



MOÇO DE RECADOS FACILITA A VIDA DE QUEM TEM POUCO TEMPO

Luís Campos criou um serviço de recados para ajudar as pessoas que estão a trabalhar e nem sempre têm tempo para algumas “tarefas” diárias

Não tem tempo para ir ao supermercado comprar o que lhe falta em casa? Não tem tempo de ir à lavandaria buscar a sua roupa? Não tem tempo para ir passear o seu cão à rua? Muitas vezes já deve ter desejado que um dia tivesse mais de 24 horas para conseguir fazer tudo isto depois do trabalho. Felizmente, já existe quem lhe possa dar uma ajuda: Luís Campos, mais conhecido como o Moço de Recados. O empreendedor português lançou em 2012 um serviço de recados com o objetivo de ajudar aqueles que não têm, precisamente, tempo para tratar de diferentes “tarefas” diárias. “O meu objetivo é vender tempo. Durante a semana as pessoas estão sempre a trabalhar e nem sempre têm tempo para tratar de diferentes assuntos das suas vidas durante o horário de trabalho. Quero aumentar a produtividade das pessoas no trabalho e também no lazer. Para que na hora de almoço, por exemplo, descensem, aproveitem o momento, ao invés

O serviço do Moço de Recados custa 12 euros, sem IVA, por 45 minutos (serviço mínimo). Os valores são válidos para os concelhos de Lisboa e Oeiras. Para recados fora destes limites, os clientes devem pedir um orçamento.

de estarem a tratar de outros problemas, imprevistos, tarefas da vida”, defende. A ideia surgiu a Luís Campos quando trabalhava como freelancer na área de publicidade e marketing. Como tinha muito tempo disponível, muitos amigos e familiares “cravavam-lhe” favores. ““Olha, podes ir com o meu carro à oficina?”, era algo que pessoas próximas de mim me pediam. Constatei que havia aqui uma oportunidade de negócio. Estávamos em 2007. Mas criar um novo projeto implica alguma coragem e maturidade. Decidi esperar por uma melhor altura para lançar a ideia de negócio”, lembra o jovem de 35 anos. Esse momento chegou em 2011 quando se viu desempregado. “Como não havia muita oferta de trabalho, nem mesmo como freelancer, a alternativa que me sobrava era criar a minha própria oportunidade. Não queria emigrar, queria ficar por cá”. Trabalhou no projeto durante um tempo e avançou em 2012. Sem medos, ao volante da sua Vespa vintage, que restaurou para começar a fazer os recados dos seus futuros clientes.

Luís Campos faz todo o tipo de recados, desde que estejam dentro dos limites da legalidade. “Fazemos tudo aquilo que pode ser delegado a terceiros e que seja legal. A ideia é nunca deixar o cliente sem resposta”. No site www.mocoderecados.com podemos ver que existem várias categorias de recados, que foram aumentando com a solicitação dos clientes. “Começámos com a categoria ‘casa’, onde estavam incluídas as tarefas de ir às compras para o lar, pôr a roupa na lavandaria, comprar medicamentos, tratar dos animais (passear o cão, dar comida ao gato). A categoria ‘burocracias’ também foi uma das primeiras: íamos à segurança social, finanças, notários, consulados. Hoje já existem 10 categorias diferentes”, aponta o empreendedor. O responsável estabeleceu ainda parcerias com diferentes especialistas para poder ajudar os clientes quando surge algum imprevisto. Uma empresa de reparação de equipamentos informáticos e de comunicações e um mestre de obras, são dois exemplos. “Um cliente nosso quando tem um problema com a canalização da sua casa não perde tempo à procura, liga para o Moço de Recados. É o que me dizem. Daí ter estabelecido estas parcerias”, justifica. Mas Luís Campos não ficou por aqui: “também temos parcerias com a Fábrica dos Pastéis de Belém. As encomendas à marca são feitas pelo Moço de Recados. O mesmo acontece com os croissants da Pastelaria O Careca e a Frutalmeidas”.

O recado mais surpreendente? “Ligaram-me a perguntar se tinha passaporte. Queriam que fosse entregar um adereço para uma filmagem ao Peru. Atendi o pedido, fui recolher o adereço, e atravessei o oceano. Acredito que o fizeram porque confiam no nosso serviço. Muitos clientes dizem-me: ‘para uma entrega simples ligo para um estafeta, para uma entrega importante ligo para o Moço de Recados’”, revela. Para este atendimento de confiança e personalizado, o empreendedor conta com uma equipa de cinco moços (em regime de freelancer) escolhidos a dedo. Luís Campos quer colaboradores que tenham os mesmos valores e visões. “O nosso sucesso também tem muito a ver com os moços que escolhemos. São eles que dão à cara, que se apresentam aos clientes”.