

Um pouco de história

Em 1986, Robinson começou a fazer a faculdade de odontologia na Universidade São Francisco, localizada em Bragança Paulista, seguindo a mesma formação de seu pai, Jorge Shiba. Durante os quatro anos de faculdade, Robinson sempre morou em república com mais cinco amigos que também faziam a faculdade de odontologia. Em janeiro de 1987, Robinson e um amigo da faculdade que morava com ele na república foram passar as férias nos Estados Unidos e ele observou que lá existiam muitos restaurantes que não só serviam como também entregavam comida chinesa e isto lhe chamou a atenção, pois são países de culinárias muito diferentes e mesmo assim a culinária chinesa tinha tido uma aceitação muito boa no mercado americano.

"Identifiquei ali uma boa oportunidade de negócio, pois ainda não havia no Brasil este tipo de serviço de delivery de comida chinesa, os restaurantes que existiam apenas serviam a comida no próprio local. Só que não era o meu objetivo naquela época abrir um negócio fora da área na qual estava estudando".

A oportunidade

Em 1989, Robinson se casou, concluiu a faculdade de odontologia e com a ajuda do pai montou um consultório odontológico, onde exerceu a profissão por dois anos seguidos. Como não obteve o retorno financeiro esperado, começou a procurar por novos negócios. Foi quando se lembrou do que havia observado durante a sua viagem para os Estados Unidos e que no seu modo de ver tinha um grande potencial de dar certo no Brasil, visto que, mesmo tendo se passado cinco anos da sua viagem, nenhum serviço semelhante tinha sido implantado aqui. Foi então que aflorou a idéia de montar o seu próprio negócio, o China In Box. "Eu não estava me sentindo satisfeito com a minha profissão, não conseguia me sentir realizado, faltava algo e isso estava afetando até a minha vida pessoal".

A primeira loja China In Box em São Paulo

Robinson não efetuou nenhum plano de negócios, não conhecia o mercado, tão pouco seus potenciais competidores não tiveram um plano de marketing, vendas e finanças; apenas procurou um local adequado onde se encontrava uma grande concentração de casas residenciais e pontos de comércio, pois assim teria clientes em qualquer horário do dia e em qualquer dia da semana. Foi então que optou por abrir em 1992 a primeira loja China In Box na região de Moema, que possuía, ao seu modo de ver, todas estas características.

Equipe e recursos

Após ter identificado o local mais apropriado para abrir a loja, Robinson partiu para a captação de recursos e primeiramente contou com a ajuda de seu pai e de sua irmã mais nova, Helen Shiba, formada em marketing, que acabaram lhe complementando no seu ponto fraco: a organização. Os recursos financeiros ele obteve vendendo o seu consultório de odontologia e o restante foi financiado pelo seu pai. Robinson não se considera uma pessoa organizada e o seu conhecimento em informática é limitado.

"Nunca tive facilidade em lidar com computadores, até mesmo hoje quando alguém quer me enviar um e-mail tem que mandar para a minha irmã que me passa o recado e se for o caso até mesmo os responde. Sou uma pessoa muito desorganizada, vivo perdendo e esquecendo as coisas. Quando eu era criança minha mãe sempre pegava no meu pé para eu ser uma pessoa mais organizada e na época da faculdade, quando morava em república, era difícil eu manter as roupas e os livros guardados, era sempre o mais desorganizado de todos".

Contudo, Robinson é uma pessoa com uma visão muito global, ele nunca se prende ao óbvio, procura sempre analisar tudo de uma maneira bem abrangente, tem raciocínio rápido, facilidade em identificar boas oportunidades, em aprender e em lidar com pessoas.

"Sempre fui um bom aluno, tirava notas boas somente prestando atenção na aula, nunca precisei ficar me matando de estudar para ir bem".

No início houve um enorme comprometimento tanto de Robinson como de seu pai e sua irmã, seus colaboradores. Os três, nos primeiros meses, faziam de tudo um pouco, desde administrar toda a loja até fazer o atendimento aos clientes no balcão ou até mesmo fazer as entregas dos pedidos.

Uma das dificuldades encontradas logo no início do negócio foi que nos primeiros meses, devido ao nome China In Box, a loja recebia muitas ligações querendo saber se lá fabricava box para banheiros. Daí surgiu a preocupação de como seria feita a divulgação do serviço de entrega de comida chinesa, que foi logo superado com a insistência na divulgação do serviço por meio de cardápios com

