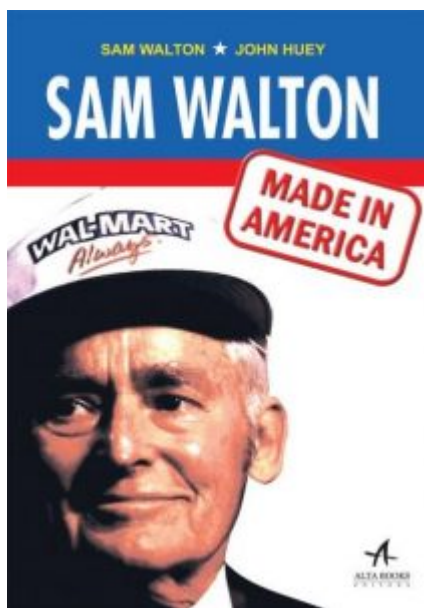


Resumo do Livro Made in America, de Sam Walton,

Histórias de sucesso são altamente inspiradoras. Os seus protagonistas sempre têm muito a nos ensinar e, na maioria das vezes, eles estão abertos para compartilharem conosco suas experiências. O livro [Made in America](#), de Sam Walton, é um desses belos exemplos.



Em *Made in America*, Sam Walton conta como nasceu o Walmart e revela detalhes da sua expansão ao longo dos anos. Além disso, ele descreve o seu jeito muito peculiar de fazer negócios e de se relacionar com os funcionários, fornecedores, clientes e comunidade em geral.

Que o Walmart hoje é a maior loja de varejo dos Estados Unidos, muita gente já sabe. Mas o que está por trás desse sucesso estrondoso? Como transformar uma mercearia do Arkansas (criada em 1964), em uma potência presente em mais de 27 países?

Dados de 2015 mostram que naquele ano a empresa já empregava 2,3 milhões de pessoas e atendia mais de 200 milhões de clientes por semana, em suas mais de 11 mil lojas.

Vale lembrar que a empresa não parou de crescer. Ou seja, dados divulgados no início deste ano apontam que a receita total do último trimestre de 2018 foi de US\$ 138,8 bilhões, um aumento de 1,9%, em relação ao trimestre anterior.

Você é nosso convidado a ler o resumo de Made in America, Sam Walton, e aprender uma grande lição com esse fantástico empreendedor que, aliás, nunca abriu mão de aprender um pouco mais todos os dias.

Pronto para essa “viagem”? Vamos lá!

Para acessar a versão em PDF, basta baixar aqui ao lado.

Trabalho duro e aprendizado constante

O sucesso do Walmart não veio do dia pra noite e nem de mãos beijadas. Pelo contrário, tudo foi resultado da visão empreendedora e otimismo do seu fundador, além da sua obsessão por aprender a cada dia, com todos.

Segundo [Jack Welch](#), ex-CEO da GE, “[Sam Walton](#) era um cara que entendia as pessoas como Thomas Edison entendia de inovação e Henry Ford entendia de produção”. Ou seja, ele foi capaz de trazer à tona o melhor dos seus colaboradores, deu seu melhor para os clientes e ensinou algo de valor a todos que encontrou”.

Em Made in America, Sam Walton revela as dores e os fatos que levaram o Walmart ao topo. Segundo ele, esforço e aprendizado constantes foram cruciais para o seu sucesso. Assim, uma lição importante do autor é: [para ganhar dinheiro](#), você precisa enriquecer o mundo de alguma forma. Estude, aprenda e trabalhe duro, que os resultados virão.

O Walmart hoje é o maior empregador dos Estados Unidos.

Como tudo começou

Na grande recessão americana, a mãe de Sam Walton começou um pequeno negócio familiar, vendendo leite fresco para seus vizinhos. Funcionava assim: Sam ordenhava as vacas, sua mãe engarrafava e vendia o leite e ele fazia as entregas para toda a vizinhança.

Ainda criança, com apenas 8 anos de idade, Sam Walton engatou um segundo emprego, como vendedor de jornais. Mas além de valorizar o trabalho duro, o garoto focou em desenvolver suas [habilidades interpessoais](#).

Mais tarde, na faculdade ele aprendeu um truque que usaria para o resto de sua vida. Ou seja, falar com as pessoas vindo em sua direção, antes que elas falassem com ele. Sam Walton fazia isso e chamava as pessoas pelo nome.

Sam Walton era esforçado, sem dúvida, e tirava boas notas, porém, não se destacava academicamente. Mas era ávido por conhecimento. Ele lia tudo que encontrava e se tornou um apaixonado estudante de gestão.

Aos 27 anos, Sam começou algo que mudaria sua vida para sempre: uma loja chamada Walton's Five and Dime.

0 primeiro empreendimento

A primeira loja de Sam Walton tinha um aluguel alto e muita competição, por isso ele estava sempre incomodado com os seus resultados e buscava boas ideias nas lojas vizinhas. Com o tempo, Walton conseguiu multiplicar as vendas e gerar bons lucros.

Mas o proprietário do imóvel não quis renovar o aluguel. No livro *Made in America*, Sam Walton revela que isso o forçou a iniciar uma loja, com uma ideia inovadora, em outra cidade pequena do Arkansas. Ou seja, ele implantou ali o serviço self

service, onde as pessoas pegavam o que queriam e pagavam no caixa, que ficava na frente da loja

O novo empreendimento se tornou lucrativo rapidamente. Sam Walton havia acabado de descobrir que existia muito mercado em pequenas cidades e, também, em suas vizinhanças, onde os preços geralmente eram mais altos. Ou seja, quando o preço era baixo e atraente, as pessoas estavam dispostas a dirigir por alguns quilômetros para conseguir boas ofertas.

A expansão

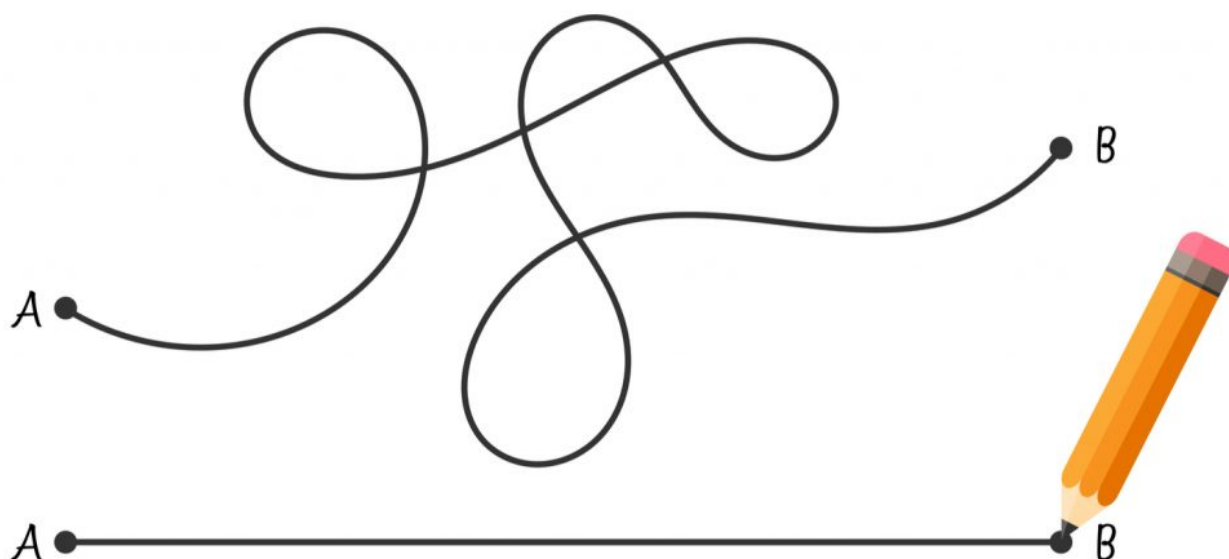
No pós-guerra, as pessoas começavam a se mudar para os subúrbios e se locomover para as cidades para trabalhar. O carro era um grande sucesso. As redes de *fast food* explodiam nas estradas, aproveitando assim o tráfego de automóveis.

No entanto, Sam Walton percebeu que essas pessoas apenas paravam para comer. Nada mais atraíam esses viajantes nos pequenos estabelecimentos locais. Sam optou então por desafiar esta convenção, junto com seu irmão Bud Walton.

No livro *Made in America*, Sam Walton conta que ele começou a se perguntar: e se alguém oferecesse menores preços, grande variedade de produtos em um mercado aberto o dia todo? Foi isso que ele fez com suas novas lojas. E as pessoas começaram a parar, agora, não apenas para matar a fome.

No início da década de 60, os irmãos Walton já tinham 9 lojas de variedades.

A simples estratégia dos Walton



Comprar direto dos fabricantes, cortando os intermediários. Esse jeito de fazer negócio ficou conhecido como a estratégia do Walmart. No livro *Made in America*, Sam Walton explica que você sempre vai ter maiores lucros, vendendo mais coisas a um preço menor do que vendendo poucas coisas a menor preço.

A política de economizar em tudo o que for possível continua valendo nos dias atuais do Walmart. Por exemplo, a empresa trabalha com escritórios lotados de gente e com pouco espaço para economizar e, quando os executivos da empresa viajam, eles têm que dividir quartos de hotel para reduzir custos.

Nasce o Walmart

A primeira loja com o nome Wal-mart (na época com o hífen) foi aberta em 1962, quando Sam Walton tinha 44 anos. No mesmo ano, entrou em operação, também, a rede rival Kmart.

Sam Walton sempre fazia [benchmarking](#) com seus concorrentes e aprendeu mais com eles, do outro lado da rua, do que em seus livros e suas pesquisas sobre o varejo. Ou seja, Sam passava

muito tempo pesquisando o que seus vizinhos faziam, vendo seus preços, a disposição das mercadorias e as razões deles para serem bem-sucedido. Além disso, Sam encorajava seus funcionários a fazerem o mesmo.

No livro *Made in America*, Sam Walton revela que sempre existia algo que os concorrentes estavam fazendo que era melhor do que o que o Walmart fazia. E era exatamente isso o que eles buscavam.

Sam também gostava de fazer benchmark com outras empresas do setor.

Concorrência acirrada

No início da década de 70, enquanto Sam tinha 70 lojas, o Kmart já tinha 500 lojas. Em 1976, a rede Kmart já tinha 1000 lojas e os Walton tinham apenas 150. Comparado às lojas Kmart, as lojas do Walmart eram feias e mal planejadas. Mas os seus preços eram em média 20% inferiores.

No livro *Made in America*, Sam Walton lembra que com essa estratégia, o Walmart sempre conseguia estar lotado de clientes ávidos pelo menor preço. E isso permitiu que eles comesçassem a crescer mais rápido que o rival – 70% ao ano. Nessa época também, Sam Walton aprendeu a abraçar a tecnologia, especialmente, se ela reduzia custos para o cliente.

Ele queria muito aprender sobre os computadores da IBM e se matriculou em um curso sobre o assunto. Em pouco tempo, estava 10 anos à frente dos concorrentes, quando o assunto era informática, pois, tinha assimilado cedo sobre a sua importância.

Em 1980, o Walmart já contava com quase 300 lojas e, em 1990, a empresa comemorou U\$1 bilhão em lucros, com mais de 1500 lojas.

O jeito Walton de fazer negócios



No livro *Made in America*, Sam Walton compartilha com você princípios que o levaram ao sucesso e que ainda ajudam o Walmart a se manter no topo. Veja:

- Comprometa-se com seu negócio, ou seja, acredite mais nele do que qualquer outra pessoa.
- Compartilhe seus lucros com seus colaboradores. Com colaboradores felizes, os clientes são bem tratados e voltam.
- Motive seus parceiros. Dinheiro e sociedade não são o suficiente. Defina objetivos grandes, encoraje e abrace a competição e acompanhe o placar. Mas não se torne previsível. Além disso, a presença da competição força que você se refine.
- Comunique tudo aos seus parceiros. Ou seja, quanto mais eles sabem, mais eles entendem e se importam. Segundo Walton, informação é poder e o que você ganha em capacitar seus colaboradores é muito mais do que o risco

de que essa informação chegue aos ouvidos de sua concorrência.

- Aprecie o que seus colaboradores trazem para o negócio. Nada substitui a apreciação dos seus colaboradores, afinal ela não custa nada e vale muito.
- Celebre seu sucesso. Não se leve a sério demais, solte-se. Como resultado, todos se soltarão.
- Ouça a todos na empresa. Grandes ideias vêm de todos os lugares e você nunca sabe quem vai lhe trazer a próxima grande “pérola”.
- Exceda as expectativas de seus clientes. Se você fizer isso, eles vão voltar de novo e de novo. Ou seja, dê a eles o que eles querem e um pouco mais.
- Controle suas despesas melhor que a concorrência, porque é aí que você encontra a vantagem competitiva.
- Você pode ser brilhante e ainda assim quebrar, se não é eficiente financeiramente. Ou seja, não há preço baixo na loja sem custo na empresa. Por isso, é preciso economizar cada centavo.
- Nade contra a corrente. Vá por outro caminho. Ignore a sabedoria convencional. Você vai encontrar seu nicho na direção oposta. Além disso, você também não pode ter medo de errar ou de mudar sua cabeça.

Frases inspiradoras de Sam Walton

Você curtiu o resumo do livro *Made in America*, de Sam Walton? Então, continue com a gente, porque selecionamos 5 frases desse fantástico empreendedor para você refletir e se inspirar ainda mais.

Continue aprendendo

O mundo está cheio de empreendedores de sucesso, cujas trajetórias são verdadeiras lições. Além disso, muitas dessas histórias foram transformadas em livros e você pode conhecê-

las no 12min, a sua plataforma de desenvolvimento pessoal. Tudo no formato microbook.

Por exemplo, além de Sam Walton e Jack Welch (GE), o 12min disponibiliza também os microbooks sobre a história da Netshoes ([Sem Limites](#)); Starbucks ([Dedique-se de Coração](#)); Apple ([Steve Jobs](#)); Zappos ([Satisfação Garantida](#)), Pão de Açúcar ([Abílio Diniz](#)), [Google](#)... A quantidade de opções é enorme.

Se você não sabe ainda por onde começar, que tal entrar no sonho de um trio brasileiro que é sucesso absoluto no mundo empresarial. Anote aí a nossa dica!

Sonho Grande, Cristiane Correa



Uma história fantástica. Assim podemos resumir a trajetória profissional do trio Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira. Juntos, eles transformaram um sonho grande em um império bilionário.

O trio adotou um modelo vencedor de gestão baseado na meritocracia, simplicidade, educação e redução de custos. Ou seja, uma fórmula que revolucionou o capitalismo brasileiro e deu projeção internacional ao negócio.

O livro Sonho Grande conta essa trajetória de sucesso. Uma

história de dedicação, disciplina e muita vontade de crescer. Imperdível!

Boa leitura e ótimos aprendizados!

E se você gostou desse post, deixe aqui os seus comentários. E lembre-se de compartilhar essas informações em sua rede social!