GIOVANI PRASS

PLANTE IDEIAS COLHA SOLUÇÕES

FUNDADOR E CEO DA HORA DO PASTEL,
UMA DAS MAIORES REDES DE FRANQUIA DE FAST-FOOD DE PASTÉIS DO MUNDO

GIOVANI PRASS

NEGÓCIOS | PESSOAS | RESULTADOS

PLANTE IDEIAS, COLHA SOLUÇÕES

ESTRATÉGIAS REAIS PARA TRANSFORMAR IDEIAS EM RESULTADOS

CRIADOR DO MÉTODO

LVO

DISCIPLINA
PLANEJAMENTO
EXECUÇÃO
LIBERDADE

IDEIAS HOJE,
RESULTADOS SEMPRE.

EDIÇÃO 1

AUTOR: GIOVANI ALBERTO PRASS
@GIOVANIPRASS_
@HORADOPASTELOFICIAL

COLABORAÇÃO DE TEXTO
FABIANA PERES | @EUFABIANAPERES

DETENTOR DOS DIREITOS AUTORAIS:
GIOVANI ALBERTO PRASS

O que falam sobre o Giovani e metodo do LVO:

Ao relembrar nossa jornada lá atrás, é impossível não sentir um imenso orgulho ao ver até onde você chegou. Saber que pude contribuir para o seu crescimento é gratificante e me faz acreditar ainda mais no poder das ideias e no impacto que elas podem ter nas vidas das pessoas.
Naquela época, quando te apresentei ao mundo dos negócios eu já enxergava em você um grande potencial. Hoje, vejo que você não só cumpriu esse potencial, mas o superou de maneira extraordinária.
Assim como naquela época, porém sem vínculo a uma empresa em específico, sigo ajudando milhares de pessoas a alcançarem o seu melhor, treinando profissionais de todas as áreas através de palestras com música ao vivo, potencializando as vendas dos negócios.
Desejo que continue colhendo os frutos das sementes que plantou com tanto esforço e dedicação.
Parabéns por todas as suas conquistas!

JOSUÉ SEIBEL - EMPRESÁRIO E PALESTRANTE

Gostaria de agradecer profundamente ao Giovani Prass pelo apoio como conselheiro.
Sua orientação nos ajudou a enxergar nosso negócio sob uma nova perspectiva, focando mais no lucro e menos no simples aumento de faturamento.
Essa mudança de visão foi essencial para entender as reais necessidades e oportunidades de crescimento da nossa empresa. Tenho certeza de que seus ensinamentos serão valiosos para todos os empresários que desejam um futuro de sucesso e prosperidade.

DIEGO ALANO
SÓCIO FUNDADOR E CEO DO THE FOOLS - IMERSÃO EM INGLÊS

O que falam sobre o Giovani e metodo do LVO:

Desde que me tornei empresário, sempre busquei ter um negócio sólido e lucrativo, e foi aí que “descobri” o Giovani Prass, através das minhas redes sociais.
Vendo os seus métodos e resultados, como é o caso do método LVO, senti segurança de me tornar um multifraqueado da sua rede de franquias, inclusive utilizo muitas das suas metodologias em outros negócios que tenho, o que me fez ter um crescente aumento nas vendas e nos lucros, como também um operacional muito eficiente, principalmente nas lojas da Hora do Pastel.
O método LVO nos faz plantar ideias e colher soluções. Giovani pensou em cada detalhe: plante, colha e enriqueça.
Super recomendo.

LUIS ANTÔNIO MENEGUSSI
MULTIFRANQUEADO DA HORA DO PASTEL

Em 2019 conheci Giovani Prass, ele começando a jornada empresarial com a Hora do Pastel, fez o que a maioria dos empreendedores não fazem, que é a busca pelo conhecimento.
Tive a honra de ser seu instrutor no MasterMind treinamento de alta performance e vi naquele jovem que ele estava trilhando um caminho muito sólido e promissor como empresário.
Giovani não parou por aí, tanto na busca pelo conhecimento quanto na expansão da sua empresa, sendo hoje, uma das maiores franquias da América Latina em sua área.
Para mim, Jadir Oliveira é uma honra ter contribuído nessa caminhada, desejo sempre sucesso e estou sempre à disposição para continuar contribuindo com o sucesso da Hora do Pastel.
RUMO AO TOPO!

JADIR OLIVEIRA
INSTRUTOR DA “THE NAPOLEON HILL FOUNDATION”

O que falam sobre o Giovani e metodo do LVO:

Grande amigo e empreendedor Giovani Alberto Prass.
Primeiramente muito lisonjeado em participar do seu livro.
Vamos começar falando sobre nossas origens, lá no passado. Quando você nasceu, eu já tinha aproximadamente 14 anos. Lembro-me como se fosse hoje, toda a sua infância sendo criado pela sua mãe em nossa comunidade com muitas dificuldades, entretanto, ela sempre te ensinou o caminho do crescimento e do conhecimento.
Já está no seu DNA o dom de buscar e algemar o crescimento pessoal e profissional.
Também me lembro quando te indiquei para a área comercial, na empresa que eu trabalhava. Muito ativo e persistente em tudo que era solicitado para você, mas infelizmente, na vida nem tudo são flores.
Sem mais, foste desligado e seguiste teu caminho, inclusive no mesmo segmento.
Nunca desistiu dos seus sonhos e sempre mantivemos contato, para que hoje eu possa vê-lo colhendo os frutos do que plantou nessa jornada da vida.
Muito Sucesso!
Grandes Conquistas!
Grande abraço do seu amigo de infância.

AMAURI TADEU REINEHR - EMPRESÁRIO

Conheci o Giovani em meados de 2019, quando a Hora do Pastel ainda estava dando seus primeiros passos para se tornar uma das maiores franquias da nossa região. Posso dizer que cresci junto com a marca, e ele sempre, de forma incansável e inovadora, me orientando e passando sua experiência como empreendedor que busca o sucesso, tanto da empresa, Hora do Pastel, como de todos nós, franqueados.

DANIELA RODRIGUES
FRANQUEADA DA HORA DO PASTEL

O que falam sobre o Giovani e metodo do LVO:

O Giovani é uma força empreendedora que está sempre buscando aprender e evoluir.
Sua determinação e história inspira.
Nós do The Fools, somos muito gratos ao que ele agregou ao nosso trabalho.

LEONARDO ALANO
SÓCIO FUNDADOR DO THE FOOLS - IMERSÃO EM INGLÊS

Eu costumo dizer que a comunicação é o principal canal de conexão entre pessoas, pessoas conectam empresas, empresas fecham grandes negócios. Mais do que fechar negócios, o comunicador de excelência tem o poder de inspirar. E a maneira do Giovani se comunicar seguida do brilho infinito nos olhos de quem ama o que faz, inspira qualquer um a sua volta.
Admiro demais sua veia empreendedora e comunicadora, suportada por um grande ser humano com sede de viver e fazer acontecer.

GABRIEL LIMA
EMPRESÁRIO E MENTOR DE COMUNICAÇÃO AUTÊNTICA E ALTA PERFORMANCE.

COMO TUDO COMEÇOU

Quando eu comecei, provavelmente tinha menos do que você, porque as frutas que eu vendia não eram minhas, eu não tinha dinheiro para comprar e revender, mas eu escolhia o que tinha de melhor entre os descartes do CEASA, pedia para pegar, higienizava tudo, cortava e vendia pelas ruas da cidade, para conseguir um extra.

Entende como pequenas coisas podem se tornar grandes coisas?

O que você tem hoje, é mais do que frutas descartadas no CEASA?

Imagino que sim!

Sempre trabalhei em serviços pesados, era acostumado, desde os meus 7-8 anos de idade, mas com 11 anos já trabalhava na roça.

Aos 9 anos de idade eu queria ser bom de bola, como o meu irmão era com 13-14 anos, eu não queria ser reserva, queria ser titular, mas não tinha habilidade para isso.

Me sentia injustiçado e resolvi sair de casa, mas eu era só uma criança. Com menos de uma semana eu queria voltar, porém, cabeça dura, orgulhoso, coloquei na minha mente que eu não voltaria fracassado, que eu não ia abaixar minha cabeça.

Paguei um alto preço por isso e cheguei até a dormir na rua.

Quando tive a oportunidade de aprender a vender, e comecei a gostar disso, foi dos meus 14 até os 18 anos, porém trabalhava no que aparecesse, não tinha como focar apenas em vendas, mas não pense que eu era triste por ter que fazer isso, pelo contrário, sempre fui um cara alegre e grato pelo que eu tinha, ainda que não tivesse consciência sobre isso. O fato é que desde os meus 14 anos, quando trabalhei no CEASA, e recolhia as frutas que caiam de cima das bancas para poder vender e conseguir algum dinheiro extra, ou nas tantas empresas que trabalhei, eu sempre valorizei o meu despertar, a minha vida, e nesse sentido, dificilmente eu tinha um dia ruim, porque eu acordava decidido a ter um dia bom.

Como todo jovem, eu não via a hora de ter minha CNH, tanto que ao completar 18 anos fui imediatamente obter minha carteira de habilitação e até os meus 20 anos de idade, já tinha percorrido todas as cidades do Rio Grande do Sul como representante comercial. Eu me lembro inclusive, que quando completei meus

19 anos, estava num quartinho de hotel e ao falar com minha mãe, quando desliguei o telefone, pensei firmemente que eu seria milionário antes dos 30 anos. Eu estava indignado, pois estava fora de casa desde os 11 anos, trabalhava muito, mas não conseguia avançar. Esse insight foi um divisor de águas para mim, por isso que a indignação é algo positivo. Até os meus 22 anos, apesar de ter decidido que seria um milionário eu não sabia como chegar lá, vivia uma angústia dentro de mim, porém, não deixei que isso me paralisasse, usei minha indignação como impulso, e aos meus 26 anos a Hora do Pastel se tornou uma empresa milionária, mas antes disso o percurso desafiador.

Eu já desejava mais, ansiava por uma vida extraordinária, mas não fazia nada para que isso acontecesse, quero dizer, eu trabalhava muito, mas não trabalhava certo e tudo que eu ganhava mal dava para as despesas do mês, não investia, não fazia planos para o futuro.

Eu sabia que era um "baita vendedor" e mal pude acreditar quando meu patrão me demitiu só porque eu não sabia escrever um e-mail.

Eu não me conformava.

O fato é que "levei um tapa na cara" e só me restava escolher o que eu faria com isso.

A indignação tomou conta de mim, sentia raiva, vontade de xingar, mas eu não fiz nada disso, pelo contrário, reagi positivamente e enfrentei a situação, encarei de frente o meu problema decidido a promover em mim mesmo uma transformação.

Foi a melhor coisa que eu fiz!

Se isso não tivesse acontecido, provavelmente eu ainda seria um vendedor nessa empresa, um ótimo vendedor, contudo, sem nenhuma cultura, um semianalfabeto.

Eu não teria essa sede por conhecimento.

Essa situação me apresentava duas opções: me agarrar ao que fizeram comigo, ou me agarrar ao que eu decidia fazer com o que fizeram comigo.

O que você fez quando te disseram que você não sabia escrever uma redação?

O que você fez quando te disseram que você não tinha talento para o futebol? Ou quando você percebeu que não era a garota mais popular do colégio?

Que tal se eu te perguntar o que você fez quando foi chamado de burro ou burra pela primeira vez?

Ou ainda, porque você não desiste, afinal você não serve para nada!

Posso dizer que existem dois Giovani, um antes dessa demissão e outro depois.

Eu escolhi me transformar, melhorar.

Aos 20 anos, decidi abrir um restaurante, e descobri que ser um "baita vendedor" não era suficiente mesmo.

Num certo momento eu decidi vender o restaurante, estava quebrado, e foi ali que eu entendi que o volume era importante, mas que a margem de lucro era a grande chave de qualquer negócio.

Não era só vender muito, mas era vender bem!

Quando olhei para a minha realidade com novas lentes, agora muito mais experientes, eu entendi que vender não era um problema para mim, mas gerir era um grande desafio.

Comecei então a procurar cursos nessa área de gestão, me informei bastante, aprendi muito e fui aplicando aos poucos no restaurante, até que tudo começou a funcionar.

Para mim, o pior momento da minha vida foi quando me dei conta que eu estava pior do que quando saí de casa para fazer minha vida, porque naquela época eu não tinha dinheiro, mas não tinha dívidas.

Essa era a minha percepção naquela época, porque hoje sei que eu não teria chegado onde cheguei não fosse por ter vivido todas essas experiências.

Gostaria que você olhasse para isso como algo motivador para você arregaçar as mangas e começar com o que você tem hoje, sem olhar para trás, só olhe para frente e contemple como se fosse real o que você tem na sua mente.

Tudo que vivemos aqui é consequência das nossas escolhas e atitudes.

Sou alguém que acorda todos os dias querendo fazer melhor do que ontem, não consigo me conformar com o mesmo, sou grato pelo hoje e insatisfeito constantemente, ambicionando o que há de melhor em todo o tempo. Consegui aliar o que mais gosto de fazer, com o que eu mais sei fazer, e transformei tudo isso em algo que me dá muito retorno financeiro, mas nem sempre foi assim.

Lá atrás, foi um tempo de engolir muito sapo.

Assim como você, eu já tive muito medo de falhar. Eu tinha me separado uma vez e temia ter outro relacionamento por medo de me separar de novo.

Eu já tinha quebrado financeiramente uma vez e tinha medo de quebrar novamente, e assim por diante, até compreender que o fracasso, os erros eram meus melhores professores.

Hoje, não tenho mais medo do fracasso, porque eu saberia recomeçar quantas vezes fosse necessário. Isso não quer dizer que vivo minha vida de qualquer jeito, pelo contrário, sou muito cuidadoso e vigilante, mas entendi que os tombos, os pequenos fracassos me levavam para mais perto do sucesso.

Assim como eu, você pode começar com o que você tem hoje e alcançar tudo que sempre sonhou!

CAPÍTULO I
Ninguém nasce pronto

Desde criança sempre tive uma veia empreendedora, tanto que aos 11 anos de idade comecei a trabalhar para ajudar em casa. Mas não pense que para empreender você precisa nascer empreendedor, ou apresentar essas características desde pequeno, por isso não é verdade.

Ninguém nasce pronto!

O mundo do empreendedorismo está repleto de superstições sendo que uma das principais é que nem todo mundo pode empreender.

Tanto o empreendedorismo quanto uma carreira tradicional podem levar ao sucesso financeiro, dependendo de como a pessoa aborda essas oportunidades e gerencia os fatores mencionados. O mais importante é encontrar um caminho que se alinhe com suas habilidades, interesses e objetivos pessoais.

CAPÍTULO II
O Primeiro Passo

Você já sentiu aquele desejo profundo de empreender, de criar algo seu, mas parece que alguma coisa sempre te segura no mesmo lugar? A vontade está lá, mas a iniciativa parece distante, e os dias passam sem que você veja progresso?

Se você se identifica com isso, saiba que não está sozinho. Muitas pessoas sonham com a liberdade de ser seu próprio chefe, de trilhar seu próprio caminho e ver suas ideias ganharem vida. No entanto, às vezes, o medo do desconhecido, a incerteza do futuro ou a falta de confiança em suas habilidades os paralisa.

É difícil dar o primeiro passo quando a segurança da zona de conforto parece tão atrativa. Afinal, empreender significa enfrentar o desconhecido, lidar com a possibilidade de falhar e aprender com os erros. É uma jornada de altos e baixos, que exige coragem e determinação.

CAPÍTULO III
As Regras do Jogo

Porque tantas pessoas com talentos poderiam estar empreendendo, mas simplesmente não o fazem?

Você já parou para pensar nisso?

Os principais motivos pelos quais as pessoas não empreendem podem ser complexos e variam de acordo com o contexto socioeconômico e cultural mas acredito que principalmente, as pessoas não empreendem por falta de informação.

Em muitos lugares, especialmente em regiões menos desenvolvidas, as oportunidades de negócio são limitadas devido ao tamanho do mercado ou à baixa demanda por novos produtos e serviços. Regras e regulamentos complicados podem desanimar potenciais empreendedores, tornando o processo de abrir e manter um negócio caro e burocrático além é claro, da falta de acesso à educação de qualidade, especialmente em áreas de negócios e empreendedorismo, pode impedir as pessoas de adquirir as habilidades necessárias para iniciar e gerenciar um negócio.

CAPÍTULO IV
Perseguindo o Sucesso

Eu sempre fui um homem positivo, apaixonado por resultados.

Como já mencionei anteriormente, desde jovem, sonhava em abrir meu próprio negócio. Depois de muito tempo, consegui realizar meu sonho com o restaurante, e por algum tempo obtive resultado, no entanto, a euforia não durou para sempre. Uma combinação de fatores, levou o restaurante à falência. Em um curto período eu vi meu sonho se transformar num pesadelo. As portas do restaurante se fecharam e eu me vi afundado em dívidas.

Para sobreviver, precisei exercer várias funções das quais eu não gostava, ou pelo menos, não era exatamente o que eu mais queria fazer, mas eu sabia que era um tempo em que eu precisava colocar a cabeça no lugar.

Os dias eram longos e as noites, solitárias. Eu me sentia distante da minha verdadeira vocação, mas a necessidade de manter a cabeça acima da água me forçava a continuar.

CAPÍTULO V
O Método Vencedor

No mundo dos negócios em constante mudança, a capacidade de adaptação é muito importante. Líderes que promovem uma cultura de inovação e flexibilidade ajudam suas equipes a se adaptarem rapidamente a novas circunstâncias, garantindo que a empresa permaneça competitiva e relevante.

Metodologia do LVO

O LVO – Lucro Vendas Operacional, não foi sempre uma metodologia, mas nasceu proveniente de um olhar diferente para os meus negócios.

O meu olhar transformou essa fórmula padrão num modelo eficiente, idealizado por mim, e seguidamente aplicado pelos empresários que adquiriram uma franquia comigo.

Dicas Práticas para Maximizar Lucro, Vendas e Eficiência Operacional

LUCRO:
Negociar com fornecedores pode reduzir significativamente seus custos e melhorar suas margens de lucro. Siga estas etapas para uma negociação eficaz:

- Pesquise e Compare: Antes de iniciar a negociação, pesquise os preços de mercado e compare com outras ofertas.
- Estabeleça Parcerias: Procure construir relacionamentos duradouros com seus fornecedores. Ofereça volumes maiores ou compras regulares em troca de melhores condições.
- Seja Transparente: Comunique claramente suas necessidades e expectativas. A transparência pode ajudar a encontrar soluções mutuamente benéficas.
- Negocie Termos Flexíveis: Busque condições de pagamento flexíveis e descontos por pagamento antecipado ou compras em volume.

VENDAS:
Reengajamento de Clientes Inativos
Reativar clientes inativos pode ser mais econômico do que adquirir novos. Aqui estão algumas estratégias para fazê-lo:

- Campanhas Personalizadas: Crie ofertas e promoções exclusivas para clientes que não compram há algum tempo. Use dados históricos para personalizar as ofertas.
- Comunicação Direta: Envie e-mails ou mensagens que lembrem o cliente do valor que você oferece e destaque qualquer novidade ou melhoria desde a última compra.

Feedback e Melhoria: Solicite feedback para entender o motivo da inatividade e faça ajustes baseados nas respostas para melhorar sua oferta.

OPERACIONAL:

Importância do Treinamento Contínuo e Feedback

Investir em treinamento contínuo e feedback é essencial para a eficiência operacional. Veja como implementar:

- Treinamento Contínuo: Ofereça treinamentos regulares para sua equipe para mantê-los atualizados com as melhores práticas e novas tecnologias. Isso pode aumentar a eficiência e a qualidade do serviço.
- Feedback Constante: Implementar um sistema de feedback permite identificar áreas de melhoria e reconhecer desempenhos excepcionais. Utilize feedback para ajustar treinamentos e processos operacionais.

Aplicação Prática: Encoraje sua equipe a aplicar o que aprenderam em treinamentos e peça feedback sobre essas aplicações. Isso ajuda a garantir que o treinamento seja eficaz e que os processos estejam sempre sendo aprimorados.

CAPÍTULO VI
Só Você pode Mudar

O poder transformador do conhecimento reside unicamente na sua aplicação prática. É o que você faz com todas essas informações que tem o potencial de mudar sua vida. Imagine o livro como um mapa, oferecendo direções e sugestões. Contudo, se você não se levantar e começar a seguir essas direções, continuará exatamente onde está.

É através da prática, da experimentação e da aplicação contínua que você pode começar a ver mudanças significativas em sua trajetória.

Não espere por uma transformação mágica, isso não existe.

Tudo que você precisa para transformar sua realidade está dentro de você, esperando para ser ativado através da ação.

Você tem o poder de mudar sua vida!

QUAL HISTÓRIA QUE VOCÊ CONTA SOBRE SUA PRÓPRIA HISTÓRIA?

AGORA CHEGOU A HORA DE VOCÊ CONTAR SUA HISTÓRIA.

Agora que você descreveu sua história, olhe para tudo o que você já passou e reconheça o quanto conquistou. Chegou a sua vez de escrever um novo capítulo na sua vida. Conte comigo para apoiar e inspirar cada passo dessa nova jornada!

"Minha jornada não foi marcada pela ausência de dificuldades, mas pela determinação de nunca desistir. Cada desafio que enfrentei foi uma prova de que, quando você se recusa a desistir, o impossível se torna apenas um degrau na escada do sucesso."