

# DO ZERO AO LEGADO

BrandStory™ de Rony Meisler (Versão Comentada)

## 1. O Personagem (Herói)

O **empreendedor brasileiro**. Ele toca um negócio “chato”, com margens baixas e dificuldade de se diferenciar. Está cansado de gurus de palco que nunca construíram nada no mundo real. Quer ser dono do seu negócio, não escravo dele — com processos e sistemas que permitam escalar com eficiência e viver melhor.

[■ Nota] Use esta seção em aberturas de palestras ou Reels — ela define claramente quem é o público e cria identificação imediata.

## 2. O Problema

- Externo: Não sabe como diferenciar seu negócio, lucrar de verdade e criar sistemas que não dependam só dele.
- Interno: Vive sobrecarregado, frustrado e muitas vezes solitário nas decisões. Sofre com a pressão de narrativas de ostentação e promessas vazias de growth.
- Filosófico: Nenhum empreendedor deveria ser condenado a operar negócios medianos. Todo empreendedor merece construir empresas com propósito, processos e lucro sustentável.

[■ Nota] Perfeita para storytelling de dor em vídeos curtos ou textos de newsletter. É o espelho do público: o momento em que ele pensa “sou eu”.

## 3. O Guia (Você)

**Empatia:** “Eu já estive aí. Empreendi talvez o negócio mais chato do mundo — moda masculina básica — e sei como é difícil.”

**Autoridade real:** Passei por todos os ciclos de um empreendedor: fundei, cresci, vendi, liderei, saí e voltei a construir. Transformei a Reserva em uma das marcas mais admiradas do país, vendi por mais de R\$1 bilhão, e depois levei a AR&Co; de R\$400M para R\$2B de receita. Participei de 5 M&As; conduzi um IPO de R\$833M e hoje atuo como investidor e mentor.

**Valores pessoais:** família, simplicidade e propósito.

**Crítica:** growth a qualquer custo destrói valor.

**Visão:** o empreendedor precisa aprender a crescer com lucro, propósito e cultura — e isso é o que ensino hoje.

[■ Nota] Use este bloco em bio, palestras e press kits. Sustenta autoridade com história real — sem arrogância, com proximidade.

## 4. O Plano

Um caminho claro e prático em 4 etapas:

## **1) Aprender os fundamentos**

- Funil ACP (Audiência, Comunidade, Produto).
- História e posicionamento de marca.
- Máquinas de vendas e cultura movida por propósito.

## **2) Aplicar frameworks de gestão**

- Planejamento estratégico, KPIs e orçamento.
- Branding, cultura e Customer Experience (CX).
- OKRs e inovação estruturada.

## **3) Usar ferramentas reais**

- AI, Vibe Coding e Vibe MKT.
- Automatização, MVPs rápidos e aceleração de resultados.

## **4) Evoluir com proximidade**

- Mentoria, Rebels Ventures e comunidades.

[■ Nota] Roteiro perfeito para séries educativas. Cada subitem vira um episódio de Reels, um slide de deck ou uma seção de workshop.

## **5. O Chamado para Ação (CTAs)**

- Aprendizado contínuo: assine a *Business of Brands*.
- Educação e consultoria: contrate a *Blank* ou participe da *Breakdown*.
- Investimentos: conheça a *Rebels Ventures*.
- Mentorias e palestras: leve minha experiência pra dentro da sua empresa.

[■ Nota] Use no fim de vídeos, posts e newsletters — com calls claros. Ex.: “Quer parar de ser escravo do seu negócio? Link na bio.”

## **6. O Risco (Fracasso a Evitar)**

- Continuar operando sem margem, sem diferenciação e sem processo.
- Ser refém do próprio negócio.
- Cair em promessas de coaches de palco.
- Perder anos tentando crescer sem lucro real.
- Continuar solitário, sem rede de troca e apoio.

[■ Nota] Conteúdo de alerta/provocação. Ex.: “5 erros que estão te impedindo de lucrar de verdade.”

## **7. O Sucesso**

- Negócios autênticos, lucrativos e desejados.
- Margens saudáveis e sistemas que funcionam sem o dono.
- Times alinhados em propósito e performance.
- Uso inteligente de AI e ferramentas modernas.
- Comunidade de empreendedores rebeldes crescendo juntos.

[■ Nota] Perfeito para fechos inspiradores de palestra e vídeos. Termine com esperança realista: “O sucesso não é crescer a qualquer custo. É crescer com propósito.”

## ■ One-Liners (para Reels, bios e apresentações)

- “Do zero ao legado: ensino empreendedores a diferenciar, lucrar e escalar sem perder cultura.”
- “Ensino frameworks práticos pra você ser dono do seu negócio — e não escravo dele.”
- “Transformo negócios chatos em marcas fortes, lucrativas e desejadas.”

[■ Nota] Use como assinatura criativa: bio, aberturas de vídeo e fechos de palestra.

## ✉ ■ Rony Meisler

Empreendedor, investidor e fundador da Rebels Ventures