



«Pode fazer-me um recadinho?»

Começou por fazer recados a amigos e familiares, mas rapidamente percebeu que estava aí uma oportunidade de negócio que não podia deixar de lado. A expansão para outras partes do País está em estudo, mas, para já, é na Grande Lisboa que o Moço de Recados circula de mota

 Maria João Lima
 Foto de abertura Inês Baptista da Câmara

Um cliente não podia ausentar-se do trabalho e precisava de ir a casa para entregar a sua mota, que iria ser rebocada para a oficina com um pneu furado. Foi desta forma que Luís Campos deu início à sua empreitada, o Moço de Recados. «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», explica o empreendedor, salientando que o cliente não precisou de interromper o trabalho e o Moço de Recados em 30 minutos resolveu o problema.

A ideia do Moço de Recados surgiu muito antes deste primeiro trabalho, em 2007. Apesar disso ficou guardada na gaveta até 2012.

Licenciado desde 2002 em Ciências da Comunicação, na vertente de Publicidade e Marketing, Luís Campos trabalhou grande parte do tempo como freelancer. «Uma vez que tinha alguma disponibilidade, por vezes, familiares e amigos mais ocupados pediam-me que fizesse alguns “recados”. Como não gostava de estar parado dava uma ajuda», reconhece. Daí a constatar que a “falta de tempo” era um factor comum a muitas pessoas foi um pulo!

«Pediam-me para levar o carro à inspecção, levantar alguma encomenda nos correios, receber um prestador de serviços que ia arranjar algum electrodoméstico, entre outros», recorda. E o projecto ia ganhando forma em ideia.

Concluiu a licenciatura em Ciências da Comunicação e juntou-lhe um curso de Design Gráfico, onde aprendeu a manipular, tratar, vectorizar e paginar em aplicações como Corel Draw, Photoshop, Quarkxpress, Freehand, Illustrator e Indesign. Estas distintas formações permitiram-lhe estagiar/trabalhar em diversas empresas, exercendo funções como paginador, designer gráfico, assistente de Marketing e assistente de Produção. Porém, nem sempre trabalhou na sua área de formação. «Já exerci funções num call center, inseri dados, trabalhei numa loja de roupa, já tive a minha própria empresa, entre outros. Todas estas experiências contribuíram para evoluir pessoal e profissionalmente», garante.

Em Novembro de 2011 Luís Campos, que estava a trabalhar, como responsável de Marketing, Comunicação e Imagem, numa empresa ligada à construção, ficou desempregado. Depois de alguns meses à procura de trabalho, constatou

que não havia ofertas de emprego. Além disso, os trabalhos como freelancer, que antes existiam em abundância, eram nessa fase escassos. Chegou a fazer alguns em produtoras audiovisuais, ao mesmo tempo que “montava” o negócio.

«Cheguei à conclusão que, ou emigrava, ou criava a minha própria oportunidade», resume. A verdade, diz, é que «no Portugal de hoje, um país economicamente debilitado em que escasseiam as oportunidades, ficar significa não baixar os braços, lutar, acreditar. Foi esta a minha opção, para o que tive de me superar, tive de “inventar”, e de criar o meu posto de trabalho». Em Agosto de 2012 o Moço de Recados deu os seus primeiros passos. Após alguns meses de preparação, iniciou a sua actividade em Novembro de 2012.

Como se encontrava desempregado, Luís Campo recorreu ao Centro de Emprego para conseguir parte do financiamento, através do Programa de Apoio à Criação do Próprio Emprego. Mas ainda foi necessário recorrer a capitais próprios. «Foi preciso investir na criação da imagem corporativa, em estacionamento, vestuário, site, vídeo promocional e restauro da Vespa, um investimento de cerca de 3500 euros», contabiliza.

Um ano de aventura

Um ano volvido desde o início da aventura em duas rodas, Luís Campos não tem dúvidas de que o balanço «é muito positivo». «Cada vez mais tenho a certeza que este serviço faz sentido e que é uma aposta ganha», confessa.

Neste momento o negócio está numa fase de avaliação. «Estamos a estudar os preços, os serviços... Todos estes meses que passaram deram-nos experiência para neste momento conseguirmos limar todas as arestas», conta. Luís Campos revela que pretende aumentar o número de clientes e continuar a apostar em acções de comunicação criativas. «Queremos chegar às empresas e neste momento temos uma ideia muito interessante que pretendemos implementar neste meio. Mais uma vez queremos-nos destacar pela originalidade, pela diferença», revela. Além de algumas mudanças, a Moço de Recados vai continuar a apostar naquilo em que acredita: criatividade e profissionalismo. E isso passa por continuar a ter um serviço personalizado, onde as pessoas não são vistas como meros clientes.

Ainda dá conta do recado

Em média o Moço de Recados tem cerca de seis trabalhos por dia. Há dias em que consegue dar conta do “recado”. Os clientes agendam ou ligam e pedem para o serviço ser feito até deter-

minada hora. «Esta flexibilidade permite rentabilizar o dia, ajustando a rota e tornando os recados mais em conta. Mas nem sempre as coisas correm desta forma», confessa. Daí que neste momento tenha uma pessoa que o ajuda quando não consegue fazer tudo, ou quando surgem recados sobrepostos.

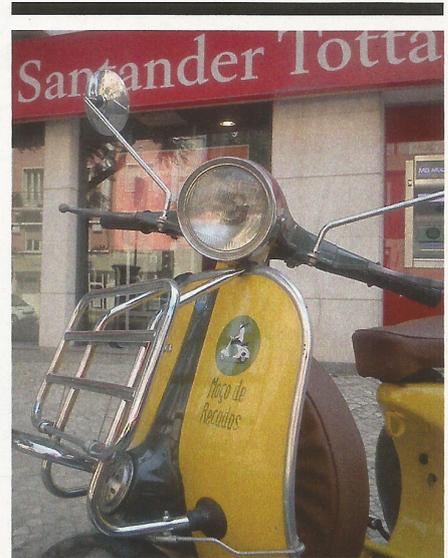
«Acredito que o sucesso deste negócio são os futuros “Moços”. Estes têm de ter determinado perfil, como serem responsáveis, tolerantes, atentos, rigorosos e honestos. Queremos um cliente feliz e satisfeito e os “Moços” têm de proporcionar isso», descreve Luís Campos.

Como a Moço de Recados tem uma grande variedade de serviços, consegue chegar a diversos clientes: pessoas com carga horária elevada sem tempo para resolver determinados assuntos (ir comprar um presente, levantar um exame médico, adquirir um bilhete para um espectáculo, levar roupa para a lavandaria, ir aos correios, levantar uma encomenda, levar o carro à inspecção...); pessoas que não querem desperdiçar o tempo livre em tarefas maçadoras (que mudam de residência e precisam de mudar as moradas nos documentos, tratar de assuntos na Segurança Social ou Finanças...); pessoas que precisam de ajuda, devido à limitação das suas capacidades, nomeadamente deficientes e idosos (ir ao supermercado fazer compras, levantar receitas, ir à farmácia...); pessoas que se ausentam ou emigram durante algum tempo e precisam de alguém que tome conta da sua casa, animal de estimação, papelada (clientes que emigraram e por isso precisam que alguém vá tratar de algum assunto burocrático como pedir o registo criminal, pagar o imposto de circulação, ir ao Ministério dos Negócios Estrangeiros autenticar documentos, ir ao consulado/ embaixada reconhecer documentos ou simplesmente ver a caixa do correio); ou mesmo empresas que precisem de serviços externos realizados por um “moço de recados” (recolher e entregar alguma encomenda ou documentos...).

Na verdade, apesar de haver uma lista (ver caixa), os recados são variados e, muitas vezes, o limite é basicamente a vontade dos clientes. O Moço trata de tudo o que é possível ser realizado/ resolvido por terceiros.

Independentemente do serviço, o valor depende do tempo que o Moço leva a fazer o recado. A base são 30 minutos, com o valor de 8 euros, e por cada 15 minutos adicionais acrescem 2 euros. Fora de Lisboa acresce 0,32 euros/km + portagens.

Para processar os pagamentos os clientes podem optar por um cartão de cliente, ou por um cartão pré-pago. «No cartão de cliente ao fim de oito recados é oferecido um recado de duração igual à média do número de horas requisitadas ao



Explore esta página
com a LAYAR!

Quais os serviços do Moço de Recados?

Cantinho – manutenção, controlo e segurança da casa:

Fazer compras na loja ou supermercado; ir à farmácia; na ausência do cliente no domicílio, tratar das plantas, recolher o correio; entregar e recolher roupa na lavandaria, limpeza a seco ou engomadoria; receber encomendas/mercadorias: entrega de mobiliário, etc.; receber prestadores de serviços: canalizador, electricista, etc.

Feras – cães, gatos e pequenos animais, como roedores (hamsters, coelhos, porquinhos-da-índia, ratinhos), aves e peixes:

Passar e brincar e exercitar o animal; colocar alimentação e água fresca; limpar o quintal e/ou areão, aquário ou gaiola; transportar o animal de estimação para o veterinário (consultas de rotina, vacinas), tosquia/cabeleireiro, ou outro lugar a designar pelo cliente.

Sobre Rodas – assistência ao seu meio de transporte:

Entregar e levantar o carro quando precisa de ir à oficina/revisão; levar o veículo à inspeção; levar o veículo a lavar; tratar do imposto de circulação.

Papelada – burocracias e questões morosas:

Tratar de algum assunto relacionado com os serviços públicos – água, electricidade, gás, telecomunicações, etc.; levantar alguma encomenda/carta registadas nos correios; entregar ou recolher documento – bancos, Finanças, Segurança Social, IMTT, registos, embaixadas, consulados, etc.

Outros Recados

Comprar bilhetes para espectáculos – concertos, cinema, teatro; levantar exames médicos; comprar um presente; fazer inscrições em várias actividades; comprar e entregar flores; etc.



longo do cartão. É pago recado a recado», explica o Moço de Recados. Já no cartão pré-pago existem várias opções. «É comprado um pack de horas e à medida que se vai fazendo os recados esse tempo é descontado.» Esta opção funciona como vale de oferta, indicado para oferecer a um familiar, amigo, num aniversário...

O serviço está disponível de segunda a sexta-feira das 8h às 20h, aos sábados das 10h às 18h e fora deste horário, caso o cliente o solicite com pelo menos um dia de antecedência.

Actualmente o serviço destina-se principalmente a pessoas que residam em Lisboa, mas também a pessoas que não moram nesta cidade mas que precisam que alguém resolva algo na capital. Aliás, já foram feitos recados para várias cidades de Portugal, de que são exemplo o Porto (comprar guia de viagem, tirar cópias de um livro), Évora (comprar puxadores de cozinha), Vila Nova de Milfontes (adquirir livro de reclamações), Lagos (envio e recepção de equipamento), Braga (levantar encomenda à Alfândega), Estremoz (comprar artigos ao IKEA) e Tavira (levantar receitas num consultório médico).

Além de Lisboa, o serviço também está disponível nos concelhos da Grande Lisboa e península de Setúbal. Nestas zonas será cobrado um valor adicional por deslocação, em função da distância a percorrer. «No futuro o objectivo é ter responsáveis de concelhos, podendo, desta forma, acabar com este acréscimo», admite.

Certo é que o crescimento do Moço de Recados «é notório». «Em 2013, tendo como base os três últimos trimestres, registou-se, de trimestre para trimestre, um crescimento significativo», diz o empreendedor, ainda que se escuse a revelar valores. «Acredito que a tendência se irá manter para o último trimestre do ano e que fecharemos 2013 com um saldo bastante positivo», garante o fundador. Apesar de ser um crescimento lento, tem acontecido de forma continuada, e isso para o empreendedor é o mais importante, pois «vem reforçar que este novo serviço faz sentido e que veio para ficar».

Neste momento Luís Campos está a estudar a melhor forma de o fazer crescer. «Uma das ideias é alargar a nossa actividade 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», admite.

Entrada nas empresas

E se inicialmente o serviço estava muito direccionado para os particulares, com o decorrer do tempo começaram a surgir empresas que pretendem um serviço mais personalizado. «Somos contratados várias vezes por empresas que querem fazer entregas especiais a determinados clientes e solicitam o nosso serviço, pois gostam da nossa imagem e acreditam que isso pode fazer diferença na entrega», acredita Luís Campos. «Está a ser elaborada uma ideia interessante e original, a ser desenvolvida numa futura campanha, com vista a atingir este meio de uma forma inovadora», revela. Mas, mais uma vez, a criatividade será a base de tudo. «Não fazemos por fazer. Queremos ser diferentes, queremos chamar a atenção, pois queremos levar as pessoas à experimentação», assume.

Para sempre ficarem na memória do ex-empregado alguns dos pedidos de pessoas que estão no estrangeiro, nomeadamente Noruega, Inglaterra, França, Moçambique, Holanda, Alemanha, que querem fazer surpresas a amigos, familiares ou namorados/as. «As pessoas ficam sempre muito emocionadas e nós também, pois de alguma forma sentimos estar a contribuir para algo de bom na vida das pessoas», confessa.

Se acha estranho o Recado que está a pensar, saiba que no Moço de Recados já houve de tudo. Desde oferecer flores a uma stripper, passando por ir buscar frango e a churrasqueira ser na rua da casa do cliente até ao acto de comprar um frasco de camela... Aqui não há rotina. Todos os dias são diferentes e alguns surpreendentes! ■