

— RECEITA DE —

SUCCESSO

STRATA

AMMOSTRRA

JUCIEL OLIVEIRA

Apresentador do podcast
Receita de Sucesso

KAREN HASSE

Apresentadora do podcast
Receita de Sucesso

— RECEITA DE —
SUCESSO

SUCESSO
SUCESSO

Os Pilares dos Empresários Bem-sucedidos



ALTA BOOKS
GRUPO EDITORIAL
Rio de Janeiro, 2025

Receita de Sucesso

Copyright © 2025 STARLIN ALTA EDITORA E CONSULTORIA LTDA.

Alta Books é uma empresa do Grupo Editorial Alta Books (Starlin Alta Editora e Consultoria LTDA).

Copyright © 2025 Juciel Oliveira e Karen Hasse .

ISBN:978-85-508-2628-8

Impresso no Brasil – 1ª Edição, 2025 – Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(BENITEZ Catalogação Ass. Editorial, MS, Brasil)

O48r
1.ed. Oliveira, Juciel
Receita de sucesso : os pilares dos
empresários bem-sucedidos / Juciel Oliveira,
Karen Saessa Hasse. - 1.ed. - Rio de Janeiro :
Alta Books, 2025.
288 p.; 15,7 x 23 cm.
ISBN 978-85-508-2628-8
1. Franquias. 2. Gestão de negócios.
3. Investimentos - Administração. 4. Mentoria.
5. Liderança. 6. Sucesso nos negócios.
I. Hasse, Karen Saessa. II. Título.

05-2025/125 CDD 658.2

Índice para catálogo sistemático:

1. Gestão de negócios : Investimentos : Administração
658.2

Alaine Graziele Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida.

A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

O conteúdo desta obra fora formulado exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Material de apoio e erratas: Se parte integrante da obra e/ou por real necessidade, no site da editora o leitor encontrará os materiais de apoio (download), errata e/ou quaisquer outros conteúdos aplicáveis à obra. Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso ao conteúdo.

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites, programas, materiais complementares ou similares referidos pelos autores nesta obra.

Grupo Editorial Alta Books

Produção Editorial: Grupo Editorial Alta Books

Diretor Editorial: Anderson Vieira

Editor da Obra: J. A. Ruggeri

Vendas Governamentais: Cristiane Mutüs

Gerência Comercial: Claudío Lima

Produtora Editorial: Ana Clara Tambasco

Revisão: Fernanda Martins e Denise Himpel

Diagramação: Rita Motta

Capa: Junior Santos

AGRADECIMENTOS



Nossos mais sinceros agradecimentos a este time campeão, sem os quais este livro não existiria:

ALFREDO SOARES

CAIO CARNEIRO

CARLOS BUSCH

GUSTAVO BORGES

JHONNY MARTINS

JOÃO KEPLER

JULIAN TONIOLI

LEO CASTELO

LEO KUBA

PETER JORDAN

RICARDO NUNES

VABO

VINI DELATORRE

▶ *SUMÁRIO*



INTRODUÇÃO, 1

6

**SER FODA: FOME, TÉCNICA,
GESTÃO DAS EMOÇÕES**

CAIO CARNEIRO

26

ECOSSISTEMA DE VALOR

JHONNY MARTINS

46

OBSESSÃO & SUCESSO

ALFREDO SOARES

66

MENTOR DE MENTORES

JULIAN TONIOLI



88

POR TRÁS DO PODCAST

JUCIEL E KAREN

112

FOCO NA AUDIÊNCIA

PETER JORDAN

126

PARA SER UM INVESTIDOR ANJO

JOÃO KEPLER

146

TIRANDO O MELHOR DAS PESSOAS

LEO CASTELO

176

MENTORIA DE BILHÕES

CARLOS BUSCH

200

A IMPORTÂNCIA DE FALAR BEM

VABO

216

*DO ZERO A UMA DAS
50 MAIORES FRANQUIAS DO BRASIL*

VINI DELATORRE

238

O PESO DO OURO

GUSTAVO BORGES

254

COBRINDO QUALQUER OFERTA

RICARDO NUNES

ÍNDICE, 272

ANMOSSTRA

▶ ***INTRODUÇÃO***

ANMOOSTRA





Se você já ouviu as palavras, abaixo, pode ter uma ideia do que vai encontrar nas páginas seguintes deste livro:

Seja muito bem-vindo ao *Receita de Sucesso Podcast*. Meu nome é Juciel Oliveira e esse não é mais um podcast de entrevistas ou bate-papo. Ele foi criado para ser uma mentoria gravada com as pessoas mais bem-sucedidas do país. As perguntas desse podcast foram elaboradas estrategicamente para direcionar respostas dos nossos mentores que revelam um verdadeiro passo a passo para que você também possa alcançar o topo. Para mais conteúdos, me siga nas redes sociais @oliveira.juciel. Vamos à mentoria.

Os leitores desta obra terão acesso a um conteúdo riquíssimo, oriundo do podcast *Receita de Sucesso*, cujo propósito é dar às pessoas acesso a informações que são valiosíssimas! Nela, um grupo seleto de empresários brasileiros conta um pouco de sua vida e, principalmente, as histórias de seus negócios, que passam pelos caminhos, nem sempre fáceis, para se chegar ao sucesso.

No capítulo “Ser foda: fome, técnica, gestão das emoções”, Caio Carneiro, um dos autores da área de negócios mais lidos no Brasil, por três anos consecutivos, conta sua trajetória espelhada no pai vendedor e aponta os pilares para a construção de um departamento comercial de alto desempenho.

“Ecossistema de valor”, capítulo dedicado a Jhonny Martins, contador de vários *influencers* renomados como Thiago Nigro, Flávio Augusto e Joel Jota. Esse capítulo revela quais são os principais pilares para se desenvolver a habilidade de construir bons relacionamentos — um ecossistema certo com as pessoas certas e o conhecimento certo.

Alfredo Soares, vice-presidente da VTEX, maior plataforma de e-commerce da América Latina, está no centro do capítulo “Obsessão & sucesso”. Ele mostra aqui por que a reunião de uma boa gestão comercial e o entendimento da geração de demanda são parte do pilar principal do sucesso.



No capítulo “Mentor de mentores”, Julian Tonioli, empreendedor na área de tecnologia, investidor *anjo* em empresas do setor e especialista nas áreas de estratégia, governança, gestão e capital, incluindo M&A. Nesse, destaca-se a exploração do conceito de “personograma” e seus riscos. Julian ensina como desarmar essa bomba!

Em “Por trás do podcast”, nós mesmos, Juciel Oliveira e Karen Hasse, apresentamos nossa receita de sucesso! Vale conferir aqui os sete pilares que um negócio deve ter, bem como os desafios que a falta de clareza dos pilares trazem a grandes empresários.

Peter Jordan, criador do canal *Ei, Nerd*, autor do livro *Almanaque Ei, Nerd* e programador do primeiro site de acordes de violão no mundo, o *Cifras*, é o personagem do capítulo “Foco na audiência”. Ele acredita que se possa criar paixão pelo trabalho desempenhado e mostra ao leitor a melhor forma de fazer isso.

No capítulo “Para ser um investidor anjo”, João Kepler, CEO do Bossanova Investimentos, realizou mais de mil investimentos em startups nos últimos cinco anos. Apresenta sua visão de investidor, que é diferente da visão do empreendedor que quer captar dinheiro.

“Tirando o melhor das pessoas”, capítulo que tem Leo Castelo, considerado o rei do *Franchising*, como protagonista, explora um conceito que lhe é caro: a lei do retorno. Quando ele ajuda pessoas, por reciprocidade, essas pessoas o ajudam e se engajam em seu projeto, sem esperar nada em troca.

No capítulo “Mentoria de bilhões”, Carlos Busch, autor do livro best-seller *Muito Além das Expectativas*, conta como definiu um modelo de trabalho, que deu diversos resultados perceptíveis depois de algum tempo: estava sempre servindo as empresas para melhorar os seus clientes.

No capítulo “A importância de falar bem”, o especialista em oratória Vabo, fundador da Vabo23 Educação, professor do G4 Educação e empreendedor Endeavor, traz à tona o fato de que as pessoas têm tanto medo de falar em público e ensina o que elas podem fazer para vencer esse medo.

Em “Do zero a uma das 50 maiores franquias do Brasil”, Vini Delatorre, cocriador e diretor operacional da Mais1 Café, uma das maiores redes de cafeterias do Brasil, destaca que o empreendedor tem que ter o dom e a vontade de querer colocar a mão na massa. Somente assim ele vai fazer acontecer.

O atleta olímpico Gustavo Borges, fundador da Metodologia Gustavo Borges, maior rede de ensino de natação do mundo, no capítulo “O peso do ouro”, mostra como o tempo, a disciplina e a excelência estão relacionados com a obtenção de uma performance de alto nível.

Por fim, no capítulo “Cobrindo qualquer oferta”, Ricardo Nunes, fundador da Ricardo Eletro, segunda maior empresa de varejo do Brasil, e fundador da R1 Empresarial, empresa de Educação para Empresários, discorre sobre as razões para se preocupar mais com o marketing do que propriamente com o vendedor.

Boa leitura!

*JUCIEL OLIVEIRA
KAREN HASSE*



SER FODA: FOME, TÉCNICA, GESTÃO DAS EMOÇÕES



CAIO CARNEIRO

Expert em vendas diretas há mais de uma década, somando mais de R\$2,5 bilhões em vendas, foi eleito um dos líderes mais influentes do mundo no segmento pela Business For Home. Um dos autores da área de negócios mais lidos no Brasil por três anos consecutivos, com cerca de 1 milhão de livros vendidos. Fundador do Vende-C.





A história

Caio considera importante contar a própria história, sobretudo quando se conversa sobre estudos e ensinamentos. Para ele, os maiores ensinamentos, por exemplo, quando tem que dar algum treinamento, passam por contar a própria história, que abrange muitas de suas vivências. Sua jornada é considerada uma verdadeira jornada do herói: participa de vários projetos e tudo que ele faz praticamente vira ouro, seja um livro, um podcast ou uma empresa.

“Podcast é uma ferramenta incrível! Principalmente para as pessoas que escutam por áudio, porque é uma das poucas mídias que você consegue combinar com outra tarefa.” Feita a definição, Caio Carneiro pondera que quem assiste pelo YouTube precisa parar o que está fazendo. Mas quando se coloca um áudio, é possível estar na academia ou fazer uma outra atividade. As pessoas conseguem combinar atividades e áudio, otimizando o tempo. O podcast acaba sendo uma ferramenta muito interessante, principalmente para quem tem vidas mais dinâmicas e não tem o hábito do estudo. Por mais que Caio tenha o hábito de estudar — ele estuda todo dia pela manhã —, sabe que tem gente que não tem esse hábito, e por isso, considera o podcast muito versátil.

Voltando à sua história, ele explica de onde vem o nome Caio Carneiro, e conta:

Um dia, fui perguntar pro meu avô sobre a origem do meu nome. Eu tinha 17 anos e estava na escola, no terceirão, onde aprendia alguma coisa de árvore genealógica. E aí eu perguntei: “Vô, de onde Carneiro veio?”, Meu avô falou assim: “Filho, eu fiz a mesma pergunta pro meu avô, e ele também não soube responder; eu acho que ‘nós é’ do Brasil mesmo”. Então eu tenho um pouco de índio — o tataravô era índio. Ele trabalhava na roça, num cafezal, e trabalhava levando coisas de uma fazenda até outra fazenda. E, pra cruzar o caminho, ele passava



numa tribo. Toda vez que ele passava nessa tribo, ele olhava uma índia... Eles se apaixonaram e os dois fugiram! A história chegou bem romântica pra mim.

O empreendedor é filho do Clóvis, representante comercial, e da Meire, numa família onde ele foi filho único durante muito tempo; depois vieram as suas irmãs. Por conta da profissão do seu pai, a figura que ele tinha dentro de casa era de um indivíduo que tinha uma pastinha, um catálogo, que vendia peças automotivas de carro, caminhão e trator. Tinha ainda uma calculadora, uma lista de preços atualizada, uma lapiseira, e Caio sempre via, na venda, um instrumento de trabalho.

Caio sempre associou o trabalho à venda de alguma coisa, porque seu pai era vendedor. Foi daí que veio esse seu tino comercial. Primeiro, foi por inspiração assemelhada. Ele via o pai, aquela figura, aquela referência, e desde muito cedo, teve essa inclinação para o mundo comercial, sempre gostou de vender.

Com 18 anos de idade, o rapaz foi recrutado para vender produtos nutricionais. Ele tinha um plano de carreira: começar no ponto A e, conforme fosse batendo metas, ia crescendo, podendo ir até o ponto B. “É dentro do mundo de vendas que eu vou realizar meus sonhos”, ele dizia, sempre com a figura do pai em mente, tendo compreendido que seu pai sustentava a família vendendo.

“É vender que cresce.” Com esse pensamento, profissionalmente, ele gosta de atribuir a si mesmo, é um vendedor, que deu supercerto na vida e acabou escrevendo livros, dando palestra, abrindo a própria empresa. Depois de quinze anos como vendedor, fundou o VENDE-C.

Caio gosta muito de contar sua história, na qual ele mergulha. A história de um homem “lá de trás, do Caio sonhador pra caramba”. Ele queria casar, ter família e precisava ter o próprio dinheiro. “Como meu pai ganha dinheiro?”, ele se perguntava. “Meu pai vende, então eu tenho que vender também.” Ressalta que está ciente de que muita gente não tem essas referências em casa, por achar que vender é uma coisa ruim:

Às vezes, a mãe fala pra um filho: “vai arrumar um emprego, pode ser qualquer coisa, até vendedor...”. Eu tinha orgulho, entendeu? Falo assim: não, isso não é uma coisa de quinta categoria! É uma parada legal, é um instrumento incrível!

Casamento bem-sucedido

Casado com Fabi, uma mulher empreendedora também, a história conjunta deles é considerada uma construção sólida — faz muitos anos que estão juntos. Admirados por muitas pessoas, eles se apoiam mutuamente. Quando se conheceram, ela tinha 17 anos, ele tinha 20. Casaram-se muito cedo e têm três filhos, a Bella, o Theo e a Mia.

Fabi e Caio passaram por todas as fases juntos, mas amadurecer ao lado de alguém é também dolorido. Quando a Fabi o encontrou, ele era muito jovem ainda, fazia faculdade de publicidade e propaganda, um curso com que ele não se identificou. Então, o trocou pelo de administração de empresas, “aquele curso que geralmente é para quem não sabe o que quer fazer”, nas suas palavras. Ele queria fazer um curso de vendas, mas não havia faculdade que o oferecesse, então ele foi para a administração — e caiu na sala da Fabi.

Ela foi sua grande parceira, sua grande amiga, sua grande aliada, sua sócia da vida, sua paixão. Foi sinergia! Caio acredita demais que os casais se completam, indo na contramão da velha afirmação de que os opostos se atraem. Ele acredita mais no fato de que os semelhantes se completam. Fabi e ele têm suas diferenças, mas eles têm muitas inspirações assemelhadas.

A gente passa muito do dia junto, e tem gente que pergunta: cara, como é que você consegue? Eu não ia conseguir trabalhar com a minha mulher o dia inteiro. Mas que triste! Se você não consegue ficar com a tua mulher o dia inteiro, o que você tá fazendo? O que vocês estão fazendo? Eu acho animal ficar com a minha mulher o dia inteiro. Você gosta de ficar casado uma hora e meia por dia? Eu gosto de ser casado o dia inteiro.



Caio é o tipo de pessoa para a qual a vida de casado é boa demais. Ele considera que o ser humano é um ser social, que cada um leva a vida do jeito que quer; ele não gosta de aborrecer as pessoas com comentários evangelizadores, por exemplo, para ter filhos; apesar de achar que ter filhos é maravilhoso, acredita que cada um deve levar a vida do seu jeito.

Seja foda

O livro *Seja Foda*, de Caio Carneiro, tornou-se um best-seller. Foi um negócio viral, cuja repercussão enorme foi inesperada, porque ele teve dificuldades até mesmo com o título do livro, já que as editoras não estavam querendo publicar.

“Seja foda” sempre foi o grito de guerra do Caio com o time de vendas, que ele considera “os malucos, barulhentos”, como ele mesmo sempre foi no seu comando. Ele tem até tatuado no punho “seja foda”.

Em 2011, Caio já tinha ganhado mais de 1 milhão de dólares em comissão, como vendedor. Mas foi em 2013 que sua carreira começou a decolar. Ele mudou sua vida como vendedor, não como empresário, e gosta muito de deixar registrado, porque tem orgulho disso, sempre falando para o corretor de seguro, o corretor de imóveis, que eles são vendedores.

Em 2016, ele começou a gravar vídeos na internet, porque as pessoas começaram a perguntar: Como se manter motivado? Quando você não bate a meta do mês, como você mantém a energia para o mês seguinte? Como você faz a sua equipe se manter unida? As perguntas eram sempre as mesmas. Em vez de ficar respondendo dez vezes a mesma coisa, Caio pensou, então, em gravar um vídeo, porque ele simplesmente adora ajudar! Mas pondera: “ser bonzinho é diferente de ser trouxa; ser bonzinho é diferente de ser bobo”.

Os vídeos começaram então a viralizar, e as editoras começaram a bater na porta do Caio, com o discurso de que ele poderia organizar aquelas ideias tão legais. E perguntaram se ele tinha alguma ideia de nome para o livro. Sua resposta foi: “Com toda certeza ia ser ‘Seja Foda’, menos do que isso não aceito, porque ‘Seja Foda’ não é ser o melhor do mundo, é fazer o teu melhor, na condição que



“você tem, não importa qual é”. Quando apresentou o projeto pro Anderson Cavalcante, da editora Buzz, ele adorou, considerando o título diferente, ousado, energético, a “cara do Caio”.

Foi o primeiro livro com um palavrão na capa. Depois de uns seis meses, veio *A Sutil Arte de Ligar o F*da-se*, do Mark Manson, também um super livro. Caio não tinha a menor noção do mundo editorial. O *Seja Foda* ficou viral, por ser, de fato, muito bom, gostoso de ler, prático. O índice de reclamação do livro é incrivelmente baixo.

Este livro foi um marco na vida do Caio, porque, por mais que a internet seja tudo (milhões de pessoas veem as postagens), o livro tem uma mágica; ele consegue chegar a lugares onde o autor não chega, ele toca de um jeito que uma postagem não toca. Quando se lê, nasce um relacionamento diferente.

Fome, Técnica, Gestão das Emoções: Pilares do Alto Desempenho

Quais são os principais pilares para se construir um departamento comercial de alto desempenho? Para responder a esta pergunta, Caio começa por afirmar que existem duas línguas: primeiro, dominar a venda; depois, aprender a montar um time comercial. “Não tem como você aprender a multiplicação sem a soma, então você precisa primeiro entender o fundamento de vendas; é muito importante, senão, é muito difícil você começar a montar um time comercial”, ele conclui.

Para entender o mundo de vendas, Caio gosta sempre de trazer os três grandes atributos de alguém com uma potência comercial. Uma pessoa de sucesso, o que ela tem? Quando se quer montar um time de vendas, é preciso considerar: qual é o perfil ideal do vendedor? É nesse cenário que Caio enxerga a existência de três grandes pilares, um verdadeiro tripé!

O primeiro é *fome*. É preciso ter fome! O próprio Caio foi “aquele cara com fome”, nas palavras dele mesmo, quando foi recrutado; fome de mudar de vida, um verdadeiro instrumento de mudança. Isso porque vendas não é o fim, mas o meio de se realizar um sonho.