

# **COMO GANHAR DINHEIRO LOCANDO BRINQUEDOS?**

Guia técnico para locadores iniciantes – Volume I



GLÁUCIO IMADA TAMURA

# **COMO GANHAR DINHEIRO LOCANDO BRINQUEDOS?**

Guia técnico para locadores iniciantes

— Volume I —

Goiânia – 2018



*Montando a cama elástica*

## Agradecimentos

Meus sinceros agradecimentos ao meu colega de profissão lá de Belo Horizonte – o senhor **Leonardo de Castro Gondim**, proprietário da empresa de locação de brinquedos: BRINQUEDOKIDS. Tomei conhecimento do seu trabalho através do canal do Youtube chamado ALUGANDO BRINQUEDOS, e desde então não perco um vídeo postado.

Lá no canal, o Léo dá dicas essenciais para locadores de brinquedos que estão iniciando na profissão, ou mesmo, pra quem já atua no ramo à bastante tempo, mas procura por praticidade em seu negócio.

### **Meu pensamento sobre o Leonardo é o seguinte:**

“Só quem está desbravando, a muito tempo, este mercado de ALUGUEL DE BRINQUEDOS, como o Leonardo da BRINQUEDOKIDS, pode guiar outros, até o caminho do SUCESSO!”

É importante frisar que, enquanto eu estava a finalizar este guia, ele me lembrou de tópicos que ainda eu não havia dado a devida importância. O melhor exemplo é o estudo sobre os **custos fixos e custos variáveis** que estão inseridos no capítulo 2, e que sem estas informações, este trabalho não poderia ter ficado completo.

Confesso que fiquei bastante entusiasmado quando o Leonardo se ofereceu para realizar a **divulgação deste material** em seu canal, logo após eu ter enviado uma cópia digital de presente...

Tenho certeza que este seu **singelo gesto de carinho** se transformará em uma **fonte de bênçãos a jorrar sobre muitos** que, assim como nós da ICHIBAN BRINQUEDOS e BRINQUEDOKIDS, desejam aprimorar o próprio “modo de fazer”, e tudo isto em prol dos clientes que, em meio a “tantas opções de empresas”, optam justamente pela contratação da nossa.

Se você está lendo este livro, e assim como eu deseja continuar consumindo conteúdos de qualidade, não deixe de acessar e assinar o canal: ALUGUEL DE BRINQUEDOS, lá no Youtube.

Sucesso!

# Sumário

- ✓ *Termo de responsabilidade;*
- ✓ *Introdução;*
- ✓ *Capítulo 1 - Devo largar o emprego?*
- ✓ *Capítulo 2 - Equipamentos indicados para iniciar;*
- ✓ *Capítulo 3 - Conseguindo agendamentos;*
- ✓ *Capítulo 4 - Organizando um cronograma ou agenda de trabalho;*
- ✓ *Capítulo 5 - Realizando o evento;*
- ✓ *Capítulo 6 - Pedir opinião ou o retorno do cliente após o evento;*
- ✓ *Conclusão;*

## **TERMO DE RESPONSABILIDADE**

Todas as estratégias e informações que você vai ler neste livro, e que aprendi quando adentrei no ramo de locações de brinquedos para festas e eventos, é fruto de minhas experiências profissionais na área.

Embora eu tenha me esforçado ao máximo para garantir a precisão e a mais alta qualidade dessas informações, de forma que todas as técnicas e métodos aqui ensinados sejam altamente efetivos para qualquer pessoa que esteja disposta a aprender e a colocar o esforço necessário para aplicá-los conforme instruídos, estes métodos e informações não foram testados ou comprovados cientificamente, e sim na prática.

As estratégias e informações aqui presentes são pra todos, mas não são para qualquer um. Você precisa estar disposto.

Além disso, sua situação particular pode não se adequar perfeitamente aos métodos e técnicas ensinados neste guia. Assim, você deverá utilizá-lo ajustando as informações de acordo com sua necessidade específica e, por essa razão, os resultados podem variar de pessoa para pessoa.

Não existe qualquer garantia, há somente a experiência e o agradecimento de inúmeros clientes de nossa empresa, demonstrados através do feedback que recebemos nos eventos aonde praticamos este método.

## **ATENÇÃO!**

Todos os nomes de marcas, produtos e serviços mencionados aqui são propriedade de seus respectivos donos e são usados somente como referência. Além disso, não existe a intenção de difamar, desrespeitar, insultar, humilhar ou menosprezar você, leitor, ou qualquer outra pessoa, cargo ou instituição.

Caso você acredite que alguma parte deste guia seja, de alguma forma, desrespeitosa ou indevida, e deva ser removida ou alterada, você pode entrar em contato diretamente comigo através do e-mail [ichibanbrinquedos@outlook.com](mailto:ichibanbrinquedos@outlook.com)

## **COMO USAR ESTE LIVRO**

O seu aprendizado e desenvolvimento é diretamente proporcional ao foco e à imersão no que você quer aprender. Isso não vale só para Locação de Brinquedos, mas para qualquer coisa que você decida fazer.

“Logo uma das coisas que você vai precisar criar é o seu “próprio mundo” onde boa parte do tempo você vai respirar Locação de Brinquedos.

Este livro vai ser o seu guia central, mas ler uma boa parte dele e passar o resto do dia assistindo jornal na televisão não vai ajudar muito. Você vai precisar ter mais controle sobre os insights que vai ter, principalmente quando terminar este livro e começar a aplicar as estratégias no seu negócio.

Por isso, eu gostaria de compartilhar com você algumas dicas para facilitar o seu processo de imersão nesse universo da Locação de Brinquedos.

#### 1 – Faça resumos

Procure ler com calma e resumir os principais conteúdos em um caderno. Faça isso de tal maneira que você consiga explicar o conteúdo aprendido para outra pessoa.

2 – Curta minha página no Facebook e assine nosso canal no YouTube;

Ajude-nos na divulgação de nosso trabalho

<https://www.facebook.com/ichibanbrinquedos>

[https://www.youtube.com/channel/UC7qmJPcpWI741Qt\\_Hk6QVsg](https://www.youtube.com/channel/UC7qmJPcpWI741Qt_Hk6QVsg)

3 – Siga meu perfil no Instagram

Conteúdo de qualidade direto na sua timeline.

<https://www.instagram.com/ichibanbrinquedos>

4 – Formem grupos de estudos

Indique este livro para outras pessoas e forme um grupo de estudos. Discutir os aprendizados do livro com amigos, colegas e pessoas próximas ajuda você a ir além.

## **Introdução**

Histórias de negócios que começaram minúsculos e pouco a pouco tiveram um crescimento tal a ponto de saírem do anonimato encham o coração de todo empreendedor que anseia ver sua própria "cria" dona de um histórico de muito sucesso e realização.

E é disso que trata esse livro, sobre as decisões diárias que todos nós empreendedores de locação de brinquedos

(pequenos e médios) temos que optar para alcançar os ventos que conduzam nosso empreendimento ao sucesso e longe dos limites da estagnação.

Quando iniciei há 4 anos atrás, não havia conteúdo disponível no mercado direcionado para esse ramo, de forma que tinha de ir testando as opções para ver o que dava e não dava certo.

Além de ser uma estratégia demorada, era estressante também, pois muitas vezes a ausência de um conhecimento aparentemente simples, pode colocar muita “coisa” a perder para o cliente.

Mas hoje é diferente! De lá pra cá muitas experiências foram vividas e lições foram aprendidas.

Tatear no escuro para encontrar a peça que faltava pra montar um quebra-cabeça que não se encaixa, me ensinou que muitas coisas mudam para melhor se a decisão que for tomada estiver embasada em conhecimento suficiente e com poder encurtador do caminho entre a “promessa realizada” e o “completo contentamento” do cliente após a prestação do serviço.

Já imaginou chegar a um evento atrasado, com o salão repleto de convidados te fitando com reprovação por que você não se organizou com antecedência?

Isso traz constrangimento! Não pense que não já passei

por isso.

Sem falar nas crianças ao redor tumultuando o espaço, às vezes pequeno, e que na inocência de ajudarem, carregam as peças dos equipamentos para lá e pra cá dificultando ainda mais a montagem daquilo que já deveria estar pronto.

Elas não são culpadas! Afinal o atraso foi seu!

Só estão loucas para desfrutarem de um momento tão especial e não irão perder nem um segundo lhe dando atenção.

Outra clássica situação é quando agendamos a montagem de equipamentos em um edifício sem antes verificar a existência de garagens internas próximas aos elevadores de serviço.

Já imaginou ter que carregar os equipamentos da portaria até o 2º subsolo para daí chegar até o elevador? Pois é, eu já passei por isso não uma, nem duas, mas várias vezes até aprender.

E o cliente que desmarca no último dia o evento que havia agendado há meses? Às vezes, nem pede desculpas, só manda uma mensagem curta e fria de cancelamento.

Agora o que resta é chorar e lamentar as locações que deixou passar ou aprender a lição formulando uma solução para cada tipo de problema.