



NEGÓCIOS & GESTÃO

EMPREENDEDOR.30 ANOS

ANO 30 Nº 327 MARÇO 2024



Mohamad Abou
Wadi: fundador
da PIB

Educação disruptiva

Nasce a PIB Education (Plural Intelligence Business),
um polo de inovação e excelência no ensino superior com o propósito
de formar líderes empreendedores

SUMÁRIO



34

**FORMAÇÃO
EMPREENDEDORA**

**Nasce uma escola para
empreendedores**



STARTUP

- 14** Profter: preços com inteligência artificial
- 16** Nanu: mercado de benefícios
- 18** Vai Fácil: logística de carbono neutro

EU EMPREENDEDOR

- 22** Fábio Farias: busco a rotina feliz
- 24** Fernando Loureiro: aposto no mercado americano
- 26** Soraia Mendonça: inovo nos negócios





ENTREVISTA | JOEL BACKSCHAT

28 É preciso investir em Inteligência Artificial

GESTÃO | BOAS PRÁTICAS

44 Na seleção de franqueados

50 Na Era do Cliente

54 No ponto

58 Na empresa

62 Na alma do negócio



PERFIL | KATHIA ALVES

68 Da sola de sapato para as nuvens



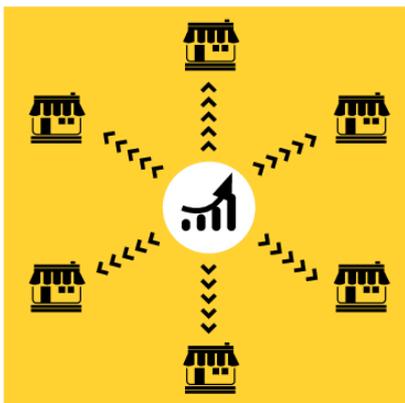
OPINIÃO

72 Mariana Kobayashi: Negócios de impacto

76 Junior Selbach: Tecnologia em alta

FRANQUIA

80 Momento pujante e as 50 maiores



LEITURA

94 Lição de humildade

Muita sola de sapato

ELA COMEÇOU COMO VENDEDORA “DE PORTA EM PORTA” E HOJE FATURA R\$ 300 MIL POR MÊS COM TELEFONIA NA NUVEM. KATHIA ALVES, FUNDADORA DA VIP SOLUTIONS, CONTA COMO LIDOU COM OS DESAFIOS EM SUA JORNADA

A história de Kathia Alves, nascida e criada na Zona Leste de São Paulo, nunca foi fácil. Aos 16 anos já era mãe e precisou trabalhar para ajudar a família. Apaixonada por vendas e tecnologia, fez de tudo um pouco – foi vendedora de porta em porta, inclusive – e os estudos tiveram que esperar. “Priorizei o sustento e a educação da minha filha”, afirma.

Depois de 20 anos atuando no setor de telecomunicações, descobriu a sua verdadeira vocação: o empreendedorismo. Decidiu aproveitar a sua experiência no setor e abriu, em 2014, a VIP Solutions, empresa especializada em soluções de telefonia fixa em nuvem. “Como vinha do mercado de Tele-

A portrait of Kathia Alves, a woman with long brown hair and glasses, smiling and resting her chin on her hand. She is wearing a black top with white sleeves and a tan apron. The background is a blurred indoor setting with warm lighting.

Kathia Alves

Idade: 43 anos

Cidade natal: São Paulo (SP)

Formação: Nível Médio
incompleto

Cargo atual: CEO e
fundadora da Vip Solutions

PERFIL

com, sabia da necessidade de trazer uma solução completa, acessível e de qualidade para o mercado, que estava começando a conhecer esses serviços”, diz.

O primeiro e um dos maiores desafios que a empresária encontrou foi o desconhecimento dos clientes quanto ao serviço que ela estava oferecendo. A dificuldade para que os primeiros clientes cobrissem os investimentos com estrutura e equipe especializada é algo que Kathia não consegue mensurar. “A conta não fechava, mas não desistimos”, declara. Além disso, percebeu o quanto o segmento de telecomunicações ainda era muito masculino, um desafio a mais para lidar.

Talento estimulado

Com o crescimento da empresa, Kathia enxergou no irmão, Jefferson Alves, um talento a ser explorado, investindo em seus estudos na área de tecnologia. Viu também em Gabriela Correia, colaboradora dedicada, um grande potencial com gestão de pessoas. Logo, houve uma reestruturação e os três viraram sócios.

Somente com o nível médio incompleto, Kathia descobriu um curso de

gestão empresarial numa instituição de renome e o conteúdo programático a deixou fascinada. “O curso era como se fosse uma pós-graduação, mas eu não tinha graduação. Fui bater na porta da secretaria para dizer que eu queria fazer aquele curso, que eu precisava daquele curso e eles me disseram que eu não poderia porque eu não tinha graduação, mas aí eu consegui me mostrar, eu consegui mostrar que eu tinha qualificação para acompanhar a turma e dessa forma eu consegui cursar, o que foi realmente um divisor de águas para mim”, conta, orgulhosa.

Daquela formação em diante, Kathia passou a investir cada vez mais em sua capacitação, colocando em prática na operação da VIP Solutions tudo o que aprendia. A empresa, que comercializa serviços de VoIP e PABX virtual, é hoje sustentável e sólida, atende a mais de 400 clientes em todo o Brasil e tem ambições de ser a melhor empresa de telefonia em nuvem do país.

Meta é seguir crescendo

Com diferenciais importantes frente à concorrência, como certificação ISO9001 (uma das poucas no seg-



mento com essa certificação), a VIP Solutions é devidamente outorgada junto à Anatel, além de ter sido premiada pelo ABC da comunicação em três categorias. Pelo seu atendimento rápido e eficiente, proporcionado pelo suporte que oferece 24 horas por dia, sete dias por semana, a empresa registra também um alto índice de satisfação.

A VIP Solutions fatura, por mês, R\$300 mil por mês, e tem proje-

ções de crescimento de 185% até 2025, com a ampliação de projetos de integração e o desenvolvimento de uma nova plataforma que irá trazer soluções de inteligência artificial.

Quando perguntada sobre quais são os seus objetivos a curto prazo, Kathia — que além de mãe de dois filhos é também avó de três netos — diz, sem titubear: terminar o segundo grau e, quem sabe, fazer uma graduação.