

CLASSITEL  
3321-8600

# GUIA DE SERVIÇOS

Editora: Lúcia Gonçalves - lucia@redegazeta.com.br - T. 3321-8244 - F. 3321-8765

AD19 235

**Concurso**  
Vagas em  
Guarapari  
Prefeitura abre  
seleção para  
contratar 86  
temporários. As  
inscrições podem  
ser feitas a partir  
de hoje. **Pág. 4**

## Localização



# G

GAZETA  
NOS  
BAIRROS

HORTO

## ÍNDICE

GAZETA NOS BAIRROS	1 E 3
LINHA DIRETA	2
COLUNA DA FÉ	2
CONCURSO	4

**WAGNER SANTOS**  
COMERCIANTE DE SUCESSO

## DE GERENTE A DONO DO PRÓPRIO NEGÓCIO



**TRADIÇÃO.** Wagner Souza se mantém há 25 anos no mercado de oficina de escapamentos. FOTO: CARLOS ALBERTO DA SILVA

**COMERCIANTE APROVEITOU A EXPERIÊNCIA COMO GERENTE DO RAMO E ABRIU O PRÓPRIO NEGÓCIO NA ÁREA**

### TATIANA PAYSAN

Wagner Santos começou como gerente de uma loja de escapamentos. Com muita luta, conseguiu juntar dinheiro e abriu o próprio negócio em sociedade com um sobrinho. Hoje, ele segue adiante sozinho, com o dobro de funcioná-

rios e com o trabalho de qualidade, que o mantém há 25 anos no mercado na WS Escapamentos Ltda.

### Como começou a sua trajetória de sucesso?

Comecei como gerente de loja de escapamentos na década de 80 e, em 1994, eu e meu so-

brinho fizemos uma sociedade e abrimos nosso próprio negócio no Horto. No início, a loja tinha 500 metros quadrados e três funcionários. Hoje, estou levando o negócio à frente sozinho e tenho seis funcionários.

### Quais as dificuldades encontradas?

As dificuldades encontradas no início e que permanecem hoje são os impostos elevados, alternando com políti-

cas pouco abrangentes para o comerciante. Em relação aos clientes, conseguimos conquistá-los com bom atendimento e preços competitivos com o mercado.

### Em algum momento, pensou em desistir?

Algumas vezes, a gente pensa em desistir, sim, mas a vontade de vencer e os desafios nos fazem reverter a situação difícil e dar continuidade ao negócio. Já estou no ramo

há mais de 25 anos.

### Qual é a receita do sucesso?

Para obter sucesso, é preciso, em primeiro lugar, muita fé em Deus. Depois, devemos persistir e não desistir nunca e trabalhar muito para honrar o negócio.

### Quais são os seus planos futuros?

Meus planos futuros são de ampliar a loja e abrir novas filiais em outros bairros.

G

**ROQUE MILBRATZ**  
COMERCIANTE DE SUCESSO

# PERSISTÊNCIA FOI A SAÍDA PARA ENFRENTAR DIFICULDADES

GAZETA  
NOS  
BAIRROS

HORTO

ROQUE MILBRATZ COMEÇOU A ATUAR NO NEGÓCIO DE MOTOCICLETAS EM 1996, NO HORTO, EM VITÓRIA. MAS, NO INÍCIO, ENFRENTOU UMA CERTA DIFICULDADE PORQUE TINHA UMA REJEIÇÃO POR MOTOCICLETAS YAMAHA. MESMO ASSIM, SEGUIU ADIANTE E HOJE COMEMORA O SUCESSO

TATIANA PAYSAN

**Como começou a sua trajetória de sucesso?**

A Yamaha Motor está no Brasil há 36 anos. Nesse período, o mercado brasileiro de motocicletas se transformou imensamente. Eu comecei no negócio de motocicletas em 1996, neste mesmo bairro, onde estamos até hoje. E este se desenvolveu muito. O estabelecimento foi sendo ampliado. E de 400 metros quadrados passou para 720 metros quadrados. O número de funcionários também triplicou.

**Quais as dificuldades encontradas?**

No início, não foi fácil, Vitória tinha uma rejeição por motocicletas Yamaha. Isso ficou claro para mim e sabia que o desafio não seria pequeno. Fiz um trabalho intenso para mudar esta imagem e este conceito. Acreditei sempre na Yamaha Motor, sabendo de sua preocupação com novas tecnologias e com o meio ambiente. E assim, fui trabalhando.

**Em algum momento pensou em desistir do negócio? Porque?**



**PROBLEMAS.** "No início, não foi fácil. Vitória tinha uma rejeição por motocicletas Yamaha. Fiz um trabalho para mudar essa imagem e esse conceito." FOTO: CARLOS ALBERTO DA SILVA

Não. Em qualquer seguimento, é preciso persistência, os obstáculos de percurso são o que nos dão forças, conhecimento, otimismo e soluções concretas para continuar a seguir no caminho.

**Qual a receita de sucesso?**  
É uma combinação: persistência, trabalho, satisfação e sinceridade com o cliente. Para isso, investimos no treinamento de nossos colaboradores. Fé em Deus e acreditar sempre são fun-

damentais.

**Quais os planos para o futuro?**  
Continuar oferecendo a confiança e a qualidade da marca Yamaha, através da Motomax, aos clientes e aos meus colaboradores.

**TATIANA PAYSAN**

■ [tmattos@redegazeta.com.br](mailto:tmattos@redegazeta.com.br)  
■ Tel: 3321-8201, das 13h às 18h  
■ fax: 3321-9765