

A man with short dark hair and a serious expression stands with his arms crossed in front of a car's headlights. The scene is lit with a blue hue, and the background shows the car's grille and the glowing headlights.

VONIX

NA FORÇA E NA

na raça

VISÃO GERAL

“

Eu tenho isso também, eu consigo desenvolver produtos revolucionários e inovadores. Quando alia isso a um bom marketing, o sucesso é absoluto. Agora fora isso também é importante: equipe qualificada, pessoa certa no lugar certo, controle de processos, reduzir custos e cortar gastos! São inúmeras estratégias, mas, essas duas: Marketing e Inovação... sem elas a gente jamais teria chegado até aqui.

PAULO HENRIQUE SAMPAIO
CEO VONIXX

Em 2001 nasce a Quimiflex, especialista em produtos de limpeza e estética automotiva (que posteriormente se tornaria Vonixx). Empresa fundada por Paulo Henrique, que ao longo dos anos, foi crescendo absurdamente no estado do Ceará. Porém, com isso havia um novo sonho: conquistar o Brasil e também o mundo. E, de fato aconteceu, pois se tornou a décima segunda maior empresa do mundo e a maior da América Latina.

Inconformismo, irreverência e ousadia, eis algumas das características que, segundo Paulo, CEO e químico desenvolvedor da Vonixx, foram decisivos para que ele desse uma virada quase cinematográfica em sua vida.



VISÃO GERAL

Mas, por que o exemplo da Vonixx pode te ajudar na prática?

Todo empresário passa por momentos de crise na empresa e necessita ter muita persistência, garra e determinação para dar a volta por cima e prosseguir. Paulo, sempre possuiu esses valores, porém foi na crise, onde precisou ultrapassar os sentimentos de medo e a vontade de desistir.

Essa visão o consolidou no Mercado, não apenas local (que era seu objetivo inicial), mas também, em todo o Brasil e no Mundo.

E, isso tudo só foi possível acontecer devido ao entendimento que Paulo sempre teve, e também por conta do marketing realizado em suas redes sociais que foram um sucesso e garantiram a ele um melhor posicionamento no digital dentro do seu segmento.



Pense rápido:

Você tem clareza de quando é o momento ideal para adequar o posicionamento da sua marca?

Nesta série, existem muitos pontos que podem fazer a sua empresa decolar. Dentre elas, Paulo apresenta os potenciais sinais de alerta para a necessidade de um novo posicionamento quanto a sua marca, Isso foi extremamente necessário para que Vonixx chegasse no seu atual nível.



SOBRE O EMPREENDEDOR

A trajetória de Paulo, teve início lá pelos anos 2000, quando ele decidiu seguir por esse ramo de produção utilizando, primeiramente, não mais do que R\$5,00 em garrafas pet, que dariam a largada para uma trajetória das mais incomuns e originais dentro desse segmento industrial no Ceará.

Com a ajuda da sua esposa, Milena Maia, Paulo Henrique iniciou as atividades da Vonixx ainda com o nome de "Quimiflex", nome que utilizava no início do empreendimento. Anos depois em 2012, com uma estratégia de reposicionamento de marca, passou a ter o nome "Vonixx".

Paulo Henrique tornou-se um químico industrial reconhecido em todo o Brasil. Munido dos conhecimentos que adquiriu em marketing, gestão e empreendedorismo, ele conseguiu vencer todas as barreiras e adversidades, uma a uma, até o ponto em que virou referência no ramo.

" Eu até brinco que a estratégia que a gente usa é a estratégia do seu ONOFRE. "ON" e "OFF", você não pode deixar de ter o offline,, mas também não pode deixar de ter o online, essas duas estratégias juntas que vão fazer o seu negócio alavancar."



TRILHA DOS EPISÓDIOS

EPISÓDIO 01 - LEVANDO O SONHO NA GARRAFA

Repleta de garra e persistência, confira a trajetória da Vonixx, fundada por Paulo que sempre buscou fazer o seu melhor na condição que tinha. Mesmo quando a sua melhor condição era levar o seu sonho em garrafas recicladas. Ainda assim, ousou e não desistiu! Usou estratégias inteligentes para entrar no mercado e se tornar um dos maiores do seu ramo.

TRILHA DO EPISÓDIO

- O início de tudo
- As dificuldades
- O investimento de R\$ 5,00

EPISÓDIO 02 - CONSTRUINDO UMA MARCA DE SUCESSO

Quimiflex foi o início de tudo em 2001. E, após o registro da marca em 2005 as coisas começaram a ganhar proporções muito maiores no estado do Ceará. Foi então que surgiu o desejo de expandir para todo o Brasil. Porém, o primeiro impasse: a logística para isso, e o segundo: ousar de novas estratégias, mesmo com muitos retornos negativos vindos após o envio das amostras.

TRILHA DO EPISÓDIO

- O início de tudo: Quimiflexz
- Os percalços em busca do crescimento nacional
- A Vonixx entra em cena
- Nova roupagem que deu certo!
- Porque a Vonixx bombou?
- A sacada: investir em marketing



TRILHA DOS EPISÓDIOS

EPISÓDIO 03 - VISÃO DE EMPREENDEDOR

A vontade de empreender parte principalmente, a partir da vontade de querer se diferenciar. O inconformismo e o desejo por fazer e dar sempre o seu melhor foi o ponto chave para que Paulo se destacasse no Mercado. Aliado ao conhecimento que foi adquirindo e a sua vontade de crescer. O desejo agora é se tornar a maior do mundo na área.

TRILHA DO EPISÓDIO

- Por querer entregar o melhor você se destaca
- Empreendedor + conhecimento = sucesso
- Com as estratégias vieram também os resultados
- Novo patamar, novo alvo!

EPISÓDIO 04 - INTERNACIONALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Buscando agora internacionalizar a Vonixx, Paulo inicia mais um desafio: mapear o mercado e começar novos processos para a aceitação mundial. Criando caminhos, ampliando a visão e dando passos ainda mais largos. Hoje, o que era quase impossível, é realidade! A Vonixx está presente em mais de quarenta países.

TRILHA DO EPISÓDIO

- Expandir internacionalmente
- Mudanças necessárias para a aceitação
- Participação do maior Evento automotivo do mundo
- O seu marketing tem que ser bom

TRILHA DOS EPISÓDIOS

EPISÓDIO 05 - PARADA OBRIGATÓRIA: PANDEMIA

A crise é o melhor momento para você se reinventar. Até o início de 2020 a Vonixx estava batendo recorde de vendas. Porém, surgiu a pandemia e com ela uma nova crise. Era necessário sair da zona de conforto, já que tudo estava fechado e o Brasil havia parado (em quase todos os setores). A estratégia era: começar a compartilhar conhecimentos nas redes sociais.

TRILHA DO EPISÓDIO

- Se reinventar com a pandemia
- Mudanças na equipe
- Compartilhando conhecimentos
- Crescendo os faturamentos

EPISÓDIO 06 - ESTRATÉGIAS COMERCIAIS

Sem um comercial forte nenhuma empresa sobrevive. Paulo, compreendeu que: quando você alinha o comercial ao marketing, você consegue aumentar o seu lucro. Então, ele qualificou a sua equipe, agregou valores, repassou estratégias, investiu em canais de vendas, colocou pessoas certas nos lugares certos, reduziu custos e cortou gastos! Esses foram alguns dos processos que levaram a Vonixx ao lugar que está hoje.

TRILHA DO EPISÓDIO

- Comercial inteligente
- Investir na equipe é fundamental
- Gerar desejo de compra
- Avançar com novos canais de vendas
- Estratégia do seu ONOFRE
- Controle de processos



VOCÊ TAMBÉM PODE GOSTAR



ME- PLAY | VILA SOL

A trajetória da empreendedora Renata Santos, proprietária da Vila Sol, indústria de confecção de moda praia feminina, não foi nada fácil. E sim, Intensa e repleta de emoções! Porém, é sem sombra de dúvidas, uma grande história de superação e persistência. Onde, os percalços lhe impulsionaram a conquistar o mercado nacional e internacional.

[Acessar Série](#)



ME- PLAY | MAHALO POKE

Fábio Franklin é publicitário e sócio fundador do Mahalo Poke, restaurante de comida Havaiana. Ele e o seu sócio Rafael, estão no mercado há 8 anos e hoje já estão com unidades em Fortaleza e em Recife. Souberam aproveitar as oportunidades que surgiram, não abrindo mão dos seus princípios e trazendo aos seus clientes, a experiência de estar no Havaí.

[Acessar Série](#)

