?Bem vindo(a) à nova fase Social Media

É muito bom ter você aqui! Antes de você agendar sua entrevista, queremos que você conheça mais sobre nós e avalie se há alinhamento conosco e com a vaga em questão.

?Nossa história

Embora a Hendrios como empresa unificada e consolidada só tenha nascido em 2022, ela já existia como dois negócios separados desde 2020. Para que você possa conhecer melhor a fundação da Hendrios, bem como o porquê dos nossos valores, missão e visão, vamos trazer a história dos fundadores Lucas e Stephany.

?O sonho grande?

Oi, Lucas Couto aqui. Vamos começar pelo meu lado da história.

Partir para uma décima terceira tentativa de empreendimento não é para qualquer um, isso mesmo, antes de iniciar a Hendrios eu já havia tentado e falhado 12 vezes, isso porque eu tive meu primeiro estágio com 16 anos e logo decidi que eu queria ter meu próprio negócio. Então já são 15 anos tentando fazer algo funcionar (e a Hendrios funciona!), nesse meio tempo, entre outras coisas, já vendi camisetas, bombons, tive loja de roupas, negócio de carros de leilão, participei em 3 empresas de marketing multinível e até uma empresa de turismo (tuk tuk) em Lisboa, Portugal. Claro que também trabalhei para outras empresas, durante boa parte desses 15 anos, como forma de aprendizado e para manter meus custos básicos de vida.

Algumas curiosidades sobre mim: sou formado em administração de empresas, tenho um casal de filhos e fui pai do primeiro ainda com 16 anos. Eu saí da casa dos meus pais, casei e fui cuidar da minha nova família nessa época. Isso me fez amadurecer muito rápido e me deu a chance de aprender muito.

Meu primeiro casamento durou 12 anos, tive um casal de filhos e quando mudei para Portugal em fevereiro de 2019, ainda estava casado. Por falar em Portugal... Já já eu conto como vim parar aqui.

Eu sempre fui muito ambicioso e muito sonhador, por ter casado muito cedo, quando ainda era estagiário com salário de R$350/mês, não tive tempo de preparar um bom contexto para a minha nova família. Os primeiros anos foram muito difíceis, morávamos em uma casa de madeira com

apenas uma peça e o banheiro era do lado de fora. Foi um começo duro, limitado e muito desafiador, talvez por isso eu sempre sonhei em construir algo melhor para mim e para os meus.

Minhas tentativas de negócios sempre davam errado, seja por falta de sabedoria, má administração ou outras limitações que tinha na época. Mas nos empregos que eu tive (4 empresas diferentes em cerca de 10 anos), eu sempre cresci muito rápido, sempre me destacava e recebi inúmeras promoções e aumentos, em todas elas. Eu costumava ter um mantra que eu não podia passar mais de 2 anos fazendo a mesma coisa, na mesma função, então era: 1 ano para aprender e 1 ano para me destacar e logo eu deveria ser promovido ou sair em busca de um novo desafio e na média, assim foi.

Eu não tenho certeza absoluta sobre como eu decidi que queria sair do Brasil, mas o que eu lembro é que minha mãe me enviou um vídeo falando sobre brasileiros que moravam no Canadá. Eu comecei a ver muitos vídeos, mostrei para minha ex e decidimos: vamos morar no Canadá!

Foram 3 anos nos preparando, vendendo as nossas coisas, preparando documentação, escolhendo a cidade de destino, como funcionaria com as crianças, etc. Mas após 3 anos, ainda não tínhamos conseguido o visto e, pelo andar da carruagem, seria mais 2 anos fazendo uma pós graduação e curso de inglês específico para os testes e só assim teríamos uma chance, que poderia não se concretizar. Era isso ou teríamos que ter cerca de 125 mil reais para ir fazer uma nova faculdade no Canadá e esse dinheiro seria o custo do primeiro ano, depois disso teríamos que nos virar lá para conseguir parar o segundo e assim por diante. Além disso, eu já estava falando inglês (porque emendei um curso intensivo, assim que terminei a faculdade), mas a ex e meus filhos não entendiam nada e não gostavam da língua.

Após 3 anos sonhando com o Canadá e contando para todos nossos amigos e familiares, tivemos que tomar a decisão: não vamos mais. Então começamos a procurar outras alternativas, de EUA, Austrália, França, até que encontramos Portugal. O principal para nós, era ser um lugar mais seguro que o Brasil e que nós pudéssemos nos legalizar e viver tranquilamente, que o resto nós correríamos atrás. E Portugal foi o lugar que juntou todas essas características: bom clima, super seguro, fácil adaptação por causa da língua e "fácil" de se legalizar. Então, 8 meses após desistirmos do Canadá, em fevereiro de 2019, já estávamos desembarcando no aeroporto de Lisboa, ainda como turistas, mas com a intenção de ficar e aplicar para o título de residência aqui: tínhamos 6 meses, para achar um emprego, conseguir um contrato de trabalho e pedir o direito de ficar morando como residentes.

Avançando um pouco a história, eu vi uma oportunidade aqui no ramo de turismo (tuk tuk), decidi abrir uma empresa, comprar meu carrinho (tuk tuk) e começar a fazer passeios com os turistas. Assim eu conseguiria pedir minha residência como empreendedor. E assim, foi. Mas o que "não foi", foi meu primeiro casamento, pois casamos ainda adolescentes em 2006, e o casamento já estava desgastado antes de sairmos do Brasil, até acreditávamos que a mudança de país seria uma nova oportunidade, e realmente foi: uma oportunidade para cada um seguir sua vida, como amigos, pais de 2 filhos lindos, mas cada um no seu canto. Essa empresa de turismo deu muito certo, até que em março/2020 tudo parou por causa do Covid. As fronteiras aqui ficaram fechadas por 60 dias, nenhum turista podia entrar no país, tivemos vários lockdowns e o turismo "morreu", sem previsão de quando e se é que poderia voltar.

Como no final de 2018 antes de sair do Brasil eu tinha conhecido o marketing digital, tinha até comprado um curso para ser afiliado rodando tráfego pago, que não tinha colocado em prática, mas eu acreditava muito nesse mercado digital e tinha continuado estudando e acompanhando esse mercado, eu decidi deixar o turismo e focar no marketing digital.

Comprei, então, a Comunidade Sobral de Tráfego e comecei a estudar muito. Como fiquei sem renda aqui, decidi trabalhar como entregador de comida ("fazer o que tem que ser feito") para me sustentar até conseguir uma renda online. Até que um amigo me indicou para o patrão dele que tinha uma gráfica aqui em Portugal e esse foi meu primeiro cliente, em abril de 2020. Depois comecei a me candidatar em vagas nos sites de freelancers e consegui mais alguns clientes no Brasil e em Dez/2020 já estava ganhando uns R$6k/mês só fazendo tráfego pago.

Nesse meio tempo, fechei uma parceria com uma agência do Brasil e durante 10 meses, tive muitas oportunidades de gerenciar grandes orçamentos em tráfego, de vários nichos e me especializar ainda mais. No começo de 2021 fechei uma sociedade com uma expert no ramo de astrologia. Ela já tinha um curso há 6 meses, que faturava 5k/mês mas gastava mais de 7k, ou seja, prejuízo e não sabia o que fazer para lucrar e escalar. Eu avisei a agência que ficaria apenas mais 45 dias, para que achassem um substituto e saí com as portas abertas.

Em 10 meses de sociedade, tiramos o curso de um faturamento de 5k/mês para 40k/mês e faturamos juntos mais de 240k nesse período, mas infelizmente eu não tinha um contrato dessa sociedade e no final (out/2021) fui surpreendido com um "a sociedade acabou" e literalmente levei um golpe, deixando de receber cerca de 20 a 30k que eram meus por direito, mas ficaram no caixa da empresa (ou já tinham sido gastos pela ex sócia). Como eu não tinha contrato e nem provas de quantos % da empresa eu tinha direito (foi tudo combinado por vídeo chamada), eu decidi seguir em frente e construir meu próprio negócio. Ainda bem que eu ainda tinha 2 ou 3 clientes por fora, assim não fiquei totalmente zerado.

De lá para cá, eu decidi focar no meu negócio, entregar um serviço de qualidade para meus clientes e sempre, sempre ter um contrato assinado. rsrs

Em agosto de 2021, fui ao Brasil (Curitiba/PR) visitar a família que não via há 2 anos. E aproveitei para visitar um cliente em São Paulo e também conhecer pessoalmente minha ex -sócia. E na visita a esse cliente foi que eu conheci uma pessoa que mudaria minha vida e meu negócio para sempre: uma mulher linda e muito inteligente, chamada Stephany Morgane. Mas vou deixar a Stephany contar o que aconteceu nesse encontro e depois dele.

?Uma História de Crescimento e Transformação?

Desde os primeiros passos que dei na zona leste de São Paulo, até os passos firmes que dou hoje como cofundadora da Hendrios Agency, minha vida tem sido uma aventura de superação e determinação. Nasci e cresci em uma região carente, mas minha família sempre lutou para nos proporcionar o melhor, apesar das adversidades. Sou profundamente grata a eles por essa dedicação incansável, que me mostrou o valor da perseverança desde cedo.

Minha adolescência foi marcada por questionamentos e crises de identidade, como é comum nessa fase de descobertas. Minha mãe, que merece uma medalha por sobreviver aos meus anos de

"mundo da lua", enfrentou com amor e paciência essa montanha-russa emocional. Aos 16 anos, algo mudou em mim. Olhei para minha mãe e percebi o quanto minha falta de direção a afetava. Naquele dia ensolarado (risos), decidi que era hora de retribuir o orgulho que ela merecia.

Com uma caneta e um papel, tracei meu caminho. Coloquei no papel meu sonho de ser bem-sucedida e, a partir disso, listei as habilidades que eu sabia serem cruciais para o sucesso. Uma delas era dominar a língua portuguesa. Apesar do ensino precário na escola pública, agarrei um livro com capa vermelha aveludada que minha mãe tinha em casa e mergulhei em seu conteúdo, devorando cada capítulo. Essa pode ter sido a minha primeira conquista.

Outra habilidade que identifiquei como crucial foi a administração. Minha mãe sempre me disse que a administração era a base de qualquer sucesso, pessoal ou profissional. Busquei cursos profissionalizantes com bolsa de estudo, e assim comecei minha jornada de aprendizado.

Com o tempo, minha lista de habilidades cresceu e se transformou em um plano de carreira. Cada objetivo alcançado era seguido pela definição do próximo passo. Ao longo de 6 anos, cursei presencialmente 7 cursos profissionalizantes diferentes, solidificando meu crescimento pessoal e profissional.

Essa jornada mudou minha perspectiva de vida. Acreditei que poderia alcançar altos cargos, algo que ninguém na minha família havia conquistado antes. Com 17 anos, ingressei no mercado de trabalho e em 3 anos, subi de Estagiária a Analista de Marketing. Aprendi muito, mas também carrego cicatrizes de momentos difíceis que me moldaram.

Um novo capítulo começou quando conheci o Lucas, fundador da Hendrios Agency, em meu segundo emprego (e último) emprego. Nossos desentendimentos iniciais no trabalho evidenciaram que o Lucas era a pessoa mais improvável de eu vir a ter um relacionamento amoroso, mas Deus escreve certo por linhas tortas e logo os nossos conflitos se transformaram em compreensão mútua e amizade. E, de maneira inesperada, o relacionamento evoluiu para algo mais profundo, uma ligação que ultrapassou fronteiras e fuso horários.

Mantivemos um relacionamento à distância, com vídeo chamadas até altas horas da noite e madrugada. Em um gesto surpreendente, Lucas organizou um encontro que mudou tudo. Com o tempo, ficou claro que ele era a pessoa certa para dividir a minha vida, e decidi deixar para trás minha zona de conforto, minha família e meu país para começar uma nova vida ao lado dele em Portugal.

Chegar em um país novo trouxe desafios intensos. Como ganhar o meu sustento em terras desconhecidas? Eu me abri para possibilidades, inclusive aquelas que nunca tinha imaginado, como trabalhos operacionais.

Fiz o teste para uma vaga de "camareira", por apenas 03 horas. E foi o suficiente para voltar para casa chorando e pensando em como eu poderia mudar a minha realidade, mais uma vez. Na mesma semana, fui chamada para uma vaga de garçonete. Eu estava disposta a tentar.

Quando o despertador tocou naquele dia do teste da vaga, eu só sentia vontade de chorar. Lembro de me virar para o Lucas ainda na cama e perguntar se ele achava que era possível eu faturar 3, 4,

5 mil reais trabalhando de casa na minha área. Ele me apoiou e disse que era questão de tempo e disciplina.

Naquele dia, minha decisão de me tornar uma empreendedora definiu um novo rumo. Logo, comecei a oferecer serviços de social media e, gradualmente, testemunhei minha carteira de clientes expandindo.

Ao mesmo tempo, Lucas já estava empreendendo com o Tráfego Pago. Juntamos nossas habilidades e sonhos, e assim nasceu a Hendrios Agency, hoje temos 11 clientes entre tráfego e social mídia e gerenciamos mais de 50k em investimento todos os meses.

> Nossa empresa é um testemunho do poder da dedicação e do crescimento pessoal. Viemos de lutas e superações, e hoje, compartilhamos nosso orgulho com vocês. Assim como nós, queremos que vocês também vivam o extraordinário. Nossa história é prova de que com coragem e determinação, é possível transformar sonhos em realidade.

?Próximos passos??

Agora que você já conhece um pouco da nossa história, queremos te incentivar a conhecer um pouco mais sobre a Missão e a Visão da Hendrios e também os nossos Valores (clique nas palavras destacadas em azul para ler).

Nós estamos construindo algo grande e que vai impactar positivamente muitos negócios e muitas famílias. Queremos que você entenda a importância do que fazemos e porque sempre fazemos o nosso melhor.

Se você for aprovado na fase de entrevista, esperamos que você fique muito tempo nessa equipe, que possa se desenvolver ainda mais, esperamos te proporcionar oportunidades de crescimento, promoções e, quem sabe, alguns dos nossos colaboradores se tornem nossos sócios um dia, seja na Hendrios ou em outro negócio que venha a surgir em paralelo. Mas isso é uma construção e leva algum tempo (assim como nossa história aí em cima mostrou).

Nós acreditamos em você e no seu potencial, por isso te trouxemos até essa etapa do processo seletivo. Está na hora de você nos mostrar que estávamos certos em te escolher para essa fase, ao invés de tantos outros candidatos. Agora é hora de você conquistar o seu próximo desafio, responsabilidades e posição dentro da Hendrios. Se fizermos nossos clientes terem resultado, estarem satisfeitos, eles ficam e nos indicam, assim a Hendrios cresce e se a Hendrios cresce todos nós temos mais oportunidades de crescer com ela.

Um negócio se faz de pessoas e você pode fazer parte desse time de alto desempenho, então defenda sua posição, conquiste seu espaço, encante os recrutadores com sua história e seu trabalho excepcional.

Agora que você conhece sobre a Hendrios, alguns detalhes abaixo serão sobre a vaga em questão.

Plano de Remuneração

Pacote	Cliente	Quantidades			Valor por Cliente
		Conteúdo	Reels	Stories	
Básico	C	De 12 a 15	4 ou 5	Zero	R$ 350,00
Intermediário	B	De 20 a 25 Posts	6 a 10 Reels	Zero	R$ 480,00
Avançado	A	De 26 a 30 Posts	De 11 a 20 Reels	15 Stories	R$ 600,00

Atualmente
3 Clientes (C)
Remuneração Fixa
R$ 1.050,00

Política de Bônus	
Bônus por Engajamento	Adicional de R$50 por cliente se o **engajamento médio** (curtidas, comentários, compartilhamentos) na conta gerenciada pelo social media ultrapassar 30% no mês.
Bônus por Aquisição de Novos Seguidores	Adicional de R$50 se a conta do cliente atingir ou ultrapassar as seguintes metas de **aumento percentual de seguidores** no mês **a)** Conta de 0 a 1.000 seguidores: 15% ou mais de novos seguidores **b)** Conta de 1.001 a 3.000 seguidores: 12% ou mais de novos seguidores **c)** Conta de 3.001 a 6.000 seguidores: 8% ou mais de novos seguidores **d)** Conta de 6.001 a 15.000 seguidores: 6% ou mais de novos seguidores
Bônus por Reels Viralizado	Adicional de R$50 por cliente se pelo menos **1 Reel atingir mais de 10 mil visualizações**

Lembrando que é uma vaga PJ, não exclusiva (você pode ter outros clientes) e com horário flexível (você decide e faz seu próprio horário), mas temos SLAs (acordos de nível de serviço) e nossos clientes esperam um certo nível de serviço. Dentre eles:

- Buscar responder a equipe da Hendrios ou Clientes num prazo máximo de 3 horas úteis (não deixar ninguém no vácuo).
- Avisar com antecedência, caso esteja ausente ou incomunicável algum dia, para que coloquemos outra pessoa de plantão para as demandas.
- Ter disponibilidade para participar de reuniões com clientes e/ou equipe Hendrios, a marcar com brevidade de 48h úteis (sempre vamos respeitar sua agenda)
- Utilizar as ferramentas (de gestão de projetos, comunicação, email, relatórios, entre outros) indicados pela Hendrios, para manter o padrão e nível de serviço.
- Para o efeito desses SLAs, nós consideramos o horário comercial (útil) que é de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h. Nos sábados você pode ou não trabalhar (subir campanhas, otimizar, pesquisar, etc), mas não deve responder clientes.
- Trabalhar no sábado é opcional (é um bom dia para separar 4 a 5 horas para colocar as coisas em dia, pesquisar, estudar, planejar a próxima semana, etc), mas a informação para o cliente é que não trabalhamos no sábado.

Agora chegou a hora de você se decidir. Use o link abaixo para agendar uma entrevista se você...

- Leu e se identificou com nossa história.

- Leu nossa visão, missão e valores e acredita que elas se alinham com suas próprias aspirações.
- Está de acordo com o plano de remuneração, entendendo que incialmente será R$1.050 fixo e tem a possibilidade de adicionais bônus, conforme tabela.
- Leu atentamente, concorda e está disposto a cumprir com nossos SLAs.

Para agendar a sua entrevista (dias 7, 8 e 9/02) clique aqui.

Mais uma vez: □□bem vindo(a) a essa fase e bora decolar!□□

Revision #2
Created 2024-02-03 19:10:18 UTC by Stephany
Updated 2024-07-17 13:43:41 UTC by Stephany