

# PREFÁCIO



Por onde passo, seja em eventos ou palestras, costumo dizer que para se vencer na vida você precisa, primeiro, ter um sonho grande. O Lucas é alguém que sabe o que quer, que está focado e que tem um sonho grande para poder se entregar. Em sua passagem como empreendedor no Shark Tank, ele fisgou dois tubarões — além de mim, também atraiu a atenção do João Appolinário. Isso mostra que ele reúne um conjunto de características muito adequado àquele perfil em que a gente busca investir.

Em segundo lugar, para se vencer na vida é preciso ter foco total no projeto, ou seja, é necessário estar conectado com aquilo 24 horas por dia para poder vencer os obstáculos e fazer a coisa acontecer.

Somado a esses dois elementos, é claro, é essencial ter um bom negócio, que gere valor para o consumidor, fazendo-o perceber algo de positivo e substancial no produto ou serviço oferecido.

Quando analisamos os perfis dos sócios que vão até o programa, percebemos que nem sempre os empreendedores têm todas as qualidades que almejamos. Não é o caso do Lucas.

O que também me chamou atenção no negócio levado pelo Lucas ao Shark Tank foi essa completude de qualidades entre os sócios, com as habilidades bem distribuídas em cada um deles.

Nem todo empreendedor que se lança no Shark Tank é um bom vendedor. Nem por isso suas chances de receber

um aporte estão descartadas. Mas, quando se tem essa habilidade de vendas, como o Lucas tem, isso conta uns pontinhos a mais.

Isso ocorre porque quem é vendedor vai conseguir vender o projeto com muito mais ênfase e naturalidade, diferentemente do perfil mais técnico, que por mais que entenda tudo do negócio e se esforce para vender a ideia, muitas vezes não consegue encantar os tubarões com o *pitch* da venda.

Então, é positivo ver empreendedores que vão ao programa e conseguem demonstrar que existe esse equilíbrio de habilidades entre eles. Esse jogo de equipe é fundamental para formarmos nossa decisão de investir ou não no projeto.

Um negócio, para existir, além de resolver a dor do cliente, deve demonstrar sua eficiência em números. O fato de a empresa do Lucas, a Cresce Vendas, ter praticamente dobrado seu faturamento no período de validação anterior ao investimento trouxe a chancela de que tanto eu como também João Appolinário estávamos certos quando apostamos no negócio.

Uma *startup* deve ter como premissa dobrar seus números anualmente para justificar seu *valuation*. Então, hoje nosso papel é ajudar a levar a mensagem da Cresce Vendas para que ela seja conhecida e consiga resolver a dor que todo empreendimento tem, que é justamente aumentar suas vendas.

Eu disse no programa que essa empresa poderá alcançar *valuation* superior a R\$100 milhões. É claro que minha visão está conectada ao sonho grande do Lucas. A visão que tenho é que toda empresa do varejo precisa da solução oferecida pela Cresce Vendas.

Quando olho para isso e vejo a visibilidade que nós, tubarões investidores, podemos trazer, somado ao sonho grande, sinto que é possível promover uma aceleração infinita

para o negócio. Percebo que o tamanho do mercado brasileiro é o tamanho do potencial de crescimento da Cresce Vendas.

Agora, com o livro ***Vendedor Tubarão***, esse conhecimento adquirido pelo Lucas em sua caminhada poderá ser compartilhado com milhares de empreendedores que buscam também alavancar seus projetos. Encerro minhas palavras desejando muito sucesso ao Lucas e a todo empreendedor que deseja se tornar um vendedor tubarão!

– José Carlos Semenzato