Ah tá mas ela respondeu. Ela não respondeu tudo bem eu acho o começou a atrapalhar começou a trabalhar em fevereiro tá bom e eu acho produto pelo menos agora de tempo tudo na casa antes de fazer resp grande proundantes de todo lugar olhado a esse produto de apic para esse produto mas pouca dinheiro eral pra chegar em março mas com esse produto eu conheço a produto como me atrapalhar. E quando chegar poder mostrar pra mim dois produto Na verdade são três né porque tem o liso e o canelado da polia. Mas depende de como fica né vamos ver como fica o andamento né mas se nós começar em fevereiro e mas esse produto já podemos ver é mais De verdade produção né fazer stalker Você nunca teve marca B2C assim nunca teve marca somente é tra o produto da China imputado nacionalidade quando vai na estoque entrego para os crentes ou atacatas ou convicção que eles. É negociação ele não decende de comprar um ro dois rolos porque tem que ser tem que ser empresa né Não tem o costureiro na casa ele nunca fica um ouro custa 1 m costurar. Também não tem como pra atender. Mas tudo bem isso é as minhas dúvidas mas também me ajuda essa pra mim pra eu entendo melhor né? Agora eu acho que em fevereiro o nosso começar o trabalho é inspirando realmente o advogado mandou os documento pra nós também. inteiramente por mexer as de as empresas já existe que o ficar responsável pela parte da financeiro e aí ele vai ter o acesso da conta a gente ainda vai passar o acesso pra ele tudo certinho pra ele ter acesso porque até o pagamento vocês tem que sair pela conta da máquina. pagamento pra você tem que a conta que entra a conta da FAC. Isso e o Alexandre tava

orientando a gente também como fazer essa de forma que semana passada. segunda-feira. Então de física ou também a empresa tem que sair da empresa de de de da empresa vamos trabalhar se for atrapalhar vocês ali se quiserem fazer pelo menos o primeiro se for gerar problema quiser fazer de outra conta tudo pra ti não tem problema acho né. 29 na física ou no Mas de jeito também o pad Tbudaldade está analisando o que seria o melhor para nossa operação depende de nosso. Eu sou advogado Ele tava muito Mas também por cimaas também Mas legal mas é bom que vocês têm essa visitas eu vejo muito bagunçada não dá pra se dar ainda. Mas o eu acho essa essa parceria com vocês vai nos ajuda muito o caso de fazer muito muito aculações de negócio vários bom né É o que dá. estudosso cara já dá pra ver. Tô buscando aprender ao máximo né confesso que ainda tenho muito o que aprender a intenção minha aqui é fazer o melhor. E honrar o compromisso que a gente tá assumindo né principalmente com com o Sanso com vocês e e a minha ideia é trabalhar redondo com excelência sabe sem problema porque a gente sofreu muito na mão dos nossos clientes sabe e a gente sabe o que é a realidade e o que qual vai ser a realidade que tem por ver sabe então eu tô dando o máximo 110 por cento nisso porque eu sei que eu não posso mais voltar pra mão do B2B entendeu então é é essencial que Cortei e não queremos mais fazer. Cortou tudo tudo. E só finalizando o que tem de compromisso agora e vai sair de férias e aíança hein vamos fazer 100 por cento pro cara eu acho eu acho que a gente vai ter uma conversa em pouco tempo que você vai Vamos eu acho que são parte jurídica está sendo muito bem estrutura infantil depois a gente vai fazer outras marcas também. Esse é o objetivo a gente já conversou pra ele montar um esquema pra gente já se a gente vai formar as empresas com toda. Pra ter também pronta também vai entrar com outras marcas também. futuramente. espaço somente primeiro primeiro lançamento primeiro trabalho. Eu quero esse trabalho realmente nos incentiva mais para investir mais outros negócio. Porque eu nunca fiz isso por negócio. Eu adei ele o casa até tentou de aprendendo mesmo bem ligoso tem que tá fazendo mas é um tamanho ainda muito muito muito limitado ainda né. Eu quero realmente dê essa ideia de com vocês. dá mais confiança. Uma coisa que aí quando no Brasil Car anos antes ele morava eu preciso começar aqui. trouxe naquela época hein? ele trouxe muita confiança também na parte de falar olha o produto de vocês é um produto que é muitoável Fitness feminino hoje a experiência que eles têm de venda mostra que não tem como a gente errar nesse sentido principalmente com toda a vantagem que a gente tá tendo na operação né. Então valeu eu falei isso pra você eu acho que não é uma

questão de se vai dar certo. E quando a gente fala disso e eu sou 100 por cento transparente assim pra gente responder essas perguntas de vocês porque quando a gente fala de o sucesso de um e-commerce ele é multifatorial então por exemplo o que eu falei tem que tá tem toda a parte de agência é um trabalho conjunto que a gente tem que botar energia e a gente precisa de energia de força. entendeu já teve cliente nosso eu já falei a tal mês eu preciso vender 1 milhão e meio beleza a gente foi olhar que nem era uma obrigação teoca de lá da agência a gente foi olhar e falou cara esse cara 1 milhão e meio cê não tem estoque pra vender 1 milhão e meio. Então assim cê tá me pedindo uma coisa você não tá me fornecendo então é um trabalho que o tempo inteiro a melhor coisa que a gente tá. Tem que estar o tempo inteiro conectado. entendeu teve por exemplo às vezes graças a Deus isso acontece bem pouco mas a gente já teve casos por exemplo de cliente tá num mês de Black Friday por exemplo que é um mês importantíssimo e caiu o cartão do pagamento dos anúncios e o cara vai morar 23 dias pra recuperar. Aí depois cobrar Veja só você perdeu 23 dias de venda e você perde pra quando ele volta ele não volta no estágio que ele tava ele demora pra recuperar cê queimou o mês inteiro cara. queimou o mês inteiro pra não falar o ano cê prejudicou uma meta de um ano inteiro Então você fala pô a agência não não tem agência então assim eu acho que tem um trabalho que é colocado do nosso lado é a quatro mãos o tempo inteiro o tempo inteiro entendeu então quando a gente fala pô vamos nós vamos faturar a gente nem gosta de falar a gente dá óbvio né casos reais que fizeram você por exemplo a Tara ela teve o que o Gus falou bem ela fez aquele valor naquele universo. A Relax fez o que ela fez naquele universo a Aten Wild fez o que ela fez naquelas condições. A gente faz isso funcionar agora. A qualidade do seu produto é consequência hoje cê tá fabricando um top sensacional uma calça maravilhosa começou a esgarçar eu não volto mais então tudo é multifatorial pra gente A gente não interfere na qualidade do seu produto mas você tem que se responsabilizar com aquela qualidade não só do produto mas no começo ao fim da experiência do cliente vaidade e aí vem tudo e aí vem do que vocês me mostraram até agora o tecido que o Sson tem acesso com a velocidade com as condições que ele tem a indústria que vocês têm a velocidade de e capacidade técnica de produção e tudo mais. escolha dos tecidos que não tem sensacional. Eu acho que não tem erro cara é só fazer tem o time normal de uma As mesmas cores do canelato são as cores do outro. Mas nós estamos também com bastante foco em destinar energia e ter agilidade né então a ideia nossa é fazer acontecer principalmente a nossa empresa não pode ficar parada então a gente precisa agora é fábrica de cre

então é crucial que nós tenhamos essa agilidade e a energia também né então acredito que cê vê que eu e o Sam ou com meu pai não tem tempo a gente tá planejando bolando o Sanson por ele tá preocupado por ser um negócio novo a insegurança é normal mas é tudo que a gente tem pra fazer aqui é destinar o máximo de energia e contar com. É desse negócio das coisas que você tem O que realmente é o primeiro o primeiro passo é um passo de sucesso. Isso vai incentivar todo mundo. Com certeza. E a intenção dele não é só ficar no que nós temos e sim em ampliar e não trocar a energia né porque ele vê que o que ele faz hoje demanda uma energia mas não é tão lucrativa quanto o que nós podemos fazer entendeu. Todos nós estamos nesse momento e tendo essa compatibilidade entre a gente agora acredito que não vamos fazer rapazes de fevereiro vamos entre a ação de trabalho no que tiver começa o carnaval porque o 13 e sexta-feira Oficialmente né porque o Carnaval já começou em alguma cidade. primeira etapa a partir do momento que for que a gente conseguir marcar a reunião de um board esse período dos primeiros 20 30 dias a gente precisa de vocês né nas em algumas reuniões pontuais e tudo mas existe um trabalho muito do nosso lado entendeu então não vai onerar tanto você e assim todo dia falei porque aí o nosso time vai pegar a reunião de um boarding entender todo o projeto como um todo e tal daí cê tem que fazer uma lição de casa interna Então a gente vai acelerar do nosso lado e não vai ficar alerando vocês e fazendo um estudo de concorrência estudo de marca especificação dias de ação e amostra entendeu então a gente não precisa da amostra semana que vem cada mão que quiser acho que aí que vem que começar em fevereiro fevereiro já é agora. então na verdade a gente vai só definir agora a parte do. com o nosso advogado que tá trazendo toda essa estruturação que nós vamos fazer e fazer o acerto com vocês mediante a até agora então se eu pudesse aí a Julie e a dela aqui de bate cara e a gente tem o aquilo que eu te falei a gente é o fin terceirizado se eu pudesse eu já colocaria por conta lá do seis pra já fazer o onboarding entendeu dependendo do pagamento e tal Faria com o maior prazer do mundo cara que eu acho que não tem não tem erro cara é só questão de time de botar energia fazer direitinho não tem erro cara. É muito muito promissor assim não tem muito como como fugir disso. Legal então é isso. Obrigado pela visita de vocês. Obrigado pelo convite pela recepção vocês então podemos fez esse pagamento temos contrato para poder não O contrato já foi assinado nós já assinamos também o Estado está pendente o pagamento ao contrário Vamos presidencial. Vai ser meio que misto né porque a equipe que tá a gente pode vir de São Paulo de vir pra cá se vocês quiserem encontrar e fazer lá da agência ou aqui como for melhor tá

tudo bem só que a gente tem parte de provavelmente boa nolia de Floria de Florianópolis aí a gente coloca eles na sala e sem problema. Eu acho a parte de fevereiro vamos começar de fevereiro. Isso é fevereiro já é agora pra falar a verdade já estamos né já vamos ter que começar agora mesmo. É muito importante pra poder andar junto que a hora que a gente tiver vendendo eles já vão tá vocês vão tá vendendo por conta do do da demanda que vai estar pronta tá bom obrigado brigado gente.