



# Liderança, Alta Performance e Marketing no Agro em 2024.

---

Miguel Cavalcanti @mcavalcanti @alpaca.mktg



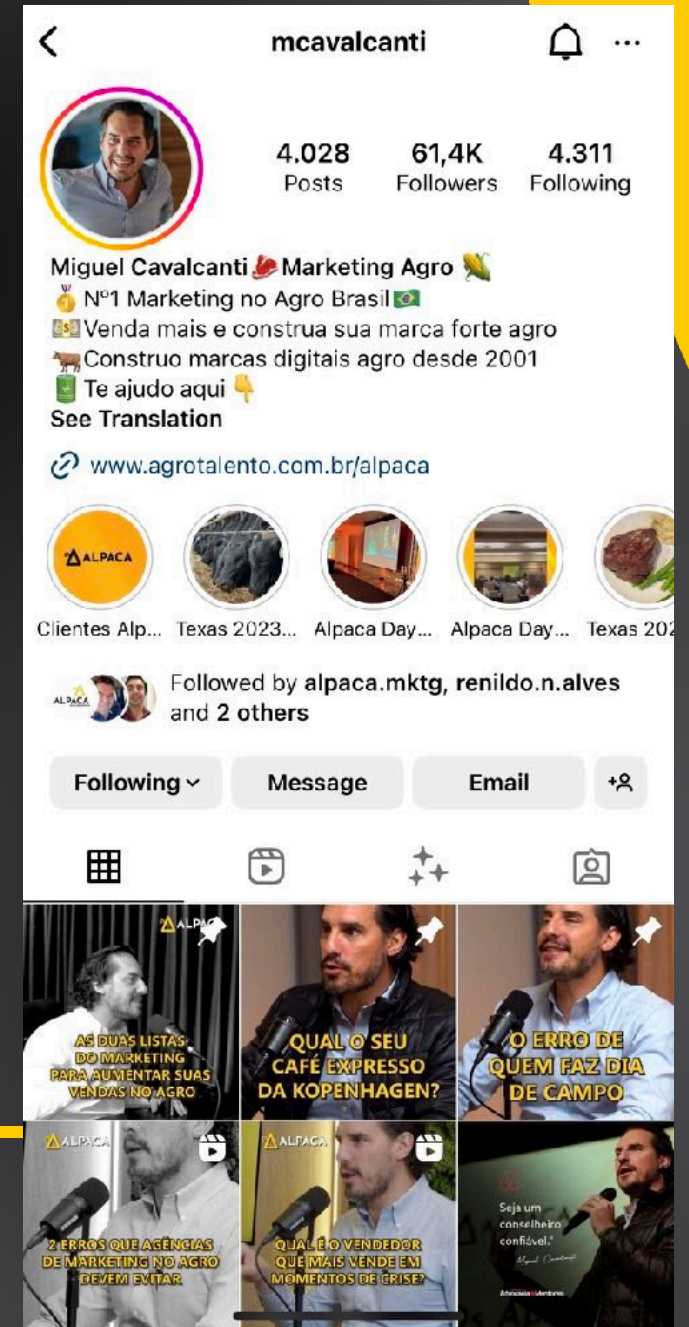
**Coloque seu  
#EPI**



# Porque valeu a pena?

# Tire uma foto com sua maior sacada e me marque no Instagram @mcavalcanti

Miguel Cavalcanti @mcavalcanti



**⚠ Qual é o significado de Alpaca?**



# 🔺 Qual é o significado de Alpaca?

- Meu primeiro luxo

# 🔺 Qual é o significado de Alpaca?

- Meu primeiro luxo
- Quem conhece, conhece

# ⚠ Qual é o significado de Alpaca?

- Meu primeiro luxo
- Quem conhece, conhece
- Valioso, qualidade

# 🔺 Qual é o significado de Alpaca?

- Meu primeiro luxo
- Quem conhece, conhece
- Valioso, qualidade
- Capricho, competência



# 🔺 Qual é o significado de Alpaca?

- Meu primeiro luxo
- Quem conhece, conhece
- Valioso, qualidade
- Capricho, competência
- Não estraga, e não estraga o que está perto

# 🔺 Qual é o significado de Alpaca?

- Meu primeiro luxo
- Quem conhece, conhece
- Valioso, qualidade
- Capricho, competência
- Não estraga, e não estraga o que está perto
- Visão de longo prazo

# 🔺 Qual é o significado de Alpaca?

- Meu primeiro luxo
- Quem conhece, conhece
- Valioso, qualidade
- Capricho, competência
- Não estraga, e não estraga o que está perto
- Visão de longo prazo
- #SomosAlpaca

 **#SomosAlpaca**



# #SomosAlpaca

- Produtores que acreditam na qualidade, no capricho, no longo prazo.

# #SomosAlpaca

- Produtores que acreditam na qualidade, no capricho, no longo prazo.
- Temos orgulho, entusiasmo e paixão pelo que produzimos.

# #SomosAlpaca

- Produtores que acreditam na qualidade, no capricho, no longo prazo.
- Temos orgulho, entusiasmo e paixão pelo que produzimos.
- Queremos ser lembrados pelo impacto, legado e mudança baseadas no nosso trabalho.

# #SomosAlpaca

- Produtores que acreditam na qualidade, no capricho, no longo prazo.
- Temos orgulho, entusiasmo e paixão pelo que produzimos.
- Queremos ser lembrados pelo impacto, legado e mudança baseadas no nosso trabalho.
- #SomosAlpaca





**Respeite a SUA história.**

**#SomosAlpaca**

---

Miguel Cavalcanti @mcavalcanti @alpaca.mktg









**#SomosAlpaca**

**A coragem e a audácia para  
construir a MARCA que a sua  
história e o seu propósito merecem.**

---

Miguel Cavalcanti @mcavalcanti @alpaca.mktg





**Decisão:**

**Esse vai ser o melhor ano da  
minha vida.**

---





**Definindo nossos negócios.**

---





# Genética

# **Genética**

- Poucos clientes



# **Genética**

- Poucos clientes
- Processo de vendas longo, complexo e caro

# **Genética**

- Poucos clientes
- Processo de vendas longo, complexo e caro
- Com a estratégia correta, o LTV é alto



# Genética

- Poucos clientes
- Processo de vendas longo, complexo e caro
- Com a estratégia correta, o LTV é alto
- Ciclos de preços multi-anuais



# Consultoria



# Consultoria

- Ser um excelente consultor... É bem diferente de...

# Consultoria

- Ser um excelente consultor... É bem diferente de...
- Ter uma excelente empresa de consultoria

# Consultoria

- Ser um excelente consultor... É bem diferente de...
- Ter uma excelente empresa de consultoria
- Processo de vendas longo, complexo e caro

# Consultoria

- Ser um excelente consultor... É bem diferente de...
- Ter uma excelente empresa de consultoria
- Processo de vendas longo, complexo e caro
- Vendas baseadas em autoridade



# Consultoria

- Ser um excelente consultor... É bem diferente de...
- Ter uma excelente empresa de consultoria
- Processo de vendas longo, complexo e caro
- Vendas baseadas em autoridade
- Vender sem vender

# Consultoria

- Ser um excelente consultor... É bem diferente de...
- Ter uma excelente empresa de consultoria
- Processo de vendas longo, complexo e caro
- Vendas baseadas em autoridade
- Vender sem vender
- Venda errado, e tenha muita dificuldade em entregar resultados de verdade



**Muito similar para quem vende, no agro, produtos e serviços premium.**

---



 **Negócios #SomosAlpaca**

# **Negócios #SomosAlpaca**

- Qualidade, diferenciação, conceito no agro

# 🔺 Negócios #SomosAlpaca

- Qualidade, diferenciação, conceito no agro
- Vendas baseadas em autoridade

# 🔺 Negócios #SomosAlpaca

- Qualidade, diferenciação, conceito no agro
- Vendas baseadas em autoridade
- Vender sem vender



# **Negócios #SomosAlpaca**

- Qualidade, diferenciação, conceito no agro
- Vendas baseadas em autoridade
- Vender sem vender
- Poucos clientes

# 🔺 Negócios #SomosAlpaca

- Qualidade, diferenciação, conceito no agro
- Vendas baseadas em autoridade
- Vender sem vender
- Poucos clientes
- CAC e CPV altos

# 🔺 Negócios #SomosAlpaca

- Qualidade, diferenciação, conceito no agro
- Vendas baseadas em autoridade
- Vender sem vender
- Poucos clientes
- CAC e CPV altos
- Processo de vendas longo, complexo e caro

# 🐑 Negócios #SomosAlpaca

- Qualidade, diferenciação, conceito no agro
- Vendas baseadas em autoridade
- Vender sem vender
- Poucos clientes
- CAC e CPV altos
- Processo de vendas longo, complexo e caro
- LTV (potencialmente) alto, com a estratégia correta



# 🌀 Negócios #SomosAlpaca

- Qualidade, diferenciação, conceito no agro
- Vendas baseadas em autoridade
- Vender sem vender
- Poucos clientes
- CAC e CPV altos
- Processo de vendas longo, complexo e caro
- LTV (potencialmente) alto, com a estratégia correta
- Muito diferente de venda de commodities



# Cuidado!

# A "estratégia" CDC de encontrar clientes no agro.

---

Miguel Cavalcanti @mcavalcanti @alpaca.mktg



# Ciclo vicioso

# **Ciclo vicioso**

- Ciclo de preços, poucos clientes CDC





# Ciclo vicioso

- Ciclo de preços, poucos clientes CDC
- Escassez de clientes



# Ciclo vicioso

- Ciclo de preços, poucos clientes CDC
- Escassez de clientes
- Pressa (desespero) para fazer uma venda



# Ciclo vicioso

- Ciclo de preços, poucos clientes CDC
- Escassez de clientes
- Pressa (desespero) para fazer uma venda
- Vende para qualquer um



# Ciclo vicioso

- Ciclo de preços, poucos clientes CDC
- Escassez de clientes
- Pressa (desespero) para fazer uma venda
- Vende para qualquer um
- Atrai clientes ruins (de todas as qualidades)





# Ciclo vicioso

- Ciclo de preços, poucos clientes CDC
- Escassez de clientes
- Pressa (desespero) para fazer uma venda
- Vende para qualquer um
- Atrai clientes ruins (de todas as qualidades)
- Poucos resultados, sem vitrine, sem boca a boca



# Ciclo vicioso

- Ciclo de preços, poucos clientes CDC
- Escassez de clientes
- Pressa (desespero) para fazer uma venda
- Vende para qualquer um
- Atrai clientes ruins (de todas as qualidades)
- Poucos resultados, sem vitrine, sem boca a boca
- Baixa recompra



# Ciclo vicioso

- Ciclo de preços, poucos clientes CDC
- Escassez de clientes
- Pressa (desespero) para fazer uma venda
- Vende para qualquer um
- Atrai clientes ruins (de todas as qualidades)
- Poucos resultados, sem vitrine, sem boca a boca
- Baixa recompra
- Não pode investir na melhoria do produto



# Ciclo vicioso

- Ciclo de preços, poucos clientes CDC
- Escassez de clientes
- Pressa (desespero) para fazer uma venda
- Vende para qualquer um
- Atrai clientes ruins (de todas as qualidades)
- Poucos resultados, sem vitrine, sem boca a boca
- Baixa recompra
- Não pode investir na melhoria do produto
- Menos faturamento, menos lucro, menos entusiasmo





# Ciclo vicioso

# **Ciclo vicioso**

- Não tem acesso as melhores estratégias



# Ciclo vicioso

- Não tem acesso as melhores estratégias
- Ações de marketing aleatórias, sem estratégia



# Ciclo vicioso

- Não tem acesso as melhores estratégias
- Ações de marketing aleatórias, sem estratégia
- Não tem círculo de confiança





# Ciclo vicioso

- Não tem acesso as melhores estratégias
- Ações de marketing aleatórias, sem estratégia
- Não tem círculo de confiança
- Não tem mentores



# Ciclo vicioso

- Não tem acesso as melhores estratégias
- Ações de marketing aleatórias, sem estratégia
- Não tem círculo de confiança
- Não tem mentores
- Não tem rotina de ações estratégicas



# Ciclo vicioso

- Não tem acesso as melhores estratégias
- Ações de marketing aleatórias, sem estratégia
- Não tem círculo de confiança
- Não tem mentores
- Não tem rotina de ações estratégicas
- Não tem acompanhamento



# Ciclo vicioso

- Não tem acesso as melhores estratégias
- Ações de marketing aleatórias, sem estratégia
- Não tem círculo de confiança
- Não tem mentores
- Não tem rotina de ações estratégicas
- Não tem acompanhamento
- Não tem embalo





# Ciclo vicioso

- Não tem acesso as melhores estratégias
- Ações de marketing aleatórias, sem estratégia
- Não tem círculo de confiança
- Não tem mentores
- Não tem rotina de ações estratégicas
- Não tem acompanhamento
- Não tem embalo
- Menos clientes, menos vendas, menos entusiasmo

# Ciclo vicioso

- Não tem acesso as melhores estratégias
- Ações de marketing aleatórias, sem estratégia
- Não tem círculo de confiança
- Não tem mentores
- Não tem rotina de ações estratégicas
- Não tem acompanhamento
- Não tem embalo
- Menos clientes, menos vendas, menos entusiasmo
- Poucos e piores clientes => Pior negócio

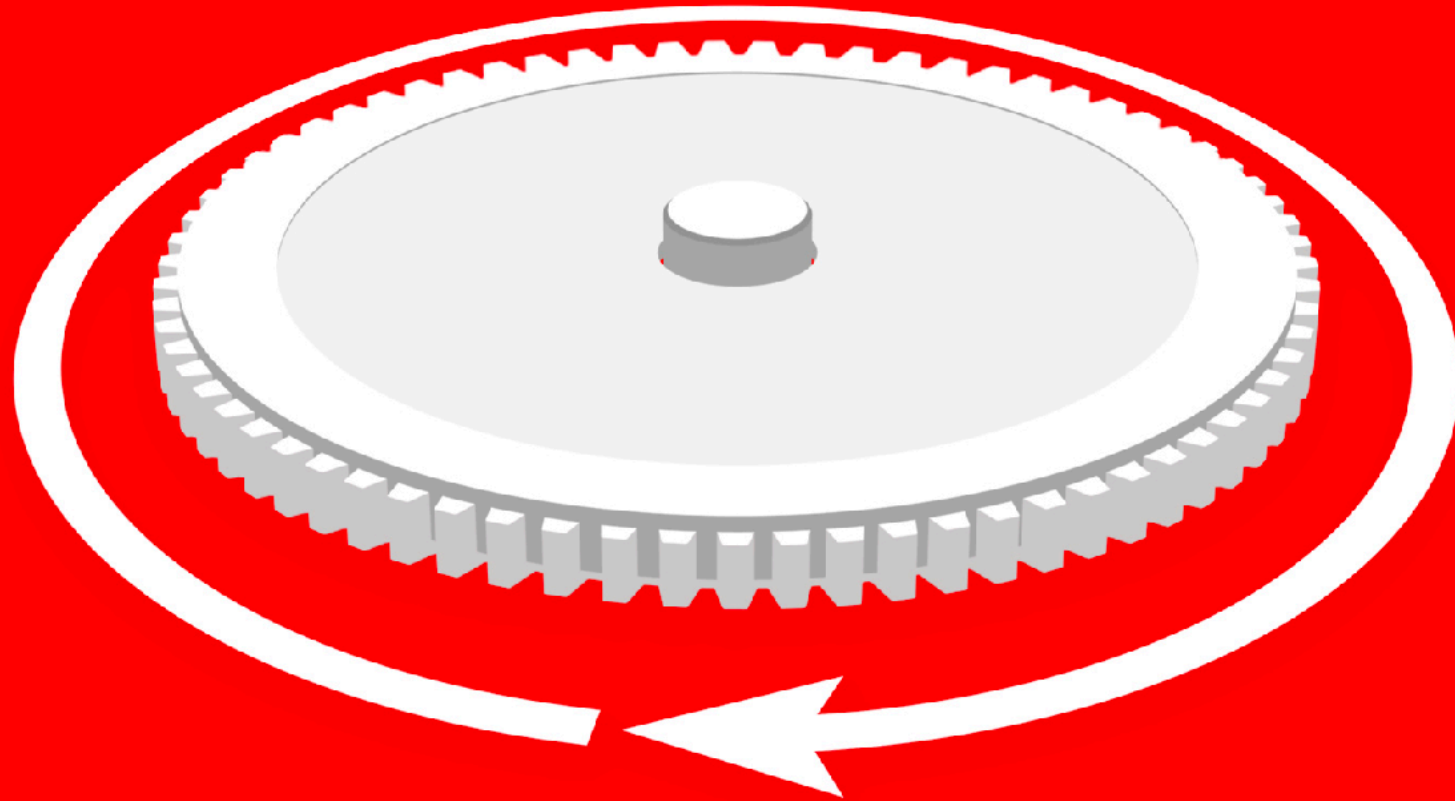


**Qual é o plano inevitável?**

---



# FLYWHEEL







# Princípios Alpaca.

---

Miguel Cavalcanti @mcavalcanti @alpaca.mktg



**Querer e não precisar,  
querer e não implorar.**

---



**Represente, trabalhe, se  
apresente pela sua marca,  
seu nome, sua história.**

---

# Definição Alpaca de marca forte



# △ Definição Alpaca de marca forte

- Mais vendas

# Δ Definição Alpaca de marca forte

- Mais vendas
- Preço certo

# Definição Alpaca de marca forte

- Mais vendas
- Preço certo
- Melhores clientes

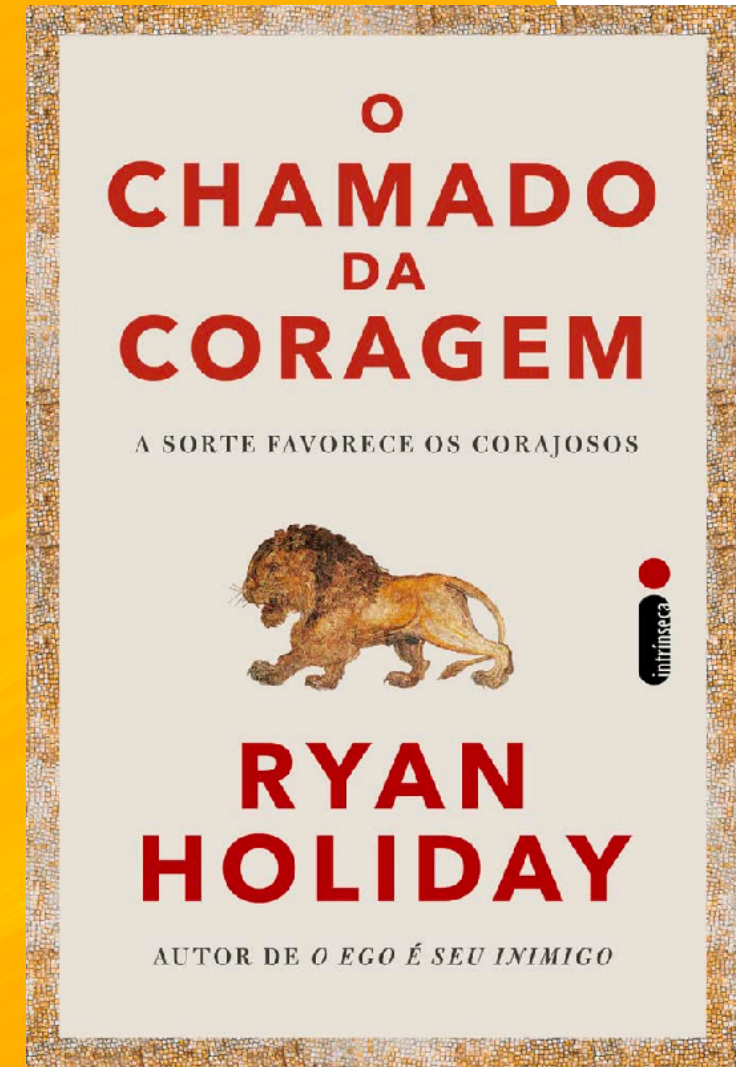
# Definição Alpaca de marca forte

- Mais vendas
- Preço certo
- Melhores clientes
- De forma consistente, com visão de longo prazo.





# O erro inaceitável de um comandante.



---

Miguel Cavalcanti @mcavalcanti @alpaca.mktg

 **3 perfis, apenas o terceiro serve**

# ⚠ 3 perfis, apenas o terceiro serve

- É, mas não parece ser

# ⚠ 3 perfis, apenas o terceiro serve

- É, mas não parece ser
- Parece ser, mas não é



# △ 3 perfis, apenas o terceiro serve

- É, mas não parece ser
- Parece ser, mas não é
- **É e parece ser**



**"Primeiro as pessoas  
compram o que você faz,  
com o passar do tempo,  
compram quem você é."  
Dan Kennedy**



---

Miguel Cavalcanti @mcavalcanti



**Todos os dias, cresça as duas  
listas mais importantes da  
sua marca.**

---

 **Sou pago em diversas moedas**



# ⚠ Sou pago em diversas moedas

- Dinheiro (é claro)

# ⚠ Sou pago em diversas moedas

- Dinheiro (é claro)
- Extras

# ⚠ Sou pago em diversas moedas

- Dinheiro (é claro)
- Extras
  - Usar meus talentos

# **Sou pago em diversas moedas**

- Dinheiro (é claro)
- Extras
  - Usar meus talentos
  - Satisfação pessoal e profissional



# △ Sou pago em diversas moedas

- Dinheiro (é claro)
- Extras
  - Usar meus talentos
  - Satisfação pessoal e profissional
- Essenciais

# △ Sou pago em diversas moedas

- Dinheiro (é claro)
- Extras
  - Usar meus talentos
  - Satisfação pessoal e profissional
- Essenciais
  - Aprendizados

# △ Sou pago em diversas moedas

- Dinheiro (é claro)
- Extras
  - Usar meus talentos
  - Satisfação pessoal e profissional
- Essenciais
  - Aprendizados
  - Relacionamentos

# △ Sou pago em diversas moedas

- Dinheiro (é claro)
- Extras
  - Usar meus talentos
  - Satisfação pessoal e profissional
- Essenciais
  - Aprendizados
  - Relacionamentos
  - Novas oportunidades



# Portfolio de produtos

# **Portfolio de produtos**

- Você precisa de mais de um produto:

# Portfolio de produtos

- Você precisa de mais de um produto:
  1. Atrator de potenciais clientes

# Portfolio de produtos

- Você precisa de mais de um produto:
  1. Atrator de potenciais clientes
  2. Gerador de clientes



# **Portfolio de produtos**

- Você precisa de mais de um produto:
  1. Atrator de potenciais clientes
  2. Gerador de clientes
  3. Carro chefe

# **Portfolio de produtos**

- Você precisa de mais de um produto:
  1. Atrator de potenciais clientes
  2. Gerador de clientes
  3. Carro chefe
  4. Comunidade

# **Portfolio de produtos**

- Você precisa de mais de um produto:
  1. Atrator de potenciais clientes
  2. Gerador de clientes
  3. Carro chefe
  4. Comunidade
  5. Super premium

# △ Portfolio de produtos

- Você precisa de mais de um produto:
  1. Atrator de potenciais clientes
  2. Gerador de clientes
  3. Carro chefe
  4. Comunidade
  5. Super premium





# △ Portfolio de produtos

- Você precisa de mais de um produto:
  1. Atrator de potenciais clientes
  2. Gerador de clientes
  3. Carro chefe
  4. Comunidade
  5. Super premium



# △ Portfolio de produtos

- Você precisa de mais de um produto:
  1. Atrator de potenciais clientes
  2. Gerador de clientes
  3. Carro chefe
  4. Comunidade
  5. Super premium



# △ Portfolio de produtos

- Você precisa de mais de um produto:
  1. Atrator de potenciais clientes
  2. Gerador de clientes
  3. Carro chefe
  4. Comunidade
  5. Super premium





**Avião não cai por apenas um motivo..**







**Eu tive gota (gato...)**



# Eu tive gota (goto...)

- Uma benção



# Eu tive gota (goto...)

- Uma benção
- 1% pior, a cada dia



# Eu tive gota (goto...)

- Uma benção
- 1% pior, a cada dia
- Minha identidade





# Eu tive gota (goto...)

- Uma benção
- 1% pior, a cada dia
- Minha identidade
- Os conselhos que me deram?



# Eu tive gota (goto...)

- Uma benção
- 1% pior, a cada dia
- Minha identidade
- Os conselhos que me deram?
  - Ataque a minha identidade



# Eu tive gota (goto...)

- Uma benção
- 1% pior, a cada dia
- Minha identidade
- Os conselhos que me deram?
  - Ataque a minha identidade
- Como eu faço as coisas



# Eu tive gota (goto...)

- Uma benção
- 1% pior, a cada dia
- Minha identidade
- Os conselhos que me deram?
  - Ataque a minha identidade
- Como eu faço as coisas
  - Pesquisa, ir a fundo, entendimento, ação



“ A coisa mais importante a fazer se você está num buraco é parar de cavar.

Warren Buffett



“ Se você está  
atravessando  
o inferno...  
Não pare.

Winston Churchill







# Vergonha





# Vergonha Raiva



**Vergonha  
Raiva  
Identidade**



**Vergonha**  
**Raiva**  
**Identidade**  
**Precisão**



**Vergonha  
Raiva  
Identidade  
Precisão  
Ação**







# Identidade



# Identidade

- Você é o que você faz.



# Identidade

- Você é o que você faz.
- Qual é a sua identidade?



# Identidade

- Você é o que você faz.
- Qual é a sua identidade?
  - Como você se vê?





# Identidade

- Você é o que você faz.
- Qual é a sua identidade?
  - Como você se vê?
  - Como sua equipe te vê?



# Identidade

- Você é o que você faz.
- Qual é a sua identidade?
  - Como você se vê?
  - Como sua equipe te vê?
  - Quem você quer ser?



# Identidade

- Você é o que você faz.
- Qual é a sua identidade?
  - Como você se vê?
  - Como sua equipe te vê?
  - Quem você quer ser?
- Como você quer ser visto e lembrado?



# Identidade





# Identidade

- Conforto no desconforto



# Identidade

- Conforto no desconforto
- Sorrir para a dificuldade



# Identidade

- Conforto no desconforto
- Sorrir para a dificuldade
- Não damos “piti”, não reclamar



# Identidade

- Conforto no desconforto
- Sorrir para a dificuldade
- Não damos “piti”, não reclamar
- Orgulho de aguentar o que é difícil



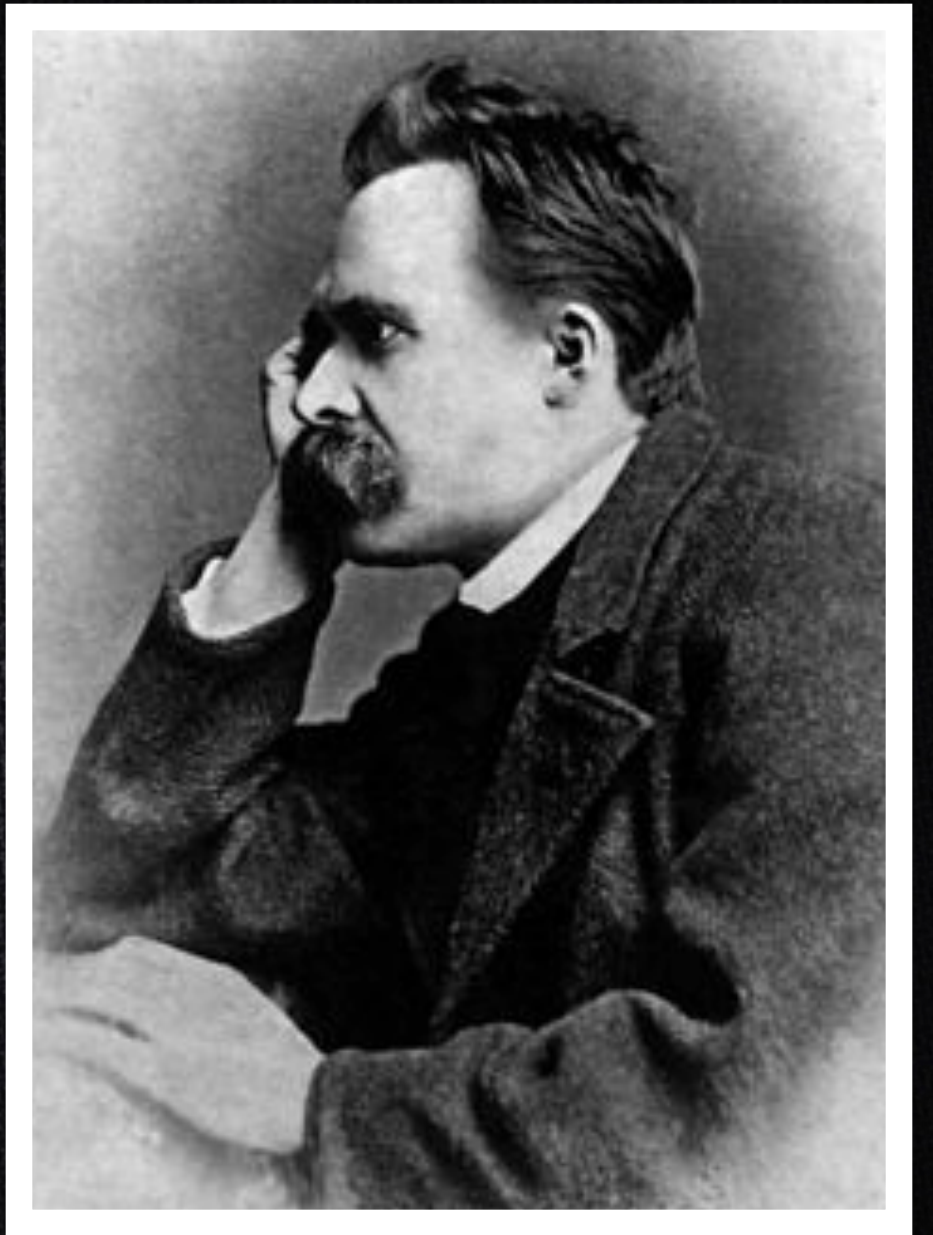


# Identidade

- Conforto no desconforto
- Sorrir para a dificuldade
- Não damos “piti”, não reclamar
- Orgulho de aguentar o que é difícil
- Reflexão: Qual é a sua identidade?

“Torna-te  
quem tu  
és.

Friedrich Nietzsche





# Sistema + Ambiente



# Sistema + Ambiente

- A ocasião faz o ladrão





# Sistema + Ambiente

- A ocasião faz o ladrão
  - Serve para você, equipe, etc.



# Sistema + Ambiente

- A ocasião faz o ladrão
  - Serve para você, equipe, etc.
  - O que está facilitando, estimulando o errado, mesmo que silenciosamente?



# Sistema + Ambiente

- A ocasião faz o ladrão
  - Serve para você, equipe, etc.
  - O que está facilitando, estimulando o errado, mesmo que silenciosamente?
- A ocasião (também) faz o campeão.



# Sistema + Ambiente

- A ocasião faz o ladrão
  - Serve para você, equipe, etc.
  - O que está facilitando, estimulando o errado, mesmo que silenciosamente?
- A ocasião (também) faz o campeão.
- Fazer o certo ficar fácil, e o errado ficar difícil.





# Sistema + Ambiente



# Sistema + Ambiente

- Sistema + Ambiente



# Sistema + Ambiente

- Sistema + Ambiente
  - Muito mais importante do que motivação



# Sistema + Ambiente

- Sistema + Ambiente
  - Muito mais importante do que motivação
- Ambiente que seja impossível falhar





# Sistema + Ambiente

- Sistema + Ambiente
  - Muito mais importante do que motivação
- Ambiente que seja impossível falhar
- Se torne 1% melhor todos os dias



# Sistema + Ambiente

- Sistema + Ambiente
  - Muito mais importante do que motivação
- Ambiente que seja impossível falhar
- Se torne 1% melhor todos os dias
  - E não 1% pior...



# Projeto 260 (Porque funcionou?)

# Projeto 260 (Porque funcionou?)

- $260 = 52 \times 5$



# Projeto 260 (Porque funcionou?)

- $260 = 52 \times 5$ 
  - Muito e pouco ao mesmo tempo (falhe 105 dias)

# Projeto 260 (Porque funcionou?)

- $260 = 52 \times 5$ 
  - Muito e pouco ao mesmo tempo (falhe 105 dias)
- Sistema

# Projeto 260 (Porque funcionou?)

- $260 = 52 \times 5$ 
  - Muito e pouco ao mesmo tempo (falhe 105 dias)
- Sistema
  - Rotina, horários

# Projeto 260 (Porque funcionou?)

- 260 = 52 x 5
  - Muito e pouco ao mesmo tempo (falhe 105 dias)
- Sistema
  - Rotina, horários
- Identidade



# Projeto 260 (Porque funcionou?)

- 260 = 52 x 5
  - Muito e pouco ao mesmo tempo (falhe 105 dias)
- Sistema
  - Rotina, horários
- Identidade
  - Comigo

# ⚠ Projeto 260 (Porque funcionou?)

- $260 = 52 \times 5$ 
  - Muito e pouco ao mesmo tempo (falhe 105 dias)
- Sistema
  - Rotina, horários
- Identidade
  - Comigo
  - Com quem me segue

# ⚠ Projeto 260 (Porque funcionou?)

- $260 = 52 \times 5$ 
  - Muito e pouco ao mesmo tempo (falhe 105 dias)
- Sistema
  - Rotina, horários
- Identidade
  - Comigo
  - Com quem me segue
  - Com meu filho



# Projeto 260 (Porque funcionou?)

# Projeto 260 (Porque funcionou?)

- É como você pode usar.



# Projeto 260 (Porque funcionou?)

- É como você pode usar.
- Treinador (não estava sozinho)

# Projeto 260 (Porque funcionou?)

- E como você pode usar.
- Treinador (não estava sozinho)
- Compromisso comigo mesmo (gota)

# Projeto 260 (Porque funcionou?)

- E como você pode usar.
- Treinador (não estava sozinho)
- Compromisso comigo mesmo (gota)
- Identidade (eu aguento, eu não falto, eu não reclamo, nem dou desculpas)

# ⚠ Projeto 260 (Porque funcionou?)

- E como você pode usar.
- Treinador (não estava sozinho)
- Compromisso comigo mesmo (gota)
- Identidade (eu aguento, eu não falto, eu não reclamo, nem dou desculpas)
- Visão de longo prazo (2.600 dias treinados na década)

# Projeto 260 (Porque funcionou?)

- E como você pode usar.
- Treinador (não estava sozinho)
- Compromisso comigo mesmo (gota)
- Identidade (eu aguento, eu não falto, eu não reclamo, nem dou desculpas)
- Visão de longo prazo (2.600 dias treinados na década)
- Contagem pública (mais caro falhar e inspiração)





# Código de Cultura - Valores Centrais



# Código de Cultura - Valores Centrais

- Crescimento, Conhecimento



# Código de Cultura - Valores Centrais

- Crescimento, Conhecimento
- Comunidade, conexão

# Código de Cultura - Valores Centrais

- Crescimento, Conhecimento
- Comunidade, conexão
- Positividade, entusiasmo, esperança

# Código de Cultura - Valores Centrais

- Crescimento, Conhecimento
- Comunidade, conexão
- Positividade, entusiasmo, esperança
- Integridade, verdade





# 4 objetivos diários



# 4 objetivos diários

- Servir



# 4 objetivos diários

- Servir
- Evoluir



# 4 objetivos diários

- Servir
- Evoluir
- Curtir



# 4 objetivos diários

- Servir
- Evoluir
- Curtir
- Semear





# Edge: como lidamos no fio da navalha

# Edge: como lidamos no fio da navalha

- Não fugimos, enfrentamos de forma serena, de cabeça erguida

# Edge: como lidamos no fio da navalha

- Não fugimos, enfrentamos de forma serena, de cabeça erguida
- Não trabalhamos com ameaças

# Edge: como lidamos no fio da navalha

- Não fugimos, enfrentamos de forma serena, de cabeça erguida
- Não trabalhamos com ameaças
- Agimos e decidimos com coragem, não por medo

# Edge: como lidamos no fio da navalha

- Não fugimos, enfrentamos de forma serena, de cabeça erguida
- Não trabalhamos com ameaças
- Agimos e decidimos com coragem, não por medo
- Não damos "piti"



# Edge: como lidamos no fio da navalha

- Não fugimos, enfrentamos de forma serena, de cabeça erguida
- Não trabalhamos com ameaças
- Agimos e decidimos com coragem, não por medo
- Não damos "piti"
- Fazemos o que é certo, sempre

# Edge: como lidamos no fio da navalha

- Não fugimos, enfrentamos de forma serena, de cabeça erguida
- Não trabalhamos com ameaças
- Agimos e decidimos com coragem, não por medo
- Não damos "piti"
- Fazemos o que é certo, sempre
- Serenidade na tempestade

# Edge: como lidamos no fio da navalha

- Não fugimos, enfrentamos de forma serena, de cabeça erguida
- Não trabalhamos com ameaças
- Agimos e decidimos com coragem, não por medo
- Não damos "piti"
- Fazemos o que é certo, sempre
- Serenidade na tempestade
- Confortável no desconforto



BEST-SELLER Nº1 DO *NEW YORK TIMES*

# RESPONSABILIDADE **EXTREMA**

COMO OS  
NAVY SEALS  
LIDERAM  
E VENCEM

JOCKO WILLINK  
E LEIF BABIN

AUTORES DE DICOTOMIA DA LIDERANÇA







**Não existem times  
fracos, apenas  
líderes fracos.**





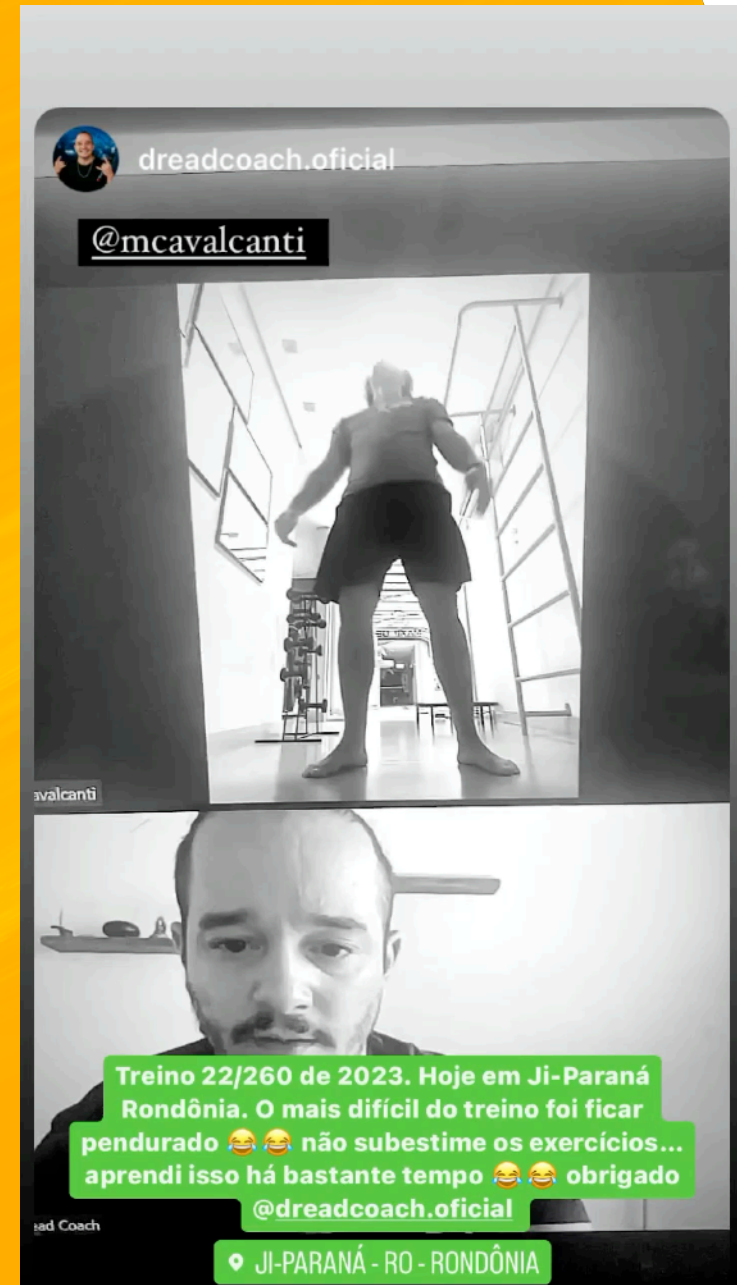


Fecha a cara  
e vai pra  
cima.

Miguel Cavalcanti @mcavalcanti

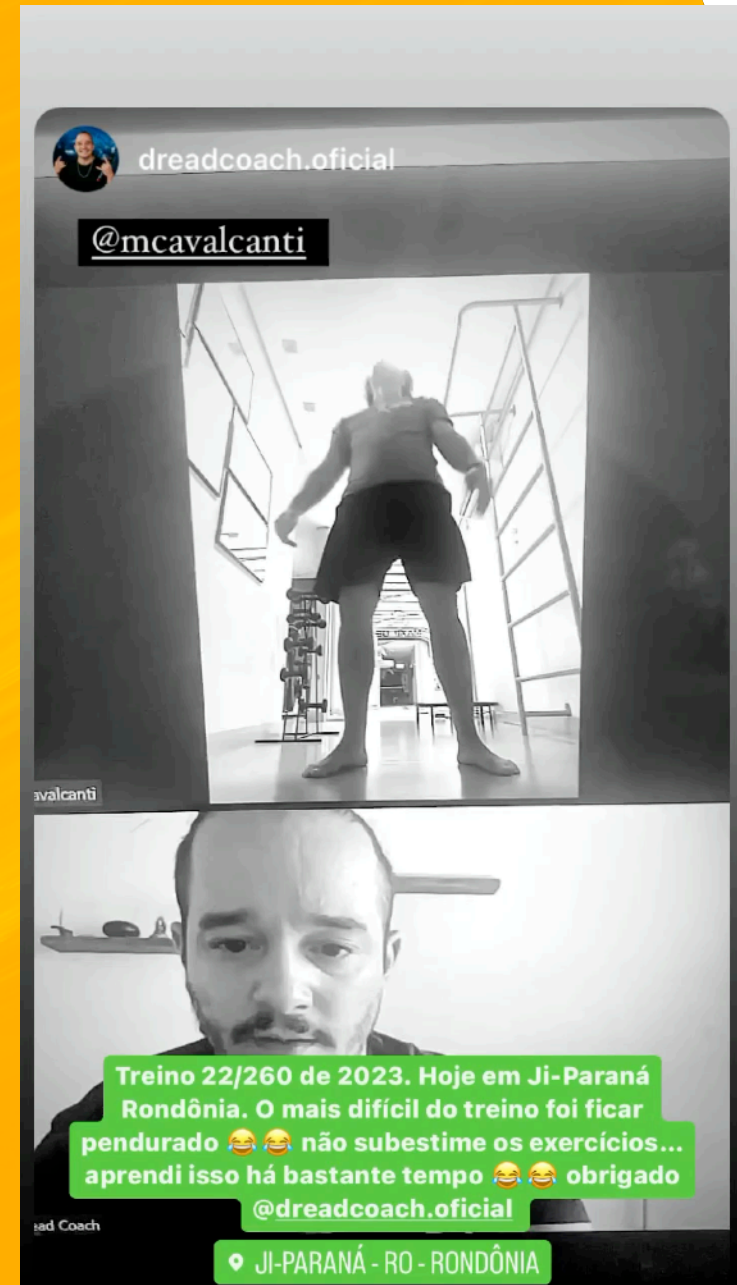


**Não reclame.  
Quem é bom de  
desculpas, não  
costuma ser bom em  
mais nada.**





**Não reclame.  
Quem é bom de  
desculpas, não  
costuma ser bom em  
mais nada.**



**Não peça desculpas por quem você é.**

**Não peça desculpas pelo que você acredita.**



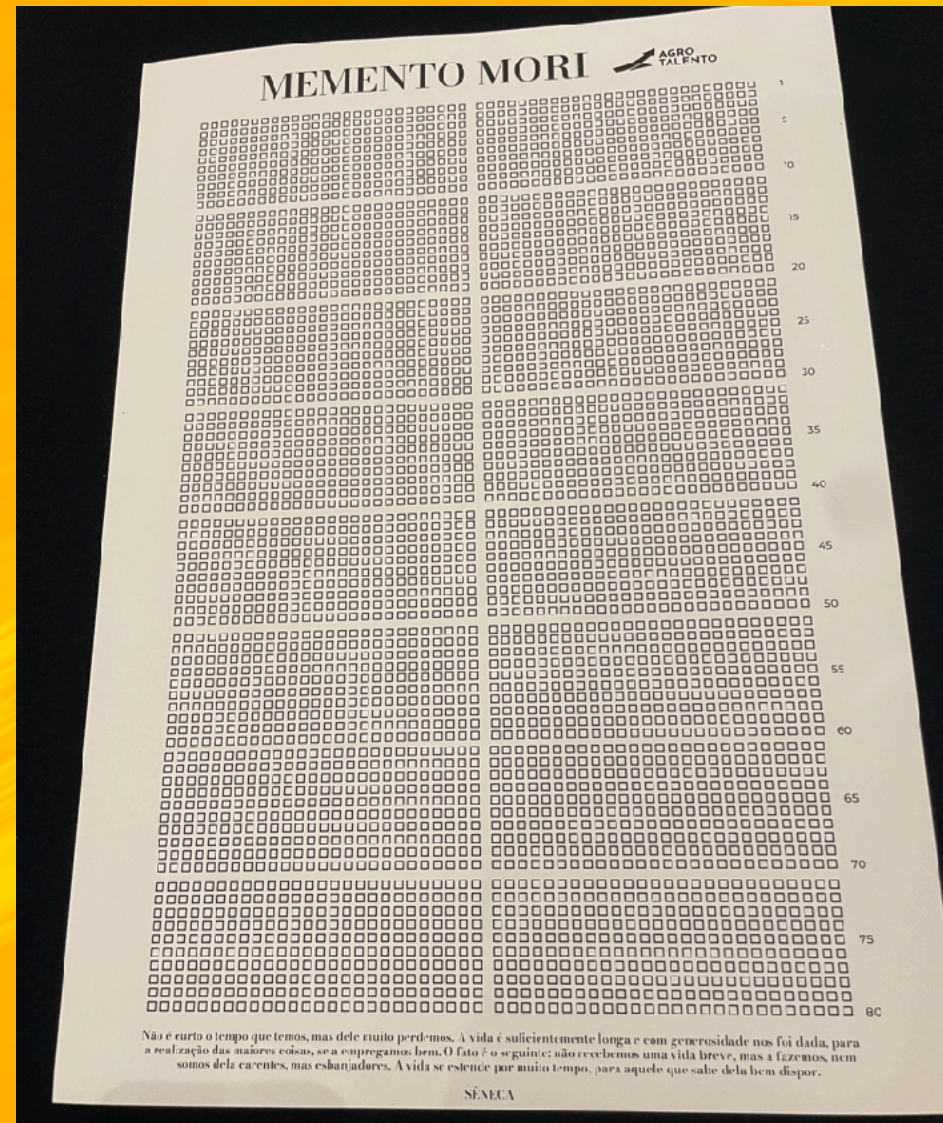








# Você pode partir agora.







# Porque valeu a pena?

# Tire uma foto com sua maior sacada e me marque no Instagram @mcavalcanti

Miguel Cavalcanti @mcavalcanti

