

Como manter o crescimento contínuo de um negócio:

“O empreendedor deve procurar atender aos clientes da melhor forma possível para que ele sempre volte e, mais do que isso, para que ele sempre recomende o seu produto para outras pessoas. A melhor forma de agradar um cliente é tratá-lo com respeito, fornecendo produtos de qualidade e procurando sempre oferecer algo a mais como, por exemplo, brindes, promoções, entre outras coisas. E por esta razão sou muito rigoroso no que diz respeito à qualidade dos produtos China In Box e procuro sempre estar fazendo promoções e oferecendo brindes.”

Conselhos para quem quer empreender:

“Em primeiro lugar, a pessoa tem de perceber um bom nicho de mercado, isto é, algo que não exista ou então não seja explorado de forma eficiente; que ela tenha o pé no chão e que acredite sempre no seu potencial.”

Curiosidades sobre a China In Box

Por trás de cada caixinha China In Box que chega na casa do cliente tem muita coisa interessante que talvez você ainda não saiba:

- O China In Box é o maior delivery de comida chinesa da América Latina, com 115 lojas no Brasil e 2 no México.
- O China In Box inventou as mochilas baú, que hoje em dia estão nas costas de quase todos os entregadores por aí.
- O China In Box foi o primeiro fast-food de comida chinesa a trabalhar com a cozinha à vista do cliente.
- O China In box foi o primeiro fast-food chinês a entregar os famosos biscoitos da sorte junto com os pedidos.

Mais informações sobre a empresa podem ser obtidas em www.chinainbox.com.br

QUESTÕES REFERENTES AO ESTUDO DE CASO

1 - Após conhecer a história da China In Box e saber que Robinson não elaborou um plano de negócios e mesmo assim sua empresa cresceu rapidamente, a que você atribui o sucesso deste negócio? O plano de negócios não teria utilidade para Robinson quando ele resolveu abrir a empresa? E atualmente, você acha que Robinson tem e usa um plano de negócios ou a expansão da rede se dá de forma empírica?

2 - De que forma o plano de negócios poderia ajudar na gestão da China In Box? Por que Robinson decidiu criar a rede de franquias? De que outra forma a empresa poderia crescer?

3 - Quais são as qualidades empreendedoras mais marcantes em Robinson? E quais não são? Recorrendo ao modelo de Timmons, que fator parece ter sido mais importante na história da criação da empresa: pessoas, recursos, ou oportunidade? Por quê?

