

Nº6. OUTUBRO . 2014

# JOVENS

## TALENTOS



**LUIS  
CAMPOS**

Encontramos por Lisboa o verdadeiro Moço de Recados!



**LUÍS CAMPOS**

# O Moço de Recados

ENTREVISTA DE Karina Silva  
FOTOGRAFIAS DE Hugo Amaral, Inês Baptista e Moço de Recados

## **Licenciado em Ciências da Comunicação na vertente de Publicidade e Marketing, quando terminaste a tua formação, como te imaginavas profissionalmente 10 anos depois?**

Quando terminei a faculdade em 2002, imaginava-me que ao fim de 10 anos estaria a trabalhar numa agência de publicidade como criativo.

Sempre gostei de criar, inventar e acreditava que seria nas agências que iria conseguir “dar largas à imaginação”.

As coisas não correram como tinha planeado. É uma área muito fechada. Apesar de todos os esforços essa oportunidade nunca chegou.

O que importa é que agora faço o que gosto e que sinto-me realizado.

Gostei muito de ter criado algo de raiz. Todo este conceito e pormenores foram pensados, desde o nome, logotipo, cartões, site e o veículo utilizado para os recados.

A vantagem de termos o nosso negócio é termos liberdade para criar. Pretendo realizar vídeos, criar flyers, acções de guerrilha, pois a minha ambição é paralelamente aos recados continuar a fazer aquilo que gosto, que é chegar às pessoas através da minha criatividade.

## **Devido ao teu tempo livre enquanto freelancer, surgiu-te a ideia que veio re-**

## **volucionar a tua vida aos 32 anos, em que consiste o teu projeto?**

O “Moço de Recados” é um serviço que tem como objectivo ajudar as pessoas no seu dia-a-dia. Muitas vezes chegamos tarde ao trabalho, precisamos de sair mais cedo ou mesmo, recorrer à hora de almoço para resolver determinados assuntos.

Fazemos recados às pessoas que não têm disponibilidade para os fazer ou, simplesmente com os quais não querem perder tempo.

O Moço de Recados surge como um facilitador de vida, pretendendo ser um assistente pessoal em que as pessoas podem confiar a execução de várias tarefas, garantido-lhes, desta forma, uma melhor qualidade de vida, com mais tempo de lazer.

## **Como te surgiu o nome Moço de Recados?**

A ideia de fazer recados surgiu primeiro. Como um dos meus objectivos sempre foi chegar às pessoas através da criatividade, pretendi criar um conceito diferenciador e interessante, que viesse reforçar esta ideia de negócio.

Com a ideia de remeter ao passado surge o nome Moço de Recados. Para reforçar este conceito defini que o principal veículo para realizar os recados seria uma Vespa de 1976.

Surge então o nome perfeito e o veículo ideal para conseguir atingir esse objectivo. Ambos funcionam como parte

integrante da estratégia de marketing, comunicação e imagem.

Quero continuar a poder trabalhar na minha área e por isso há uma aposta muito forte neste departamento.

**Para além da ideia base do teu projeto, este está também ligado a uma imagem forte, através do amarelo e da Vespa dos anos 70 que te acompanha a cada novo recado. Que reações tens obtido?**

Como já referi, a minha estratégia foi criar algo que captasse a atenção das pessoas. Por isso escolhi um nome forte, um logótipo icónico e um veículo chamativo, onde tudo conciliado desse um conceito diferenciador.

Esta estratégia funcionou muito bem. As pessoas memorizaram o nome e fixaram o veículo. Sou muitas vezes abordado na rua por pessoas que vêm ter comigo para dar os parabéns e saber se o negócio está a correr bem.

**Como defines o Luís Campos por de trás do jovem empreendedor?**

Uma pessoa muito sonhadora, utópica. Sou mais emocional que racional.

Sou um lutador que acredita que todas as barreiras são intransponíveis. Temos que acreditar em nós, nas nossas capacidades. Não podemos desanimar e temos que continuar a olhar para a frente.

Com trabalho e um pouco de sorte, nós conseguimos tudo.

Sou uma pessoa que acredita nas pessoas e que dá sempre o benefício da dúvida quando alguém erra. Não podemos fazer juízos de valor baseados em pouco. Temos de tentar perceber e dar o benefício da dúvida.

Não tenho inimigos. Por onde passo faço amigos. Gosto de estar bem com as pessoas.

**Iniciaste o projeto em Novembro de 2012, hoje, quase 2 anos depois, o projeto ganhou asas e os recados multiplicaram-se, como tem sido a aceitação dos Lisboaetas?**

As coisas têm corrido muito bem. Gosto do que faço e acho que isso se transmite quando atendo uma chamada ou estou pessoalmente com os clientes.

Faço o possível e o impossível para tudo correr na perfeição, pois o objectivo final é a satisfação do cliente, a concretização do seu desejo, a resolução do seu problema.

Os clientes tratam-nos amavelmente. Gostam do projecto, acreditam nele e consideram-no útil. Incentivam-nos, dão-nos força e isso motiva-nos para fazer mais e melhor.

Não sei qual será a escala deste negócio, mas uma coisa é certa, nunca deixarei de andar na rua, não só por gostar do contacto pessoal, mas por de



alguma forma estar a ajudar as pessoas, o que para mim é muito gratificante.

## **Ainda te recordas do primeiro recado?**

Fui contactado por um cliente que não podia ausentar-se do trabalho e precisava de ir a casa para entregar a sua mota que iria ser rebocada para a oficina pois tinha um pneu furado.

Assim sendo, fui ao escritório do cliente levantar a chave da garagem, coloquei a mota na rua e esperei que o reboque a viesse buscar.

Depois de a mota ter sido rebocada, fui devolver as chaves ao cliente.

O cliente não precisou de interromper o seu trabalho e o Moço de Recados em 45 minutos resolveu o seu problema.

## **Embora o projeto se restrinja ainda só à capital, são vários os pedidos que chegam de outras partes do país, ilhas e do mundo, como tens correspondido a esses pedidos?**

Este serviço destina-se principalmente a pessoas que residam em Lisboa, mas também a pessoas que não moram em Lisboa mas que precisam que alguém resolva algo na capital.

Já fomos contactados por clientes de vários pontos do país, ilhas e do mundo:

1. Cidades de Portugal: Porto, Évora, Vila Nova de Milfontes, Lagos, Braga, Tavira, Bragança, Aveiro, Gondomar,

Guarda, etc.;

2. Ilhas: Ponta Delgada e Funchal;

3. Mundo: Angola, São Tomé, Austrália, Holanda, Inglaterra, Cabo Verde, Chile, Gana, Alemanha, Irlanda, Noruega, França, Macau e Nigéria.

Estes clientes que estão longe quando nos contactam é para irmos comprar algo que apenas está disponível em Lisboa ou para tratar de algum assunto burocrático em Embaixadas ou Consulado. Além destes recados, pedem-nos para irmos entregar alguma surpresa a familiares e amigos, por ser uma data festiva, especial ou simplesmente para demonstrar saudades.

## **Ainda te recordas do primeiro recado?**

Todos os dias são diferentes e todas as semanas há alguma história interessante. Não consigo apenas apontar o recado mais estranho, mas sim descrever dois que por alguma razão se destacaram:

- o cliente deixou a chave na ignição e o carro trancou-se e tive de ir buscar a chave sobresselente ao trabalho da esposa do cliente;

- oferecer umas flores a uma stripper.

- A pedido da produtora Take It Easy Film, fomos contratados para fazer a entrega urgente de um adereço, para umas filmagens a realizar em Lima, Perú.

**Recados doces, salgados, românticos ou burocráticos, os pedidos são vastos e a imaginação é o limite.**

## **Para termos uma noção mais precisa, que tipo de recados o Moço fez recentemente?**

Uma das grandes vantagens deste negócio é não ser monótono. Todos os dias são diferentes. Regra geral nunca sabemos como vai ser o dia seguinte.

Podemos ter que fazer uma simples recolha ou entrega, como ter de ir passear um cão, comprar um presente, etc. Vejam bem a variedade de recados através da descrição de um dia de trabalho (sexta-feira, dia 25 de Setembro de 2014):

- passear duas cadelas - a Becky e Lua;
- autenticar documentos no consulado de Angola;
- comprar palmiers ao Careca;
- recolher um passaporte na Embaixada da Rússia e enviar pela Renex para o Porto;
- comprar e entregar flores - surpresa do 15º aniversário de casamento;
- levar roupa para lavandaria;
- recolher um vestido que estava encomendado numa loja;
- comprar medicamento num Veterinário;
- fazer compras na Makro para um hotel.

## **Qual foi o pedido mais romântico para o Moço de Recados executar?**

Tivemos um cliente que todas as semanas pedia-nos para entregar uma rosa a uma pessoa. Estas entregas prolonga-

ram-se durante meses.

## **Já tiveste que recusar algum pedido feito? Porquê?**

Como já disse, os recados são variados e, muitas vezes, o limite é a basicamente a própria vontade dos clientes. Há um sem-fim de serviços, pois o Moço trata de tudo o que é possível ser realizado/resolvido por terceiros.

Assim de repente, lembro-me de dois recados que recusámos. Um deles foi para espalhar cartazes por Lisboa e o outro foi para seguir uma pessoa!

Fazemos mas sempre dentro dos limites da lei!

## **O projeto neste momento já tem o seu próprio espaço e até já conta com mais uma colaboradora. Quais são os objetivos a curto prazo para o teu projeto?**

Vamos continuar a estabelecer parcerias nos serviços e nos produtos, tal como atrás referimos. Queremos disponibilizar aos nossos clientes aquilo que eles gostam e precisam tanto ao nível dos produtos como dos serviços. Queremos que as pessoas vejam o Moço de Recados como um facilitador de vida que as ajudará a resolver os problemas e imprevistos que possam surgir.

Além das parcerias, iremos dentro em breve lançar o Moço de Recados Oeiras e espero até ao final do ano o Moço de Recados Porto.

O nosso crescimento é lento mas sustentado. Queremos fazer as coisas de forma correcta, com a maior segurança possível, não nos queremos precipitar. Sentimos que agora está na altura certa para avançar para Oeiras. Isto não só pelo conhecimento e experiência adquiridos, como pelo perfil da pessoa que encontramos para este concelho que, acredito, partilha os valores e objectivos que norteiam a actuação do Moço de Recados.

### **Quais são os pedidos mais recorrentes?**

Temos vários pedidos de pessoas que querem oferecer presentes a alguém. Os pedidos são muito variados, desde flores, chocolates, brinquedos, bolos, etc. Por vezes vamos apenas recolher e entregar, mas regra geral, além da entrega também vamos fazer a compra. São recados emotivos que gostamos muito de fazer pois sentimos que estamos a contribuir para algo de bom na vida das pessoas.

Além das surpresas, também costumamos fazer muito dogwalking e catsitting. Adoramos animais e já temos muitos amiguinhos!

Os clientes por vezes vão de fim de semana, de férias ou por alguma razão chegam tarde a casa ou entram muito cedo. Nessas alturas damos um apoio e vamos tratar dos seus animais de estimação.





**São várias as parcerias que o Moço de Recados tem feito no sentido de alargar os serviços prestados e aumentar a qualidade, que- res nos explicar um pouco melhor?**

Queremos que o Moço de Recados dê resposta às múltiplas e diversas neces- sidades dos nossos clientes. Queremos que no futuro nos vejam como um serviço onde poderão encontrar soluções para todo o tipo de problemas / imprevistos que possam surgir no dia-a-dia.

Por esta razão, no início de 2014 estive- mos a analisar o historial dos pedidos. Sabemos o que os clientes precisam e gostam. Como eles são tudo para nós, vamos dar-lhes isso.

Estamos a procurar estabelecer parce- rias com estabelecimentos que tenham determinados produtos que os clientes gostam e que, por várias vezes, nos so- licitaram. Daí, a parceria com os Pastéis de Belém - pastéis de nata e Pastelar- ia do Restelo "O Careca" - croissants e palmiers. Outras irão surgir, mas será sempre o cliente que, transmitindo-nos as suas preferências, nos irá indicar o caminho!

Não queremos ser só um serviço de entregas, nem queremos massificar. Pre- tendemos com esta estratégia disponibi- lizar aos nossos clientes aquilo que eles querem, mantendo um elevado nível de satisfação.

Tanto o responsável dos Pastéis de Belém, como da Pastelaria Restelo, manifestaram uma afável abertura ao nosso projecto, acreditaram em nós e permitiram que houvesse estas parcerias. Tratámos da imagem, divulgámos o serviço e comprometemo-nos a entregar os artigos em condições. Não rentabilizamos rotas. Os produtos têm de chegar ao cliente em condições, e nestes casos, ainda quentinhos.

Nos serviços não damos prioridade à quantidade mas à qualidade, à importância e utilidade para o cliente.

Para já temos as seguintes parcerias:

- Sr. António - Mestre de Obras;
- Bruno, Miguel, Cátia e Nuno (iClínica - tratamento de smartphones, tablets e leitores multimédia);
- Ana e Inês (Oficina de Costura Criativa) - Costureiras;
- Lili (Lili Cherry) - Flower Designer.

Todas as parcerias nos serviços são escolhidas criteriosamente, mediante a análise de determinados padrões. Somos nós que estamos a recomendar e se os clientes confiam em nós, também vão confiar nos nossos parceiros. Por isso temos de trabalhar com os melhores profissionais que partilhem os nossos valores. A ideia não é apenas criar uma nova área de negócio. Acho que cada vez mais precisamos de nos ajudar uns aos outros, unir forças para ultrapassar a crise.

Além do profissionalismo e qualidade, a nossa escolha tem ainda outro critério.

Só fazemos parcerias com pessoas / estabelecimentos que estejam relacionados com o comércio tradicional / nacional. Queremos produtos / serviços PORTUGUESES.

## **Como podemos recorrer aos serviços e quais os valores praticados pelo Moço de Recados?**

Moço de Recados é solicitado por um período de tempo, sendo contratado através de contacto telefónico (966275576 ou 938560544), e-mail (recados@mocoderecados.com ou info@mocoderecados.com) ou através das redes sociais.

Os primeiros 45 minutos custam 12 euros, e por cada 15 minutos adicionais são cobrados 4 euros. O preço é sempre o mesmo, independentemente do serviço prestado. Estes valores são para recados realizados dentro das 24 freguesias de Lisboa.

Extras:

- fora das 24 freguesias acresce 0,34€/km mais portagens;
- recados realizados fora do horário útil de atendimento (segunda a sexta das 8h00 às 20h00 e sábados das 10h00 às 13h00), acresce 4€;
- caso o cliente ou o serviço exija a utilização de carro, acresce 3€.

No que toca aos animais temos preços especiais: - cães - visita + passeio (45 minutos) = 10€ - gatos - visita (30 minutos) = 8€

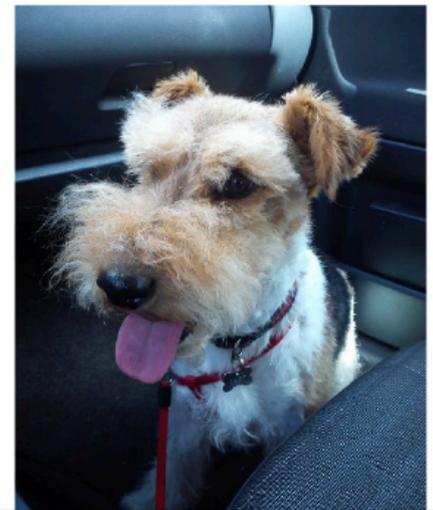
- domingos / feriados / fora de horas = acréscimo de 2€

## Quais são os grandes objetivos para o futuro do Moço de Recados?

Inicialmente o serviço estava muito direcionado para os particulares. Mas, com o decurso do tempo, começaram a surgir empresas, que pretendem um serviço mais personalizado.

Queremos continuar a apostar nas empresas e, neste momento, uma ideia interessante e original, a ser desenvolvida numa futura campanha, está a ser elaborada, com vista a atingir este meio de uma forma inovadora. Mais uma vez a criatividade é a base de tudo. Não fazemos por fazer. Queremos ser diferentes, queremos chamar a atenção, pois queremos levar as pessoas à experimentação.

Uma das ideias é alargar a nossa atividade a outros concelhos. Gostava que no futuro outras cidades de Portugal pudessem usufruir deste serviço. Se isso acontecesse era muito gratificante, não só por ter criado algo rentável, mas também por poder criar novos postos de trabalho.



# Entrevista de

