

## BASE DE DADOS O HENRIQUECEDOR

### DADOS ATUAIS DA OPERAÇÃO:

- Nome da empresa: O Henriquecedor
- User do perfil: @ohenriquecedor
- Link do perfil no instagram: <https://www.instagram.com/ohenriquecedor/>
- Seguidores atuais (maio de 2025): 86 mil seguidores
- Faturamento médio: R\$ 200 a R\$ 300 mil reais por mês
- Mais 500 empresas mentoradas
- Perfil de Cliente: Empresários com time comercial
- Nichos que entregamos mais resultado: escritório de advocacia e agência de marketing e tráfego pago
- Sócios: Henrique da Silva Goularte e Luiza Goldmeyer Leal

### PRODUTOS VENDIDOS:

#### a) *Treinamento de Vendas | Assessoria personalizada:*

- Plano Starter
- Plano Fast Start
- Plano Growth
- Plano Pro

#### b) *Cursos:*

- Academia de Prospecção - ADP
- Scripts de Alta Conversão - SAC
- Scripts de Alta Conversão (versão em espanhol)
- Código da Persuasão
- Kit Escala Comercial

### DETALHAMENTO DE CADA PRODUTO:

**Plano Starter:** Modelo de assessoria individual com foco em atender clientes com orçamento menor, mas já conseguir ter acesso à nossa metodologia, sentir uma “prova” de como funciona o nosso trabalho, além de não perder leads/vendas. **É uma assessoria de entrada.**

O que está incluso no Plano Starter:

a) Duas Assessorias individuais e personalizadas com 1h30 de duração cada, realizadas em até 1 mês, com foco em:

- Análise de ligações, conversas de WhatsApp e gravações de fechamento.
- Treinamento prático de ligação, estratégias de vendas, negociação e fechamento.

b) Acesso de 01 ano ao Curso Academia de Prospecção.

c) Acesso à Comunidade exclusiva no WhatsApp.

d) Acesso às LIVES de acompanhamento mensal até o final de 2025

---

**Plano Fast Start:** Modelo de assessoria focado para empresas com 1 até 2 vendedores que já possuem uma leve base comercial previamente estabelecida e querem treinar sua equipe de vendas. **É um plano de aplicação e execução rápida.**

O que está incluso no Plano Starter:

- 01 reunião de onboarding de 30 minutos.
- **04 Assessorias personalizadas, sendo:**
  - a) 02 Assessorias com até 3 horas de duração cada, no período de 1 - 2 meses.
  - b) 02 Assessorias com de 1 hora cada com nosso time de Sucesso do Cliente.
- **Até 02 vendedores por Assessoria.**
- Grupo exclusivo no WhatsApp com Mentor, Gestores/Supervisores e Time de Sucesso ao Cliente.
- Acesso à Comunidade exclusiva no WhatsApp.
- Acesso de 1 ano ao Curso Academia de Prospecção (ADP).
- Scripts personalizados, 02 funis de vendas e material de apoio.
- Acesso às LIVES mensais até final de 2025.

---

**Plano Growth:** Modelo de assessoria focado para empresas que possuem um time de até 4 vendedores e buscam por estruturação/aprimoramento do processo comercial, treinamento da equipe de vendas e acompanhamento personalizado do progresso e resultados.

O que está incluso no Plano Growth:

- 01 reunião de onboarding de 30 minutos.
- **08 Assessorias personalizadas, sendo:**
  - c) 04 Assessorias com até 3 horas de duração cada, no período de 2 - 3 meses.
  - d) 04 Assessorias com de 1 hora cada com nosso time de Sucesso do Cliente.
- **Até 04 vendedores por Assessoria.**
- Grupo exclusivo no WhatsApp com Mentor, Gestores/Supervisores e Time de Sucesso ao Cliente.

- Acesso à Comunidade exclusiva no WhatsApp.
- Acesso de 1 ano ao Curso Academia de Prospecção (ADP).
- Scripts personalizados, 02 funis de vendas e material de apoio.
- Acesso às LIVES mensais até final de 2025.

---

**Plano Pro:** Modelo de assessoria voltado para empresas que já estão em um nível mais avançado de escala, possuem um time com até 6 vendedores e buscam por estruturação/aprimoramento do processo comercial, treinamento da equipe de vendas e acompanhamento personalizado do progresso e resultados. **É um treinamento mais longo e mais aprofundado.**

O que está incluso no Plano Pro:

- 01 reunião de onboarding de 30 minutos.
- **12 Assessorias personalizadas, sendo:**
  - e) 06 Assessorias com até 3 horas de duração cada, no período de 3 - 4 meses.
  - f) 06 Assessorias com de 1 hora cada com nosso time de Sucesso do Cliente.
- **Até 06 vendedores por Assessoria.**
- Grupo exclusivo no WhatsApp com Mentor, Gestores/Supervisores e Time de Sucesso ao Cliente.
- Acesso à Comunidade exclusiva no WhatsApp.
- Acesso de 1 ano ao Curso Academia de Prospecção (ADP).
- Scripts personalizados, 02 funis de vendas e material de apoio.
- Acesso às LIVES mensais até final de 2025.

---

Em todos os quatro planos existe a possibilidade de incluir os seguintes adicionais:

- Implementação de CRM
- Desenvolvimento de formulário
- Desenvolvimento de Página de Vendas
- Gestão de Tráfego Pago

---

Link da Página de Vendas:

<https://www.ohenriquecedor.com.br/>

Academia de Prospecção é um curso com foco em **autônomos, empreendedores iniciantes e vendedores** que desejam aprender a prospectar e vender de forma ativa por conta própria.

No curso trago tanto conteúdos na teoria como na prática, mostrando técnicas e estratégias de vendas, realizando ao vivo ligações, prospecção, agendamento de reunião e até a análise de uma reunião de fechamento realizada por mim. Além disso, trago ferramentas de automação, CRM, plataformas de vendas e como fazer o processo de prospecção em todos os meios de contato (ligação, instagram, whatsapp, linkedin, email).

No total são mais de 66 aulas gravadas todas com o Henrique, com 14 módulos, sendo:

- Módulo 01 - Não pule esse módulo!
- Módulo 02 - Treinando a sua mentalidade
- Módulo 03 - Aprendendo a Vender
- Módulo 04 - Definindo o seu ICP e Persona
- Módulo 05 - Criando sua lista de prospecção
- Módulo 06 - CRM e ferramentas auxiliares
- Módulo 07 - Pontos de contato na prospecção
- Módulo 08 - Social Selling e automação de LinkedIn
- Módulo 09 - Construindo o seu fluxo de cadência
- Módulo 10 - Qualificação
- Módulo 11 - Fechamento
- Módulo 12 - Estruturando a sua prospecção ativa
- Módulo 13 - Estratégias na prática
- Módulo 14 - Avaliando indicadores de eficiência

---

Link da Página de Vendas:

<https://www.ohenriquecedor.com.br/sac-scripts-de-alta-convers%C3%A3o>

Scripts de Alta Conversão - SAC é um produto de entrada com foco maior para autônomos e vendedores que querem **vender mais no Whatsapp** de forma simples e prática.

É um guia completo que **vai facilitar a condução de conversas, negociações, quebra de objeções e vendas com seus clientes**. Nele você tem acesso à:

- Material completo com **mais de 160 modelos de scripts prontos para:** quebrar objeções, aplicar gatilhos mentais e ter mensagens muito mais persuasivas para copiar e colar
- Técnicas de vendas e negociação
- Modelos de mensagens para cada etapa do funil de vendas
- 7 aulas gravadas + material de apoio | Bônus

- Acesso vitalício + atualizações constantes dos scripts

---

Scripts de Alta Conversão (versão em espanhol) - segue a mesma ideia dos Scripts em português mas com o material 100% traduzido para espanhol.

---

Link da Página de Vendas:

<https://henriquegoularte.com.br/codigo-da-persuasao/>

O Código da Persuasão é um curso com aulas gravadas com foco para **autônomos e vendedores** que querem dominar as vendas pelo WhatsApp.

No curso ensino técnicas e estratégias de vendas com objetivo de ter mais conversão em vendas apenas pelo whatsapp. No total são 7 módulos com mais de 20 aulas gravadas onde abordo os seguintes temas:

- Como treinar a sua mentalidade para vender mais
- Como ter uma comunicação persuasiva e assertiva
- Como prospectar clientes, negociar e vender apenas pelo whatsapp
- Como contornar objeções e usar gatilhos mentais de forma natural
- O que fazer quando os clientes param de te responder
- Como conduzir uma venda pelo whatsapp, da primeira abordagem até o pagamento
- Técnicas e estratégias de vendas e negociação
- Como ter um processo de vendas organizado

---

Link da página de vendas:

[https://henriquegoularte.com.br/ec360/?sck=1743616680106\\_17436168711394&src=direto&utm\\_source=direto](https://henriquegoularte.com.br/ec360/?sck=1743616680106_17436168711394&src=direto&utm_source=direto)

O Kit Escala Comercial 360 é focado em empresários que desejam escalar o faturamento da sua empresa através de uma receita previsível, montar seu time de vendas e estruturar um processo comercial do zero ou aprimorar o que já tem dentro da sua operação.

É chamado de produto “isca” ou de entrada pois usamos ele para atrair clientes qualificados para ofertar o Diagnóstico Comercial, que é a reunião onde meu time de especialistas analisa a operação do cliente e, fazendo sentido, apresenta um dos nossos treinamentos de vendas de ticket mais alto (starter, fast start, growth ou pro).

O principal entregável do Kit é a Master Class “Como Estruturar seu Comercial de Forma Escalável do Zero”, uma aula com mais de 1h de duração onde abro todo o meu processo e estrutura comercial de maneira detalhada, mostrando exatamente o que o Henriquecedor aplica e como a pessoa pode usar/adaptar isso para a empresa dela.

Essa é a aula mais importante do material, depois temos outros entregáveis como ebooks e aulas mais simples. No total, esses são todos os temas entregues no kit:

## **02. Definindo processos e rotinas comerciais:**

Um time sem rotina e processos bem definidos é um time improdutivo e com baixa performance.

Neste módulo vamos revelar as **melhores estratégias para você ter um processo comercial que roda sem depender da sua constante supervisão.**

Além de como criar playbooks e scripts de vendas que vão padronizar e otimizar a operação do time.

## **03. Como contratar um time comercial de elite:**

Você se sente perdido na hora de contratar novos vendedores ou tem uma alta taxa de rotatividade dentro da sua equipe comercial?

**Liberamos para você o nosso Guia Prático de como contratar um time de comercial de elite.**

Descubra qual o melhor perfil para cada cargo de vendas, onde e como encontrar bons vendedores, quais testes fazer e o que avaliar na entrevista de seleção.

## **04. Como remunerar e bonificar os seus vendedores:**

Como pagar bem os seus vendedores sem acabar com o lucro da sua empresa?

Neste material você vai descobrir **como definir e pagar salário fixo, comissões e bônus do seu time de forma prática e estratégica**, construindo uma equipe engajada e que bate as metas **(sem comprometer o seu lucro).**

## **05. A agenda e rotina de um gestor comercial:**

Uma gestão eficiente depende de processos claros e bem estruturados.

Nesta aula, vamos **montar a sua agenda como Gestor para você aprender a conduzir reuniões produtivas, cobrar metas sem sobrecarregar o time e acompanhar os KPIs** (indicadores de desempenho) certos.

Além de descobrir como engajar a equipe e ser um líder que inspira, não um chefe que pressiona.

#### **06. Gerencie todo o seu time e processo em um só lugar:**

Planilha de excel, ligação, plataforma para isso, plataforma para aquilo, agendinha de papel...

Gerenciar uma equipe comercial dessa forma, além de tomar um tempo bizarro no dia a dia, não te entrega dados e informações precisos.

Nesta aula te mostro **como gerenciar, automatizar tarefas, analisar métricas e organizar 100% do seu time e processo de vendas em um único lugar.**

Todo esse conteúdo já é capaz de revolucionar o seu processo comercial atual, mas separei **mais TRÊS bônus exclusivos para você maximizar ainda mais seus resultados:**

#### **Bônus 01 - Projetor de Métricas:**

Uma ferramenta exclusiva que te possibilita definir os números exatos que você precisa para **bater a meta de vendas da sua empresa!**

#### **Bônus 02 - Modelo de contrato para contratação de vendedores:**

Modelo de contrato para contratação de vendedores, com cláusulas e termos específicos, para você adaptar de acordo com a sua operação.

#### **Bônus 03 - Diagnóstico Comercial da sua Operação de Vendas:**

O meu time de especialistas vai analisar de perto o seu processo comercial atual em uma reunião online e montar um **Plano de Ação 100% personalizado para alavancar as vendas da sua empresa.**

---

## **HENRIQUE GOULARTE - HISTÓRIA**

Meu nome é Henrique da Silva Goularte, sou filho de Joelson Inácio Goularte e de Denisia Ribeiro Falcão, irmão mais velho de Matheus da Silva Goularte. Nasci em 13/12/1998 em Santo Antônio de Lisboa, Santa Catarina, em uma casa simples no meio do mato (literalmente).

O terreno era do meu avô por parte de mãe e moramos lá até os meus 5 anos de idade, quando nos mudamos para uma casa em Biguaçu. Apesar de pequeno, tenho muitas lembranças boas dessa época, o terreno onde a casa ficava era bem grande e perto dele tinha uma cachoeira onde eu sempre ia brincar, meu pastor alemão (Leão) era sempre meu companheiro e até hoje estar perto da natureza é algo que me faz muito bem.

Quando eu nasci meu pai começava a carreira como contador e hoje, 20 e poucos anos depois, ainda toca o escritório de contabilidade que construiu ao longo dos anos. Ele foi o meu primeiro exemplo de empreendedorismo.

Minha mãe trabalhou como doméstica por muitos anos e depois se tornou técnica em enfermagem, onde até hoje atua na área.

Estávamos longe de ser uma família rica, mas meus pais sempre batalharam pra caralho para dar o melhor estudo e uma vida de qualidade pra mim e pro Matheus.

Escola particular e de qualidade era algo de extrema prioridade, principalmente pro meu pai. Desde de criança estudei em excelentes colégios particulares, mesmo que isso significasse grandes sacrifícios de tempo e financeiros pros meus pais. Dar o melhor estudo aos filhos era algo que eles não abriam mão.

E claro que, por consequência, não sobrava rios de dinheiro no final do mês... então cresci vendo meu pai sempre trabalhando igual maluco, preocupado com dinheiro e tentando economizar o máximo possível em tudo.

Além disso, por estudar em colégios particulares, meus colegas tinham muito mais condições financeiras do que eu. Meus colegas de turma vestiam só roupa de marca, moravam em mansões, viajam todo ano e tinham o celular da moda, enquanto eu era só mais um pé de chinelo no meio dos “filhinhos de papai”.

Sofri bullying, as meninas me olhavam torto e até me chamavam de pobre pelas roupas que eu usava na época. Demorei alguns meses para me “enturmar” e fazer meus primeiros amigos, um deles o @umantoniadasilva, que na época era tão fudido quanto eu e anos depois se tornou inspiração para entrar no digital.

Enfim, apesar de ter tido uma infância muito feliz, estilo “família de comercial de



margarina", foi na minha adolescência que tudo mudou.

Junto com a mudança de escola e o bullying por não me enquadrar no mesmo patamar financeiro dos meus colegas, aos 13 anos meus pais se divorciaram devido a problemas envolvendo religião, bipolaridade e depressão que afetaram o casamento.

Foi a época mais "sombria" da minha vida... lembro até hoje de como parecia estar sempre em um pesadelo acordado... a família feliz em que eu vivia se desfez de um dia para o outro.

Minha casa virou cenário de brigas constantes e minha "válvula de escape" para tudo aquilo era ficar até de madrugada na pista andando de skate, bebendo e fumando.

Eu era um adolescente sem brilho, com um olhar sempre distante e que dificilmente sorria.

Todo o divórcio dos meus pais e as causas que levaram até ele me fizeram desencadear uma raiva e revolta dentro de mim, algo maior do que eu e que carreguei como uma pedra durante muito anos.

Eu sentia raiva de não ter mais uma família unida como a dos meus amigos.

Eu sentia raiva por estudar em colégio de elite e ser chamado de pobre pelas meninas da minha sala.

Eu sentia raiva de não ter dinheiro para sair com meus amigos e eles sempre precisarem pagar as coisas pra mim.

Eu cresci querendo ter uma realidade completamente diferente da que eu vivia, mas por muito tempo não tinha a menor ideia de como poderia fazer isso.

Ao mesmo tempo, cresci em uma família onde meus tios e padrinhos eram todos militares ou policiais e, na minha concepção da época, tinham uma vida relativamente confortável e condições financeiras bem melhores que as minhas.

Por isso, em 2016, depois de concluir o terceiro ano, eu entrei no Curso de Direito. O meu objetivo era me formar como bacharel e prestar concurso para ser policial militar, aquela coisa né: cargo público, estabilidade financeira... Pra mim, ganhar 10 mil por mês como PM era algo que finalmente mudaria a minha vida.

Inclusive, foi na primeira fase do curso que eu conheci a Luiza (minha atual noiva e sócia), na época eu namorava com outra menina, um namoro de colégio, infantil e

bem tóxico diga-se de passagem. Mas quem nunca, né?

Começamos como bons amigos, mas, depois de algumas idas e vindas com a minha ex, e ela sendo sempre o ombro amigo (mesmo já gostando de mim) começamos a ficar.

Nosso primeiro “encontro” foi em um bar raiz em Biguaçu, tomamos um litrão de Brahma, pedi uma porção de batata frita que veio murcha e pingando a óleo e finalizamos a noite jogando uma sinuca (era o que eu podia pagar).

Mais umas recaídas com a ex, finalmente terminamos e continuei saindo com a Luiza, meio amigos, meio ficantes, aquela coisa...

Depois de alguns meses nesse chove e não molha, pedi ela em namoro em uma sorveteria no mercado perto da casa dela.

Zero romântico, eu sei. Mas pelo menos compensei no pedido de noivado anos depois, acho que fui perdoado.

Bom, voltando a minha história:

Em 2017 vivi a minha primeira rejeição. Entrei para o Curso de Formação de Oficiais da Reserva (NPOR) e durante 1 ano inteiro o Exército foi a minha vida.

Eram 20 alunos disputando uma chance para continuar como Oficial e seguir carreira ganhando 7 mil no mês.

O número de vagas que poderiam abrir era incerto. Poderiam ser 6 ou nenhuma vaga, não haviam garantias.

Mesmo assim, passei aquele ano inteiro me dedicando igual maluco para conseguir uma boa colocação, e consegui. Fiquei em quarto lugar entre 20 alunos, porém naquele ano abriram apenas 2 vagas.

Resultado?

Voltei pra casa desempregado e com um sentimento amargo de frustração, de que tinha perdido a grande oportunidade de mudar a minha vida (mesmo que só tivesse 18 anos).

Sem emprego, sem perspectiva e me sentindo um grande perdedor fracassado tive que ir atrás de algo que pelo menos pagasse as minhas contas.

Mandeí currículo no Mc Donalds, Mini Calzone, escritórios de Advocacia para ser estagiário... até que um amigo de infância me ofereceu uma vaga como auxiliar administrativo/caixa na empresa do pai dele.

Comecei a trabalhar em uma Corretora de Câmbio, que nada mais é do que o lugar onde se compra, vende e troca euro, dólar, libra...

Ou seja, eu passei 2 anos em uma sala de pouco mais de 5m quadros contando LITERALMENTE MILHÕES EM DINHEIRO todos os dias enquanto ganhava 1.386,00 por mês.

Eu via aqueles bolos de notas e me perguntava:

“Caralho, o que eu preciso fazer pra um dia ter nem que seja metade dessa grana se hoje eu não ganho nem 1.500 no mês e tudo que eu tenho é uma bike velha com freio no pé????”

O ano era 2020 e veio a Pandemia, fui demitido logo no começo e, mais uma vez, me vi sem emprego e me sentindo uma merda... Afinal:

“Caralho, era pandemia, como que eu ia arranjar outro emprego???”

Bom, foi aí que a minha vida mudou (eu só não sabia disso, ainda).

Foi por conta da demissão que comecei como vendedor em uma Empresa de Crédito Consignado. Eu nunca tinha feito uma ligação de vendas na vida, não fazia a menor ideia do que era um lead, muito menos prospecção ativa e cold call.

Mas foi nessa empresa que eu vi:

- O dono chegando dirigindo um Audi R8 ou uma ferrari;
- Os melhores vendedores andando de BMW como forma de “incentivar” os mais novos a vender para também comprarem as suas.
- Moleque de 20 anos tirando 20, 30 mil só de comissão em um mês
- Os vendedores destaque do mês sendo pagos com maleta de dinheiro vivo
- A galera fazendo mais de 150 ligações por dia, tomando café igual maluco e até usando ritalina para manter a concentração e ter mais produtividade.

Eu me senti como no filme “Lobo de Wall Street”, mas também enxerguei oportunidade de verdade.

Foi nessa empresa que eu vi como eu poderia de fato fazer dinheiro e mudar de vida. Eu nunca tinha feito uma ligação antes, mas coloquei na cabeça que me tornaria um vendedor foda.

Até que fui demitido no meu primeiro mês como vendedor.

Eu comentei que lá era pique Lobo de Wall Street né?

Bom, eles também tinham uma regra bem simples:

Não bateu a meta do mês? Rua.

E o método pra isso também era ótimo. A diretora passava de sala em sala com uma listinha de quem não tinha batido a meta e quando você ouvia o seu nome sabia que tava na rua.

Resumindo, a meta daquele mês era de R\$300 mil por vendedor, eu vendi apenas R\$100 mil e fui demitido na frente de todo o time. Mas, apesar da humilhação e de ter sido demitido 2 vezes em menos de 3 meses, pela primeira vez na vida tirei 5 mil reais de salário (o que era grana demais pra mim naquela época).

E foi isso que me deu gás para não desistir e continuar no mundo das vendas.

02 semanas depois comecei em outra empresa de crédito.

Lá o ambiente era bem mais tranquilo e com muito menos pressão, então coloquei em prática tudo que tinha aprendido e no mesmo mês:

- Fui vendedor destaque da minha equipe
- Bati o recorde de vendas da empresa
- Consegui fazer os 300 mil em vendas (meta da antiga empresa)
- Fiz 10 mil de salário

Nesse dia minha chave virou de verdade, eu finalmente entendi que eu podia mais. E dessa vez quem pediu demissão fui eu.

Tranquei o curso de Direito na 5 fase depois de estar empurrando ele com a barriga há meses, afinal eu não via mais sentido em tudo aquilo.

Quando eu conheci o mundo das vendas vi o verdadeiro potencial que eu tinha se me dedicasse de verdade, e o plano de ganhar 7k como Policial Militar se tornou completamente absurdo. Eu conseguia fazer muito mais do que isso com vendas.

Então peguei os 10 mil que ganhei naquele mês e abri a minha própria empresa de Crédito, a B2C Financeira.

O que eu tinha?

Um monitor antigo, meu notebook, uma escrivaninha no meu quarto e um ventilador de 2 hélices pra aguentar o calor de 40 graus de Floripa.

Chamei o meu gerente de vendas da antiga empresa para entrar como meu sócio na operação comigo, em dois meses já éramos eu, ele, meu irmão (Matheus) e mais um colega que também saiu da empresa para ser vendedor na B2C.

Como nem tudo são flores, ainda mais na vida do empresário, depois de alguns meses o meu ex - gerente e atual sócio abandonou a sociedade por uma oportunidade como gerente em uma outra Promotora bem grande e conhecida da nossa região.

Meu irmão passou no vestibular para contabilidade e decidiu sair para ir trabalhar com meu pai no escritório de contabilidade.

No fim, ficamos apenas eu e esse outro colega. Toquei a operação sozinho por um tempo, as vendas iam bem, faturamento crescendo, mas eu era o famoso “eupresa”: eu prospectava, eu ligava, eu atendia o whatsapp, eu vendia, eu fazia o financeiro, eu era o operacional, eu cuidava do marketing, eu era o administrativo...

Então chamei esse colega, que na época considerava como amigo, para ser meu novo sócio na empresa.

O objetivo era dividir os lucros e também as demandas para podermos crescer no mercado.

Deu certo por um tempo, seguimos no modelo “home office” em virtude da Pandemia e também por ser mais barato manter a operação, mas sempre que dava a gente se reunia pra ligar e prospectar juntos (eu já sabia da força que o presencial tinha em vendas).

O nosso “escritório” era cada dia a casa de alguém, no quarto, na sala, onde desse pra por um computador e ligar igual maluco.

Em 2 anos de empresa faturamos mais de R\$300 mil reais apenas em comissões vendendo empréstimo por telefone para completos desconhecidos, pessoas do Brasil inteiro que nunca nem tinham ouvido falar da gente antes.

No final de 2022 a sociedade já não ia mais tão bem, não havia divisão de tarefas, apenas de lucro, além do fato de que com o tempo percebi como eu e ele tínhamos valores, objetivos e ideias completamente diferentes de vida.

Então, por esses e outros motivos, encerrei a sociedade e decidi tocar a B2C sozinho de novo.

Eu não sabia (de novo), mas esse foi mais um daqueles momentos de virada de chave na minha vida.

Eu e a Luiza ainda namorávamos e ela trabalhava como CLT em um Cartório há mais de 1h de distância da casa dela. Ela acordava todos os dias às 6h e chegava em casa perto das 19h/20h, além de eu ter incentivado ela a abrir uma loja de roupas online.

Eu via ela sempre cansada e ganhando uma miséria, mesmo se esforçando pra caramba. Eu chamei ela pra fazer umas vendas no sábado e, acredite se quiser, ela fechou uma.

Começamos a conversar, falar sobre ela vir trabalhar comigo com vendas e sair do emprego CLT. No fim, decidi chamar ela para ser minha nova sócia na B2C, ela pediu demissão e começamos nossa sociedade juntos e também conciliamos a loja de roupas online dela.

Adeus CLT e bem vinda a vida de empresária, baby!

Com a mudança de mercado e aumento da SELIC, o ramo de crédito consignado que era extremamente lucrativo, com comissionamentos altos e excelentes ganhos começou a decair cada vez mais.

Então precisamos buscar por outros produtos e nos reinventar como empresa.

Foi nesse momento que um amigo nos chamou para trabalhar com a venda de Consórcio, eu não conhecia muito bem o produto mas de primeira mão pareceu uma boa saída para seguirmos com a empresa, e nos jogamos de cabeça.

E foi para dar esse novo passo que tomamos a decisão de sair da casa dos nossos pais e irmos morar juntos.

Eu tinha 100 mil reais de reserva, valor que eu tinha conseguido juntar quando a B2C estava indo super bem. Alugamos um apto Minha Casa Minha Vida e fomos com a cara e a coragem.

Durante mais de 6 meses tentamos nos adaptar ao produto, fizemos algumas vendas, mas nós dois sentíamos que não estávamos na direção certa, que não era aquilo que queríamos para nossas vidas.

Há mais de um ano que a gente conversava sobre criar um perfil no Instagram e começar no digital, mas o que nos travava era: “Um perfil para falar sobre o que???”

Cogitamos falar sobre investimentos, um perfil da empresa, milhas, renda extra... Mas nada fazia sentido.

Até que um dia um amigo me chamou pedindo ajuda e algumas dicas sobre vendas e como prospectar para o nicho dele, e foi então que eu tive um estalo:

“Porque não ensinar as mesmas estratégias que me fizeram fazer mais de 300 mil reais em comissões? Ensinar as pessoas sobre vendas e prospecção ativa de clientes!”

Foi então que em setembro de 2022 nasceu O HENRIQUECEDOR (<https://www.instagram.com/ohenriquecedor/>), com zero seguidores começamos a produzir conteúdo igual maluco.

Foram mais de 6 meses trabalhando de domingo a domingo, sem folgas, sem descanso, mais de 12h por dias produzindo conteúdo sem ter nem mil reais de retorno.

As primeiras Mentorias (Método Prospecção de Elite) eram vendidas por R\$ 290,00.

A gente literalmente pagava pra trabalhar, e tudo bem. A gente sabia que o começo seria desafiador, que a exigiria 1.000% por cento de nós, mas o que tínhamos a perder?

Foram 6 meses tomando prejuízo e o que pagava as nossas contas era a grana que eu tinha guardado. Foram mais de 60 mil reais de prejuízo até o Instagram realmente engrenar e o dinheiro começar a voltar pra gente.

De lá pra cá muitas coisa aconteceu, todos os sacrifícios que fizemos realmente valeram a pena e o jogo começou a mudar:

Em 2023 saímos do apto minha casa minha vida que tinha um isolamento tão ruim, mas tão ruim que dava pra ouvir até os vizinhos transando.

Realizamos uma meta nossa e viemos morar em uma casa na praia, em Garopaba.

Fomos adotados por uma gatinha e apelidamos ela de Mya Maria. Trabalhamos por mais um ano em casa, as mentorias aumentaram de valor, R\$450, R\$750, R\$997,00.

Não parava de chover feedback de mentorado tendo sucesso com as estratégias que eu ensinava, pessoas mudaram de vida, construíram suas empresas e o objetivo de colher prova social tinha sido concluído.

Em janeiro de 2024 fizemos nosso primeiro lançamento para vender nosso primeiro curso gravado, a Academia de Prospecção.

A empresa estava crescendo, já tínhamos 15 mil seguidores e mais relevância no digital, mas esbarramos no nosso primeiro obstáculo: ESCALA.

Minha agenda estava super lotada, eu fazia de 3 a 4 Mentorias de 3 horas por dia. Eu não tinha mais tempo para fazer as vendas e o nosso faturamento estava estagnado há meses.

Ainda éramos apenas eu e a Luiza dando conta de tudo, ou a gente escalava ou não íamos aumentar o faturamento.

Foi então que demos mais um passo, alugamos uma sala comercial mesmo sem ter um time comercial.

Compramos mesas, cadeiras, investimos uma boa grana para mobiliar tudo e contratamos a nossa primeira SDR (pré vendas).

Aumentamos o ticket das mentorias, mudamos nossa forma de entrega e também o nosso perfil de cliente principal de vendedores e empreendedores que estava começando seus negócios para empresários que já tinham time comercial e buscavam um treinamento de vendas para a equipe.

Essa mudança de perfil de cliente foi o que nos permitiu escalar tão rápido e aumentar nosso faturamento.

Seguimos crescendo, em outubro de 2024 atingimos pela primeira vez 100 mil de faturamento em um mês e de lá pra cá seguimos crescendo a equipe, o faturamento, o número de empresas mentoradas e escalando cada vez mais.