



FACA ACONTECER

Transformando o evento em
um sucesso internacional!

— Simone Nascimento



FACÀ ACÓNTECER

Transformando o evento em
um sucesso internacional!

Simone Nascimento



FAÇA
ACONTECER





© 2025 por
Simone Nascimento

Revisão
Carlos Santiago
Anderson Lopes

Capa
Identidade Digital

Diagramação
Identidade Digital

1ª Impressão
Março de 2025

Coordenação Editorial
Renato Dantas

Impressão e Acabamento
Renovagraf SP

Todos os direitos desta edição
reservados para:

Word Live Publications
13 Henshaw St, Woburn-MA,
01801

www.wordlivepublications.com
+1 781 866 8712



Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Nascimento, Simone
Faça acontecer
1 ed. - Boston/USA - Editora WLP, 2025

88 pgs
Biografia - Empreendedorismo - Negócios
ISBN: 978-65-01-40176-8

13-10666

CDD: 262

Índices para catálogo sistemático
1. Biografia - Empreendedorismo - Negócios



FAÇA
ACONTECER





Agradecimentos

Primeiramente, agradeço a Deus por me dar sabedoria e discernimento todos os dias, guiando meus passos e fortalecendo minha fé nos momentos mais desafiadores.

Aos meus pais, que com sua disciplina e conselhos moldaram a pessoa que sou hoje. Seus ensinamentos foram e sempre serão a base da minha jornada.

À minha filha, razão do meu primeiro grande passo e minha maior inspiração. Às minhas sobrinhas, minha irmã e meu irmão, e a toda a minha família, que sempre estiveram ao meu lado, torcendo pelo meu sucesso e me incentivando a continuar.

FAÇA ACONTECER • Simone Nascimento

Aos meus amigos e amigas, por cada palavra de apoio, por cada momento de parceria e pelas incontáveis demonstrações de carinho.

Não poderia esquecer de mencionar e, principalmente, agradecer imensamente aos colaboradores, equipe fantástica, da Alegria Festa, vocês são parte disso tudo, construímos juntos essa história, minha gratidão!

A equipe editorial da Word Live Publications, vocês foram incríveis transformando minha história de vida em algo fantástico e inspirador.

E, por fim, àqueles que não acreditaram que eu chegaria até aqui. Suas dúvidas só reforçaram minha determinação e me fizeram querer ir ainda mais longe.



apresentação

Você não está só

Eu não comecei com tudo planejado.

Não tinha capital guardado, nem uma rede de apoio estruturada, nem curso de administração, muito menos garantia de que daria certo. O que eu tinha era vontade. Vontade de mudar minha realidade. Vontade de criar algo bonito para minha filha. Vontade de dar certo, mesmo quando tudo parecia difícil demais.

Se você está lendo esse livro, talvez esteja em um ponto parecido.

Talvez esteja começando com pouco. Talvez esteja recomeçando depois de uma queda. Talvez tenha um talento guardado, mas ainda não encontrou coragem para colocá-lo no

mundo. Ou talvez já esteja no meio do caminho e só precise lembrar que está no rumo certo.

Seja qual for o seu momento, quero te dizer algo desde já: você não está só. E esse livro foi escrito pensando em você.

Minha intenção ao contar a minha história aqui não é me colocar como exemplo de sucesso ou criar uma imagem de perfeição. Nada disso. O que você vai encontrar nas próximas páginas é uma mulher comum, cheia de erros, acertos, medos e superações. Uma mulher que escolheu não desistir — mesmo quando parecia que tudo havia desmoronado.

Essa é uma história real. E como toda história real, ela tem fases difíceis, decepções, pausas e recomeços. Mas também tem fé, tem força e tem alegria. Porque eu acredito que o caminho do crescimento pode ser sim desafiador — mas também pode ser bonito, significativo e cheio de propósito.

Muitas pessoas perguntam: *“Qual é o segredo do sucesso?”*

E eu sempre respondo: não existe fórmula mágica, **existe escolha e constância.**

É acordar todos os dias e decidir dar um passo, mesmo pequeno, é não esperar tudo estar perfeito para começar, é errar, ajustar e seguir, é ouvir “não” e continuar acreditando, é manter o coração sensível, mesmo quando o mercado parece duro, é fazer com excelência, mesmo quando ninguém está vendo.

O sucesso, para mim, não está nos holofotes, está nos bastidores.

Está no cliente que volta, na equipe que te respeita, na reputação construída aos poucos, no impacto gerado sem alarde.

E principalmente: **está na paz de saber que você está no caminho certo.**

Minha história não tem capa de revista. Não tem cifras milionárias nem glamour. Mas tem verdade.

Tem raiz. Tem chão. Tem renúncia, trabalho, oração, tropeços, lágrimas e muitos recomeços. E eu escolhi compartilhá-la porque acredito profundamente que **Deus usa histórias comuns para fazer coisas extraordinárias.**

E se Ele fez comigo, pode fazer com você também.

Então, antes de virar a próxima página, eu quero te pedir uma coisa: **leia com o coração aberto.** Se permita ser tocado(a) por essa história não como uma fórmula, mas como uma faísca.

Talvez ela acenda algo que estava apagado aí dentro, talvez te lembre de quem você é, talvez te empurre para o próximo passo, ou talvez simplesmente te abrace no momento certo.

Seja como for, essa história agora é sua também.

E que, ao final deste livro, você possa dizer com convicção:

**“Se ela conseguiu,
eu também posso.”**

Porque pode mesmo.

E talvez o seu futuro esteja apenas esperando você decidir dar o primeiro passo.

Simone Nascimento

A autora



FAÇA
ACÓNTECER

Sumário

Capítulo 1	
Minhas raízes: De onde eu vim	15
Capítulo 2	
O início de um sonho.....	19
Capítulo 3	
A consolidação do sonho.....	25
Capítulo 4	
De pequeno sonho a referência na região.....	33
Capítulo 5	
O desafio internacional	39
Capítulo 6	
A decepção que gerou força	45

Capítulo 7	
Renascimento e expansão	51
Capítulo 8	
Compartilhando conhecimento e inspirando outros	57
Capítulo 9	
Minhas origens	
A base que me formou.....	63
Capítulo 10	
O poder das conexões e da atualização	69
Capítulo 11	
O legado e o futuro.....	75
Capítulo 12	
Responsabilidade e resultados	81
Conclusão	
Nunca esqueça de onde você veio, e nunca deixe de acreditar no que está por vir	87



FAÇA
ACÔNTECER



“GRANDES
REALIZAÇÕES
TÊM PEQUENOS
COMEÇOS.”

Cicely Tyson

Cicely Tyson (1924–2021) foi uma renomada atriz e modelo americana. Ganhou destaque por interpretar personagens fortes e marcantes, especialmente mulheres afro-americanas, e foi um ícone de perseverança e dignidade ao longo de sua carreira de mais de 70 anos.

capítulo 1

Minhas raízes: De onde eu vim

Antes de contar como construí um negócio, como atendi clientes influentes ou como atravessei fronteiras, é importante contar **de onde eu vim**. Porque a história de qualquer conquista precisa ser compreendida desde o seu começo. E o meu começo não foi cercado de luxo, nem de oportunidades prontas. Foi simples. Foi real. E foi dali que tirei a força para chegar onde estou hoje.

Cresci em uma família humilde. Meu pai era vendedor, minha mãe trabalhava como auxiliar de limpeza. Eram pessoas honestas, trabalhadoras, que faziam o possível — e muitas vezes o impossível — para nos dar o básico. Eu e meus dois irmãos dividíamos não apenas o quarto e os brinquedos, mas também as dificuldades do dia a dia. Não havia sobra, mas havia amor. Havia união. E isso, por mais clichê que pareça, fez toda a diferença.

O bairro onde cresci era simples. Ruas de terra, vizinhança barulhenta, crianças brincando até tarde na calçada. Lembro-me de noites em que a luz caía e a gente improvisava tudo com velas. A vida era apertada, mas cheia de pequenos momentos que moldaram quem eu sou hoje.

Desde pequena, eu sentia que havia algo mais me esperando. Não falo de riqueza, mas de propósito. Eu olhava ao redor e, mesmo reconhecendo o valor da minha criação, sentia dentro de mim um chamado para algo além. Era como se houvesse uma inquietação silenciosa que me dizia: “*Você pode ir mais longe.*” E essa sensação nunca me abandonou.

Sonhos maiores que a realidade

Na adolescência, comecei a perceber que nem todos pensavam assim. Era comum ver pessoas se acomodando, se conformando com a vida como ela era. Mas eu não queria aceitar a ideia de que aquela seria a minha única opção. Algo dentro de mim gritava por mudança. Não sabia ainda como, nem quando, mas sabia que um dia eu encontraria um caminho.

Havia uma mistura de sentimentos: gratidão por tudo o que meus pais fizeram, mas também uma vontade enorme de mostrar para mim mesma — e para eles — que era possível mudar a rota. Que era possível fazer diferente. Que eu poderia construir algo novo, com minhas próprias mãos.

Sempre fui muito observadora. Prestava atenção em como as pessoas lidavam com o trabalho, como se relacionavam, como tomavam decisões. E fui percebendo que

as oportunidades não batiam na porta de ninguém. Elas eram criadas. Às vezes com coragem, às vezes com desespero, mas sempre com ação.

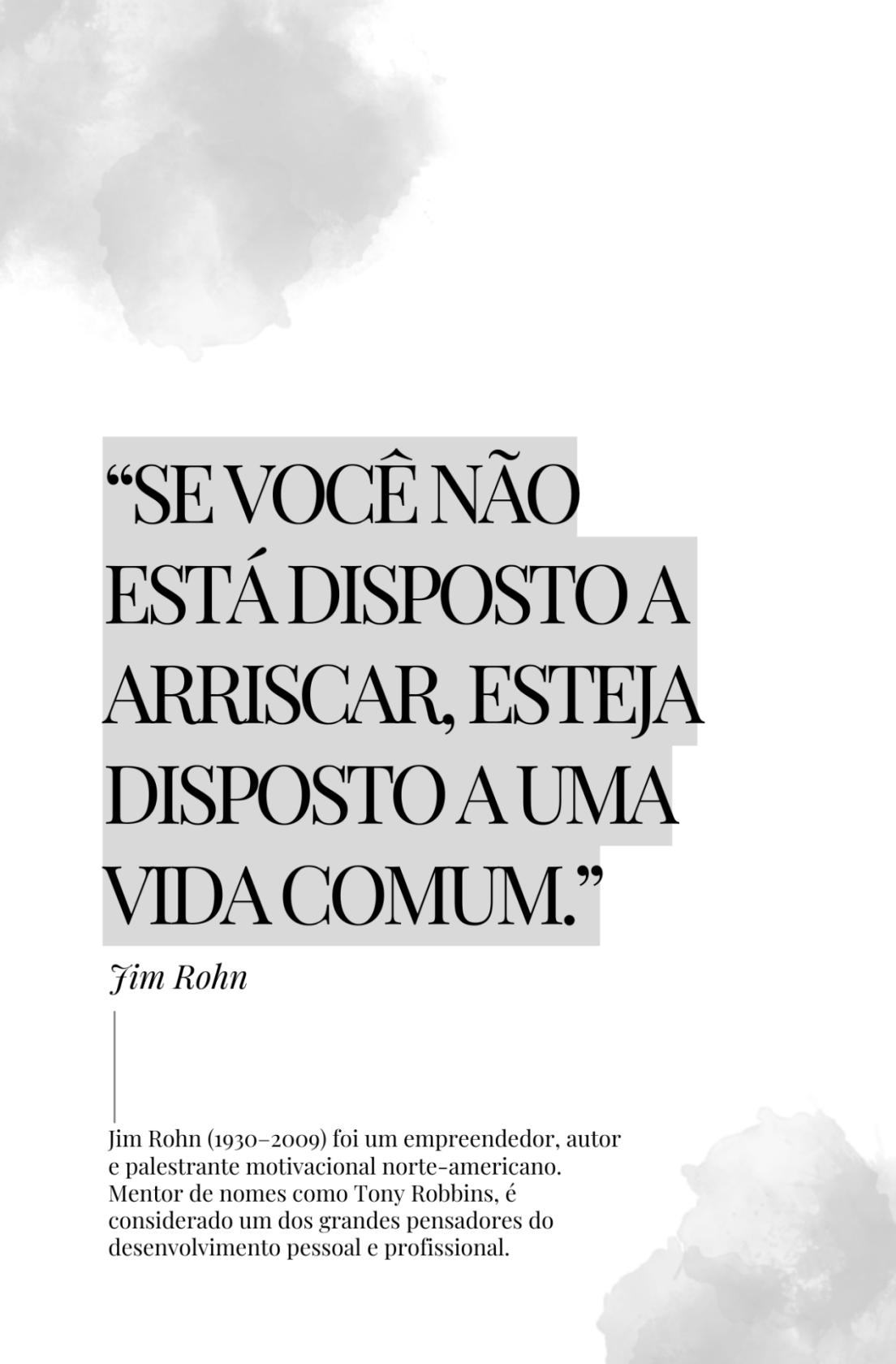
O que a vida me ensinou antes de tudo começar

Essa base, por mais simples que tenha sido, me ensinou o valor do esforço. Me ensinou que nada cai do céu e que o respeito, a honestidade e o trabalho são pilares que não podem ser negociados. E foi com esses valores que comecei a construir minha história.

Hoje, quando olho para trás, não sinto vergonha nenhuma das minhas origens. Pelo contrário: sinto orgulho. Foi ali, naquela casinha apertada, naquele cotidiano cheio de limitações, que nasci como mulher forte. Como alguém que aprendeu a lutar antes mesmo de saber o que era empreender.

A minha origem não define o meu limite. Ela define minha base. E uma base firme é o que sustenta qualquer construção sólida.

Por isso, decidi compartilhar com você a minha trajetória, para impulsioná-lo mesmo em meio as dificuldades que a vida lhe impõe. Vamos juntos? Tenho certeza que minha história vai lhe fazer retomar as forças e seguir na caminhada da vida!



“SE VOCÊ NÃO
ESTÁ DISPOSTO A
ARRISCAR, ESTEJA
DISPOSTO A UMA
VIDA COMUM.”

Jim Rohn

Jim Rohn (1930–2009) foi um empreendedor, autor e palestrante motivacional norte-americano. Mentor de nomes como Tony Robbins, é considerado um dos grandes pensadores do desenvolvimento pessoal e profissional.



capítulo 2

O início de um sonho

A verdade é que eu nunca imaginei que trabalharia com eventos. Não era algo que estava nos meus planos, muito menos na minha formação. Eu não cresci com esse objetivo, nem sabia ao certo como esse mercado funcionava. Mas, como muitas coisas na vida, o caminho se revelou no meio da caminhada.

Tudo começou com o primeiro aniversário da minha filha. Para mim, aquilo não era apenas uma festa — era a celebração de um milagre, de uma nova vida, de um ano inteiro de descobertas e amor. E, como toda mãe que sonha alto, eu queria algo especial, algo único. Comecei a procurar empresas e profissionais para me ajudar a organizar essa festa. Mas o que encontrei me frustrou.

Os serviços eram caros, os atendimentos frios, e, acima de tudo, percebi uma falta gritante de sensibilidade. Faltava cuidado. Faltava amor pelo que se fazia. Faltava empatia com uma mãe cheia

de expectativas. Foi aí que me dei conta: *ninguém vai realizar esse sonho por mim com o carinho que ele merece. Então, eu mesma vou fazer.*

Sem saber ao certo por onde começar, fui montando tudo com minhas próprias mãos. Pensei na decoração, nos detalhes, nos docinhos, na harmonia das cores, na alegria dos convidados. E cada pedacinho preparado me trazia uma satisfação difícil de explicar. Não era só o desejo de economizar. Era um sentimento diferente. Um entusiasmo que ia crescendo dentro de mim e que, até então, eu não tinha experimentado em nenhuma outra atividade.

Um sonho começa sem avisar

A festa aconteceu e foi linda. Muito além do que eu mesma esperava. As pessoas comentavam sobre cada detalhe, elogiavam o cuidado com a decoração, a criatividade, a harmonia do ambiente. Uma amiga disse: *“Você devia trabalhar com isso. Lera jeito, é apaixonada, tem talento.”* E aquilo ficou martelando na minha cabeça.

No começo, hesitei. Empreender parecia uma palavra grande demais para mim naquele momento. Eu não tinha experiência, não tinha capital, não tinha um plano de negócios. Mas eu tinha uma coisa: vontade de fazer acontecer. E às vezes, isso é tudo o que a gente precisa.

Pouco tempo depois, uma conhecida me pediu ajuda para organizar a festa do filho dela. Aceitei, mesmo com medo. Fiz com o mesmo amor, com o mesmo cuidado. E de novo, o resultado surpreendeu. E então veio outra festa. E mais outra. E, sem que eu percebesse, algo estava nascendo.

O dia em que tudo virou real

Lembro perfeitamente do dia em que minha primeira cliente oficial entrou na loja. Eu ainda estava improvisando, com poucos materiais e um espaço pequeno. Ela chegou decidida, cheia de ideias, e logo de cara fechou todos os serviços. Naquela hora, quando ela saiu, fechei a porta e encostei na parede, emocionada. Respirei fundo e pensei: *'Meu Deus, é agora que tudo começa. Isso é real.'*

Aquela sensação de realização tomou conta de mim. Não era só sobre fechar um contrato. Era sobre acreditar que aquilo podia dar certo. Era sobre ver uma semente brotando e entender que eu estava, sim, construindo algo importante.

A partir dali, não parei mais.

Comecei a me dedicar intensamente. Estudei tudo que podia: decoração, técnicas de organização, atendimento, composição visual. Minha casa virou um depósito de sonhos — caixas de tecido, suportes de painel, flores artificiais, fitas, toalhas e peças decorativas por todos os lados. Não era bonito, nem confortável, mas era meu começo. E eu valorizava cada centímetro daquilo.

Mais que um negócio: Um propósito

Com o tempo, fui atrás de fornecedores de confiança, aluguei materiais, montei kits. Também busquei pessoas que, mesmo como ajudantes temporárias, entendessem o valor do que estávamos fazendo. Eu não queria só entregar festas bonitas — queria criar experiências memoráveis. Queria transformar cada comemoração em algo inesquecível para os clientes.

Cada evento me ensinava algo. Aprendi a lidar com pressão, com imprevistos, com expectativas altas. Descobri o poder de

ouvir com atenção, de ajustar detalhes de última hora, de ter sempre um plano B. E, mais do que isso, percebi o quanto aquele trabalho me completava.

Minha filha foi minha inspiração, minha “*força empurrada*”. Mas, aos poucos, percebi que eu também precisava me realizar. Não era mais só sobre ser mãe. Era sobre me reconhecer como mulher, profissional, empreendedora.

Ali nascia um sonho. Não daqueles que surgem quando você está deitada à noite pensando no futuro. Mas daqueles que brotam quando você coloca a mão na massa e sente que nasceu para aquilo.

E eu sabia, no fundo, que esse era só o começo.



FAÇA
ACONTECER

“EMPREENDER É
SALTAR DE UM
PENHASCO E
CONSTRUIR UM
AVIÃO DURANTE A
QUEDA.”

Reid Hoffman (fundador do LinkedIn)

Reid Hoffman (1967) é um empresário e investidor americano, cofundador do LinkedIn. É também autor de livros sobre inovação e empreendedorismo e um dos maiores apoiadores de startups no Vale do Silício.



capítulo 3

A consolidação do sonho

Os primeiros meses do negócio foram intensos. Eu vivia entre festas, orçamentos, improvisos e aprendizados. E por mais cansativo que fosse, cada entrega concluída me dava uma sensação de vitória difícil de explicar. Era como se, a cada cliente satisfeito, uma nova parte da minha história estivesse sendo escrita.

Mas não demorou para que o desafio ganhasse uma nova forma: eu precisava sair da improvisação e começar a estruturar meu trabalho como uma empresa de verdade.

Foi nesse momento que nasceu oficialmente a **Alegria Festa**. O nome veio do que eu via nos rostos dos clientes ao final de cada evento: alegria. Era essa emoção que eu queria espalhar, e esse passou a ser o propósito que me guiava.

O primeiro ano foi puxado. Teve muito sacrifício, dias longos, finais de semana cheios, e várias decisões difíceis. Ainda assim, foi um período recompensador. A cada festa entregue, eu ganhava mais confiança. E os resultados começaram a aparecer.

O dinheiro começou a entrar de forma mais consistente. Já não era mais só uma renda extra. Era uma realidade concreta. E com isso, veio a coragem de tomar uma decisão estratégica: **parar de alugar os materiais** que usávamos e começar a investir nos nossos próprios itens.

Investir Para Crescer

Foi uma virada de chave. Até então, grande parte do que entrava era usado para pagar aluguel de móveis, peças decorativas, painéis e estrutura. Mas com os lucros começando a surgir, eu entendi que era hora de pensar a longo prazo.

Começamos comprando aos poucos: um painel aqui, um jogo de toalhas ali, depois vasos, flores, arcos. Cada peça nova que entrava para o nosso acervo era mais do que um item — era um símbolo de progresso, de estabilidade. Era como se eu estivesse, aos poucos, tirando a empresa do papel e construindo algo palpável.

O mais interessante é que os próprios clientes começaram a perceber isso. Eles notavam a diferença na estrutura, no acabamento, na qualidade. A confiança aumentava, as indicações se multiplicavam, e o nome da Alegria Festa começou a circular com mais força.

Um espaço para chamar de nosso

Com o crescimento do acervo e da demanda, chegou o momento em que minha casa já não comportava mais tudo. Os corredores estavam tomados, o quarto de hóspedes havia virado estoque, e até a sala já servia de ponto de montagem. Era hora de dar um novo passo.

Foi assim que decidimos alugar nosso primeiro galpão. Lembro do dia em que entrei naquele espaço vazio e ecoante. Os olhos se encheram de lágrimas. Não porque ele era grande — mas porque ele representava um sonho ganhando forma. Ali seria o novo coração da Alegria Festa. Nosso ponto de apoio. Nosso quartel-general.

Organizamos tudo com cuidado: áreas para estoque, espaço para montagem de painéis, escritório para atendimento. Cada detalhe foi pensado com carinho, e ver aquele lugar cheio de vida e propósito foi uma das maiores realizações da minha vida até então.

Ter um espaço próprio não só facilitou a logística, como também elevou nosso nível profissional. As clientes chegavam, viam a estrutura, sentiam a organização... e isso gerava ainda mais credibilidade.

Criando oportunidades

Com o aumento da demanda, veio também a necessidade de montar uma equipe. Eu precisava de ajuda, mas não queria apenas contratar por contratar. Queria formar um time que entendesse a missão da empresa: encantar pessoas.

Comecei a contratar ajudantes para montagem, assistentes de atendimento, pessoal de limpeza. E cada novo colaborador que

entrava era uma mistura de responsabilidade e gratidão. Afinal, o negócio que nasceu da festa de uma mãe agora estava **gerando empregos**, alimentando outras famílias. Isso era transformador.

Ver outras pessoas crescendo junto comigo foi um dos maiores combustíveis para continuar. O sucesso da Alegria Festa não era mais só meu — era nosso.

Um sonho em expansão

Com mais estrutura, mais materiais e uma equipe ao meu lado, a empresa começou a crescer de forma mais rápida. Os pedidos aumentavam, os orçamentos ficavam maiores, os desafios também. Mas havia algo diferente em mim naquele momento: eu já não duvidava da minha capacidade.

O medo do início foi dando lugar à confiança. Claro, os desafios não desapareceram — apenas mudaram de forma. Mas a sensação de estar no caminho certo, de ver tudo tomando forma diante dos meus olhos, me dava forças para seguir, mesmo nos dias difíceis.

Ainda havia muito pela frente. Mas, pela primeira vez, eu podia olhar para o meu negócio e dizer com segurança: **esse sonho agora está se tornando realidade**.



Dicas para quem está tentando consolidar seu negócio

Antes de avançarmos para o próximo capítulo, me lembro de 3 dicas que recebi quando decidi transformar meu sonho em um negócio de verdade. Essas dicas foram valiosas e, com certeza, me permitiram entrar como se diz no popular “*com o pé direito*” nesse novo momento da minha vida.

Como sei que você já deve estar curioso com essas dicas, aí estão:

1 - Reinvista no que está funcionando: No início, é tentador usar o lucro para suprir necessidades pessoais ou dar um respiro financeiro. Mas se você quer crescer, é essencial **reinvestir naquilo que está dando certo**. Seja comprando materiais, melhorando sua estrutura ou qualificando seu serviço — reinvestir é o caminho da consolidação.

2 - Organize-se como se fosse uma empresa grande: Mesmo que seu negócio ainda seja pequeno, trate-o com mentalidade de crescimento. Isso inclui criar processos simples, anotar tudo, ter controle de entrada e saída, usar contratos, e manter um atendimento profissional. Essa postura fortalece sua base e prepara o terreno para crescer com firmeza.

3 - Tenha coragem para delegar e formar equipe:

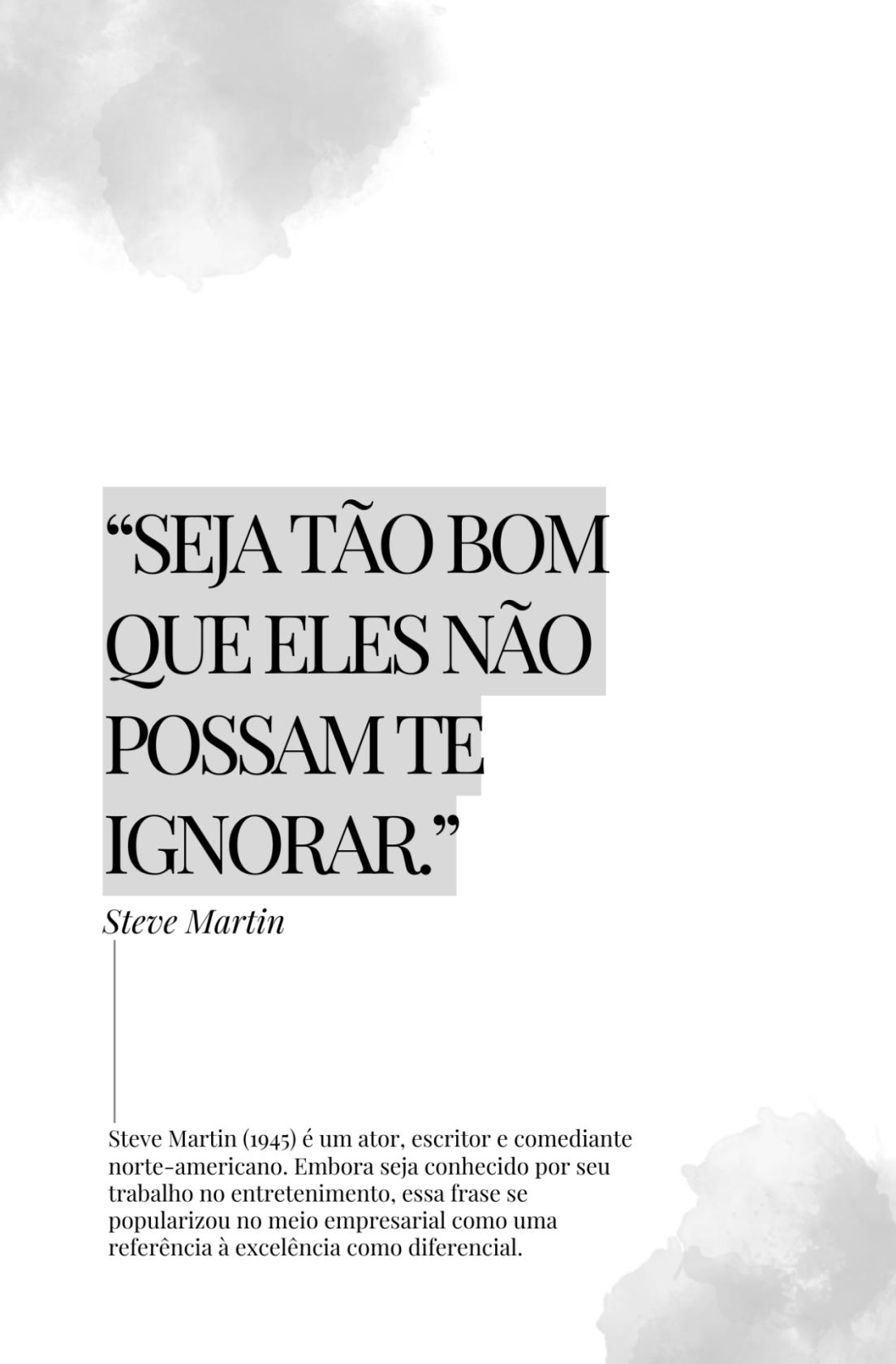
Você não precisa — e não deve — fazer tudo sozinha(o). No começo pode parecer difícil confiar, mas **crescer exige colaboração**. Escolha pessoas alinhadas com seu propósito, invista nelas e aprenda a liderar. Uma boa equipe é uma ponte para o próximo nível.

Espero que assim como me ajudaram, essas dicas te ajudem na consolidação e no crescimento de forma sustentável do seu negócio.

Vamos em frente, desejo compartilha ainda mais contigo da minha história.



FAÇA
ACONTECER



“SEJA TÃO BOM
QUE ELES NÃO
POSSAM TE
IGNORAR.”

Steve Martin

Steve Martin (1945) é um ator, escritor e comediante norte-americano. Embora seja conhecido por seu trabalho no entretenimento, essa frase se popularizou no meio empresarial como uma referência à excelência como diferencial.

capítulo 4

De pequeno sonho a referência na região

O que começou como uma solução improvisada dentro da minha própria casa, aos poucos foi ganhando forma, estrutura e — o mais surpreendente — **respeito**. A Alegria Festa começou a ser notada. Primeiro, pelos clientes satisfeitos que indicavam espontaneamente. Depois, por fornecedores que passaram a nos enxergar como uma empresa séria. E então, por pessoas influentes da região, que começaram a nos procurar para eventos mais sofisticados.

Esse reconhecimento foi surgindo aos poucos, mas, quando percebi, já não éramos mais “*a moça das festas bonitas*”. Éramos a **Alegria Festa**, uma empresa lembrada pela criatividade, organização e cuidado com os detalhes.

Começaram a surgir convites para eventos maiores: casamentos, festas de debutantes, eventos corporativos. E cada novo desafio nos empurrava um pouco além da zona de conforto.

Eu sentia medo, sim. Afinal, a responsabilidade aumentava. Mas junto com ela, crescia também minha fé, minha coragem e a consciência de que eu podia — e devia — sonhar mais alto.

A pressão cresce com o reconhecimento

Organizar festas para pessoas conhecidas, influentes, ou para empresas importantes da cidade trouxe um tipo novo de pressão. Agora não bastava fazer bonito — **tínhamos que fazer impecável**. As expectativas eram altíssimas, e os olhares mais exigentes.

Mas, em vez de fugir disso, eu decidi abraçar o desafio. Comecei a buscar inspiração fora da região, acompanhei tendências de grandes eventos pelo Brasil e até do exterior, fiz cursos, participei de feiras e investimos em novidades. Cada evento se tornava uma vitrine. Cada entrega, uma oportunidade de mostrar a evolução da empresa.

Não demorou para que a reputação crescesse. Clientes elogiavam a originalidade das montagens, a pontualidade, a atenção aos detalhes. E foi nesse período que percebi algo essencial: **eu não podia mais pensar como uma empresa pequena**.

Crescer exige mudar a mentalidade

Até aquele momento, mesmo com a empresa crescendo, ainda carregávamos alguns hábitos de negócio pequeno: improvisos, decisões de última hora, falta de processos definidos. Mas com a demanda aumentando, entendi que precisava dar um passo importante: **profissionalizar a estrutura**.

Começamos a organizar todos os setores com mais clareza: atendimento, orçamentos, estoque, transporte, montagem. Criamos padrões internos, fichas de conferência, processos de contratação. Tudo isso levou tempo e deu trabalho, mas os resultados foram claros. A empresa se tornou mais ágil, mais confiável e mais leve de administrar.

Com essa organização, conseguimos atender mais clientes, sem perder qualidade. E, mais do que isso, nos tornamos **preparados para crescer com consistência**.

A Alegria Festa virou marca

Quando me dei conta de que as pessoas já conheciam a Alegria Festa mesmo sem nunca terem feito um evento conosco, entendi que havíamos construído mais que um negócio — **construímos uma marca**.

As pessoas reconheciam nosso estilo, nossa postura, nossa presença nas redes sociais. O nome começou a ser associado a bom gosto, compromisso e criatividade. E isso, para mim, era mais que uma conquista profissional — era a prova de que todo esforço, cada noite sem dormir, cada risco assumido... **valeram a pena**.

Mas também entendi uma outra coisa: quanto mais você cresce, mais você precisa se reinventar.

E era só o começo de uma nova fase, cheia de possibilidades — e novos desafios.



Dicas para quem está crescendo e quer se posicionar melhor

No capítulo anterior eu compartilhei contigo 3 dicas que eu recebi quando comecei, e agora eu desejo disponibilizar em forma de dicas o que eu penso sobre posicionamento e transformação de um novo negócio em uma marca de sucesso:

1 - Crescer exige profissionalizar: Se você quer ser levado a sério, precisa organizar seu negócio como uma empresa de verdade. Tenha controle de estoque, atendimento estruturado, contratos e processos definidos. Profissionalismo passa segurança;

2 - Atualize-se constantemente: As tendências mudam. O mercado muda. E você precisa acompanhar. Invista em conhecimento, participe de eventos do seu setor, acompanhe referências, e esteja sempre com os olhos abertos para novidades;

3 - Cuide da sua imagem — ela é sua vitrine
Você não vende só produtos ou serviços. Você vende confiança. Invista numa boa presença nas redes sociais, em um portfólio organizado, e, acima de tudo, em uma postura ética e respeitosa.

A reputação vai abrir portas que o dinheiro não compra.

Claro que dicas são “sugestões”, ou seja, podem não funcionar para todos ou em todos os negócios, porém, essas que compartilho contigo são validadas por mim em meu negócio e possíveis para qualquer negócio.

“VOCÊ NUNCA
ATRAVESSA O
MESMO RIO DUAS
VEZES – O FLUXO
MUDOU E VOCÊ
TAMBÉM.”

Heráclito

Heráclito de Éfeso (c. 540 a.C. – c. 480 a.C.) foi um filósofo grego pré-socrático. É famoso por suas ideias sobre mudança, fluxo contínuo e transformação — fundamentos que influenciam a filosofia até hoje.



capítulo 5

O desafio internacional

Chegou um momento em que olhei para tudo o que havíamos conquistado no Brasil e senti que o sonho podia — e devia — ir além. A Alegria Festa já era reconhecida na região, tínhamos estrutura, equipe, clientes fiéis e uma reputação sólida. Mas algo dentro de mim continuava inquieto. E essa inquietação me empurrou para um novo desafio: **expandir para os Estados Unidos.**

Pode parecer ousado — e de fato era. Mudar de país, sair da zona de conforto e começar de novo em um lugar onde tudo era diferente. Mas eu sempre acreditei que não devemos colocar limites para o que Deus pode fazer. E foi com essa fé e essa ousadia que embarquei em um novo capítulo da minha vida e da história da empresa.

Um começo do zero (de novo)

Ao chegar nos Estados Unidos, percebi logo de cara: o mercado era outro, as regras eram outras, a cultura era completamente diferente. O que eu sabia e dominava no Brasil não era garantia de nada ali. Era como se eu tivesse voltado à estaca zero — só que agora com mais bagagem e mais maturidade.

Tive que aprender tudo de novo: como funcionam as leis locais, os tipos de eventos mais comuns, os fornecedores, as licenças, a logística, os estilos de decoração que agradam ao público daqui. E tudo isso sem rede de apoio, sem equipe montada, sem estrutura pronta. Era só eu, minha coragem e a convicção de que **valia a pena tentar**.

Tive noites sem dormir, momentos de frustração, horas em que me perguntei se tinha feito a escolha certa. Mas também tive momentos de superação, pequenos avanços que me mostravam que, mesmo devagar, eu estava no caminho certo.

Recomeçar é prova de força

Muita gente me dizia: “*Por que começar tudo de novo se você já estava tão bem no Brasil?*” E a resposta é simples: porque há sonhos que não cabem nas nossas fronteiras. Porque há momentos na vida em que **a vontade de crescer fala mais alto que o medo de recomeçar**.

Foi difícil. Foi desafiador. E ainda é, em muitos aspectos. Mas foi também uma fase de enorme aprendizado. Aprendi a depender mais de Deus, a ouvir mais do que falar. E, aos poucos, os frutos começaram a aparecer.

Fiz os primeiros eventos. Conheci pessoas. Recebi indicações. Os elogios voltaram. O nome da Alegria Festa começou a circular — timidamente, mas com consistência. E isso reacendeu dentro de mim a certeza de que era possível construir algo bonito também ali.

O mesmo propósito, em um novo lugar

Não importava o país, a cultura, o idioma. Meu propósito continuava o mesmo: **levar alegria, encantar pessoas e transformar sonhos em realidade**. E foi com esse foco que segui em frente, mesmo diante das dificuldades.

Cada evento que eu conseguia fechar era uma vitória. Cada cliente satisfeito era um sinal de que, mesmo em terra estrangeira, a excelência e o amor pelo que se faz sempre encontram espaço.

Não se tratava mais apenas de crescer profissionalmente. Era sobre vencer barreiras internas, romper limites pessoais, provar para mim mesma que era possível começar do zero, mais uma vez — e florescer.



Dicas para quem está recomeçando em outro País

Quero compartilhar contigo 3 ações que determinei para mim quando recomecei aqui nos Estados Unidos, acredito que serão úteis pra você também!

- 1 - Respeite o novo contexto:** Cada país tem sua cultura, suas regras, suas preferências. Antes de tentar aplicar o que você fazia antes, **observe, estude e se adapte**. O respeito à nova realidade é o primeiro passo para conquistar seu espaço;
- 2 - Seja humilde para aprender de novo:** Não importa quanto sucesso você teve antes — recomeçar exige humildade. Aprenda com quem já está no mercado local, peça ajuda, pergunte, pesquise. Ninguém chega longe tentando saber tudo;
- 3 - Leve com você o que ninguém pode tirar: sua essência:** Mesmo mudando de lugar, você continua sendo você. A forma como você trata as pessoas, seu compromisso, seu capricho — isso é o que te diferencia. Não tente ser outra pessoa. **A sua identidade é o seu maior diferencial, onde quer que esteja.**

Agora é mãos a obra, avançar porque mesmo que tenha se tornado obsoleta (porque o nosso amigo Elon Musk provou o contrário rsrsrs) a frase que ilustra essa transição é: “*Foguete não tem ré!*”



“FRACASSO É
APENAS A
OPORTUNIDADE
DE RECOMEÇAR
COM MAIS
INTELIGÊNCIA.”

Henry Ford

Henry Ford (1863–1947) foi um dos mais influentes industriais da história. Fundador da Ford Motor Company, revolucionou a indústria automobilística com o conceito de produção em massa.



capítulo 6

A decepção que gerou força

Nem todo crescimento é em linha reta. Há fases em que tudo parece avançar rapidamente. Outras, em que o caminho parece travar, retroceder ou desabar de uma hora para outra. Foi exatamente isso que vivi quando enfrentei uma das maiores decepções da minha vida: a traição de quem deveria caminhar ao meu lado.

Depois dos primeiros avanços da Alegria Festa nos Estados Unidos, percebi que seria muito difícil seguir sozinha por muito tempo. Por mais que eu tivesse coragem, conhecimento e vontade, **eu precisava de estrutura, apoio e parceria** para expandir com mais velocidade. Foi quando surgiu a oportunidade de formar uma sociedade.

A ideia, no começo, parecia perfeita. Duas pessoas com sonhos semelhantes, unindo forças para alcançar algo maior. A

promessa era de esforço compartilhado, objetivos comuns e, claro, uma visão de crescimento conjunto. Demos início a uma nova empresa. Começamos praticamente do zero: buscando clientes, montando acervo, organizando a rotina e estabelecendo processos.

Trabalhamos duro. Foram três anos de dedicação intensa. Eu me envolvi em cada detalhe, abri mão de momentos com a família, fiz investimentos de tempo e dinheiro — tudo com a certeza de que estávamos construindo algo sólido. A cada mês, os resultados apareciam: mais eventos fechados, mais reconhecimento no mercado, mais estrutura.

Parecia que estávamos finalmente decolando. Até que veio o golpe.

A decepção que ninguém espera

Traição é uma palavra difícil de escrever — e mais ainda de aceitar. Mas é exatamente isso que aconteceu. Justo quando as coisas começaram a dar certo, o sócio que caminhava comigo **decidiu me passar para trás**.

Sem aviso. Sem honestidade. Sem consideração.

Foram decisões unilaterais, atitudes escondidas, manipulações silenciosas que aos poucos me tiraram do controle da empresa. Quando me dei conta, já estava de fora daquilo que eu havia ajudado a construir com tanto esforço.

A dor foi profunda. Era mais do que uma questão financeira. Era pessoal. Era emocional. Eu havia confiado, acreditado, apostado tudo — e, de repente, me vi novamente **com as mãos vazias**.

Me questionei: como alguém tem coragem de agir assim? Como seguir em frente depois de algo tão injusto? Por alguns dias, a resposta parecia ser desistir. Mas eu não fui criada para desistir.

Escolhendo ser mais forte

Foi nesse momento, no meio do caos, que algo dentro de mim falou mais alto: **não é o fim**. Eu já tinha começado do zero antes. Já tinha enfrentado dificuldades, desafios, limitações. E havia vencido. Por que agora seria diferente?

Sim, a dor era real. A frustração também. Mas se tem uma coisa que a vida já havia me ensinado é que **dor também é ferramenta**. Ela pode destruir ou construir — depende do que a gente decide fazer com ela.

Então eu escolhi recomeçar. De novo.

Mas agora com mais experiência. Mais maturidade. Mais firmeza para escolher melhor com quem andar. E, principalmente, com a clareza de que **meu sonho é meu**. Pode ser dividido, ampliado, compartilhado — mas ele nunca pode depender do caráter ou da lealdade de outra pessoa.

Quando perder é ganhar de outro jeito

Curiosamente, foi nesse período tão doloroso que comecei a enxergar com mais nitidez o meu verdadeiro propósito. A deceção me fez desacelerar. Me obrigou a refletir. E ali, no silêncio da dor, descobri que eu não estava apenas construindo uma empresa — estava construindo **uma história que poderia inspirar outras mulheres a também recomeçarem**.

Perder me ensinou a valorizar o que o dinheiro não compra: integridade, paz de espírito, fé e visão de longo prazo. Me ensinou a separar o que é sucesso momentâneo daquilo que é **legado**.

E mais uma vez, como tantas outras vezes na vida, eu levantei. Sacudi a poeira. Fiz novas escolhas. Reorganizei minha estrutura. E voltei para a minha essência: empreender com excelência, com propósito e com alma.

A ferida virou força. E a força virou nova direção.



Dicas para quem passou por uma decepção no negócio

Decepção e negócios parecem estarem ligados umbilicalmente! Quem nunca passou por isso? Porém, podemos lidar de forma construtiva com esse momento devastador, observe os seguintes passos:

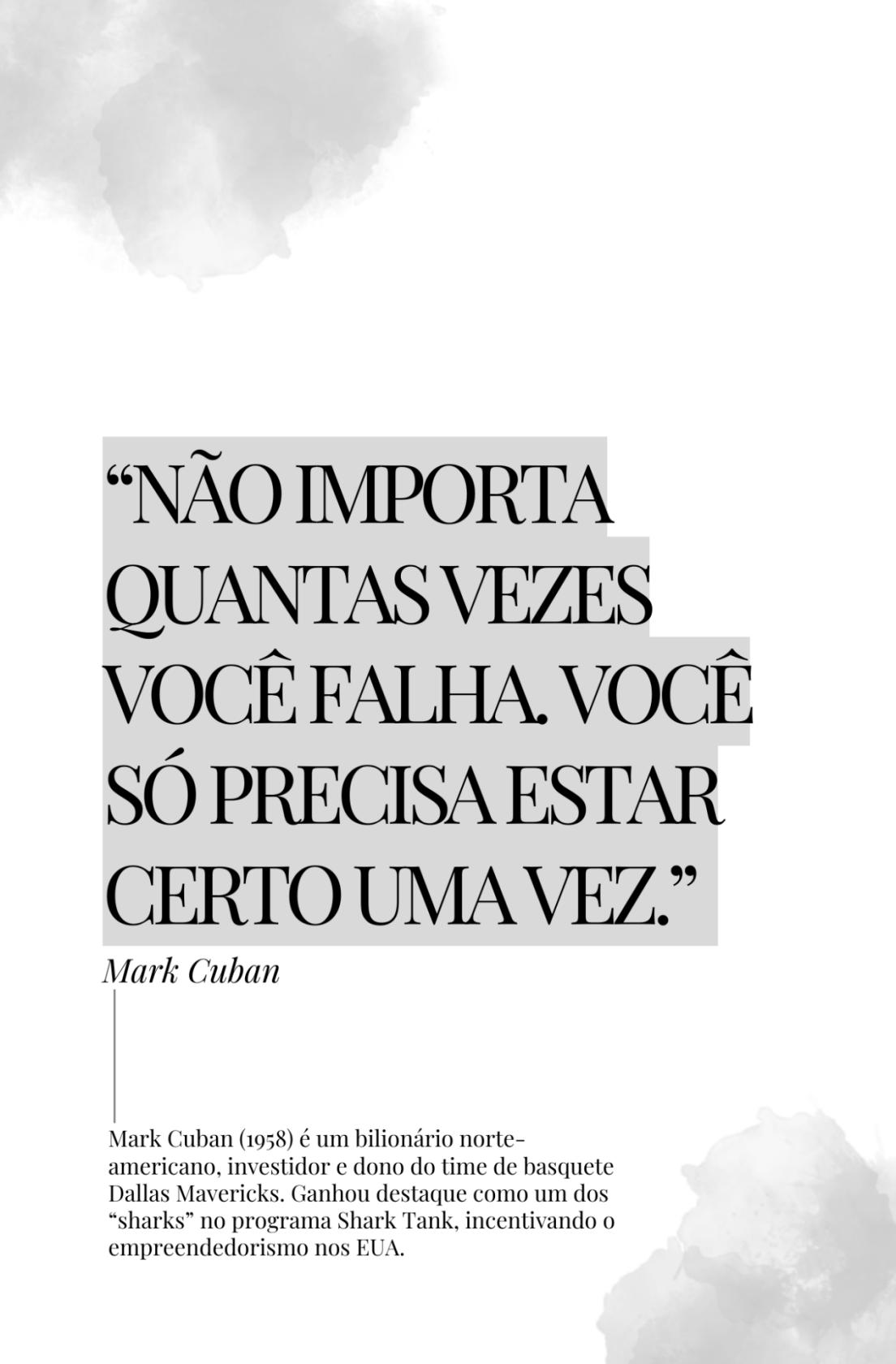
1 - Não deixe a dor definir seus próximos passos:

Quando você sofre uma traição, é natural querer parar tudo. Mas, por mais difícil que seja, **respire, organize os pensamentos e volte ao seu centro**. O que você construiu não foi em vão. Use a dor como impulso;

2 - Reflita, mas não se feche: É importante repensar atitudes, fazer ajustes e crescer com os erros. Mas não se feche para novas conexões. A vida é feita de relacionamentos — apenas escolha melhor com quem andar. Não deixe que a atitude de uma pessoa feche portas que Deus ainda quer abrir;

3 - O sonho é seu — proteja, fortaleça e cuide dele: Seja em parcerias, contratos ou decisões importantes, **nunca abandone o controle total do que você construiu.** Compartilhar é bom, mas blindar é necessário. Seu sonho tem valor demais para ser entregue nas mãos erradas.

Tenho certeza de que com resiliência e as experiências adquiridas na jornada empreendedora, você conseguirá se levantar e continuar a sua história!



“NÃO IMPORTA
QUANTAS VEZES
VOCÊ FALHA. VOCÊ
SÓ PRECISA ESTAR
CERTO UMA VEZ.”

Mark Cuban

Mark Cuban (1958) é um bilionário norte-americano, investidor e dono do time de basquete Dallas Mavericks. Ganhou destaque como um dos “sharks” no programa Shark Tank, incentivando o empreendedorismo nos EUA.



capítulo 7

Renascimento e expansão

Recomeçar não é fácil. Principalmente quando você já tinha um caminho avançado, quando o chão parecia firme e o futuro quase garantido. Mas se há algo que aprendi ao longo dos anos é que **renascer exige coragem — e maturidade.**

Depois da decepção, não me permiti permanecer no lugar da dor por muito tempo. Eu sabia que o sentimento de injustiça não poderia tomar conta de mim. O que havia acontecido não mudaria o que eu era, nem tudo o que já havia construído antes.

Então, em vez de me vitimizar, decidi **agir com sabedoria.** Eu não ia deixar que o erro de alguém me definisse. Muito menos destruir o que Deus já tinha colocado nas minhas mãos.

Comecei a reorganizar tudo. Um passo de cada vez. Recolhi o que ainda era aproveitável, refiz meus contatos, reactivei minha

rede de apoio, e coloquei a Alegria Festa novamente no radar. Só que agora, com mais critério, mais foco e uma clareza que só a dor ensina.

A nova Alegria Festa: Agora mais forte

Dessa vez, eu sabia exatamente o que queria. E, principalmente, o que não queria. Decidi que minha empresa voltaria a crescer, mas agora com uma base mais sólida, sem pressa e sem abrir mão de princípios.

Investi em comunicação clara, em presença profissional nas redes sociais, e em reposicionar a marca com uma imagem mais madura. O foco era conquistar novos clientes, sim, mas também mostrar que a **Alegria Festa era uma marca que resistiu, superou e seguiu em frente com excelência.**

Comecei a receber novos pedidos. Eventos menores no início, mas muito especiais. E a cada festa entregue, uma nova porta se abria. Os elogios voltavam a surgir, as indicações aumentavam, e o nome da empresa voltava a circular com força.

Era como se o mercado estivesse dizendo: “*Que bom que você não desistiu.*”

Parcerias que fazem sentido

Dessa vez, em vez de me cercar apenas de quem tinha disponibilidade ou discurso bonito, fui atrás de **pessoas que tinham valores alinhados aos meus**. Gente que acredita em integridade, que ama o que faz, que tem brilho nos olhos e respeito pelos clientes.

Fiz questão de reconstruir minha rede de colaboradores com mais critério. E percebi que, quando a gente alinha propósito com profissionalismo, o trabalho flui com muito mais leveza.

Hoje, a Alegria Festa nos Estados Unidos segue crescendo — de forma consistente, saudável e com bases que não podem ser abaladas por decisões alheias.

O propósito continua

Durante esse processo de renascimento, percebi algo muito profundo: eu não era apenas uma empreendedora tentando se reerguer. **Eu era uma mulher reencontrando sua identidade.**

O empreendedorismo para mim nunca foi só sobre dinheiro ou sucesso. Foi sempre sobre impacto. Sobre ajudar. Sobre realizar. Sobre transformar ambientes — e vidas.

Voltar a atender eventos, ver o sorriso dos clientes, ouvir “superou minhas expectativas” — tudo isso reacendeu algo dentro de mim. O brilho voltou aos olhos. A alegria voltou a morar no coração.

A empresa que nasceu do amor de uma mãe, que enfrentou altos e baixos, agora estava vivendo uma nova fase. E, sinceramente, **essa é a melhor fase até aqui.**

Mais madura. Mais firme. Mais intencional.

E com a certeza de que **nenhuma queda pode apagar o propósito de alguém que escolheu continuar.**



Dicas para quem está reerguendo sua empresa com mais maturidade

Está recomeçando? Uma boa notícia é que não é mais do zero! Agora você tem a bagagem da vida, as experiências vividas... Então tome nota:

- 1 - Reconstrua com base no que te faz bem — e faz sentido:** Não volte ao automático. Use a queda como uma chance de repensar tudo. Escolha clientes, parcerias, serviços e caminhos que estejam alinhados com seus valores. Você não precisa voltar ao mesmo ponto — você pode **voltar melhor**;
- 2 - Comunicação é tudo:** A forma como você apresenta sua marca importa. Mesmo começando de novo, mostre que está de volta com consistência, qualidade e autoridade. Faça sua presença digital refletir quem você é hoje, e não quem você foi antes;
- 3 - Trabalhe com quem soma (e não só com quem aparece):** Nem sempre as pessoas mais visíveis são as melhores para caminhar com você. Valorize a competência, o caráter e o

compromisso. Uma equipe alinhada vale mais do que mil promessas vazias.

Firme e forte, agora é contigo! O novo começa agora!



“CONHECIMENTO
NÃO É AQUILo QUE
VOCÊ GUARDA,
MAS O QUE VOCÊ
COMPARTILHA.”

Albert Einstein

Albert Einstein (1879–1955) foi um físico alemão, considerado um dos maiores gênios da história. Conhecido pela Teoria da Relatividade, também deixou uma herança de reflexões humanistas e filosóficas.

capítulo 8

Compartilhando conhecimento e inspirando outros

Depois de tudo o que vivi — o início improvisado, o crescimento no Brasil, a mudança de país, a decepção e o renascimento — algo dentro de mim começou a mudar. Durante anos, o foco foi construir, consolidar, resistir. Mas agora, uma nova sensação começou a florescer: **a vontade de compartilhar.**

Pela primeira vez, eu comecei a enxergar o quanto a minha história poderia ser útil para outras pessoas. Não apenas como um relato bonito de superação, mas como **fonte de aprendizado real para quem está começando do zero** ou tentando vencer desafios parecidos com os que enfrentei.

Foi assim que nasceu uma nova fase: a fase de ensinar.

Da prática para o ensino

Tudo começou de maneira simples. Uma amiga me pediu para dar dicas a uma conhecida que queria trabalhar com decoração. Aceitei, marcamos um café, conversamos por horas, e ao final ela disse algo que me marcou:

**“Você precisa ensinar isso.
Você tem muito o que passar.”**

Aquela fala ficou martelando na minha mente. Eu nunca tinha me imaginado como professora ou palestrante, mas percebi que minha vivência tinha algo que muitos procuravam: **experiência real, com base na prática, nos acertos e nos erros.**

A partir dali, dei o primeiro passo. Ofereci um curso básico de decoração de festas, focado em quem queria começar no mercado. A turma foi pequena, simples, mas cheia de sede por aprender. E quando vi o brilho nos olhos daquelas alunas, senti algo diferente. **Ali estava nascendo um novo propósito.**

Ensinar é multiplicar

A cada aula, a cada dúvida respondida, a cada insight compartilhado, eu entendia um pouco mais: **ensinar não é perder, é multiplicar.** Não é entregar o que sei e ficar vazia — é me completar no crescimento do outro.

Comecei a investir mais nesse caminho. Estruturei novos cursos, ofereci oficinas práticas, fui convidada para ministrar

palestras. E em todas essas experiências, sentia o mesmo entusiasmo que tive ao montar minha primeira festa.

Só que agora era diferente: **o impacto era ainda maior**. Porque quando você ensina alguém a andar com as próprias pernas, o que você faz não é apenas bonito — é transformador.

Mais do que formar decoradores, eu percebia que estava despertando sonhos. Muitas das pessoas que participavam dos cursos vinham de contextos difíceis: mães solo, mulheres desempregadas, jovens sem rumo. E ao verem que era possível empreender com pouco, mas com coragem e técnica, **os olhos delas brilhavam como os meus um dia brilharam**.

Inspirar é responsabilidade

Com o tempo, fui entendendo que inspirar os outros é também uma forma de responsabilidade. Porque as pessoas passam a olhar para você com mais atenção, e esperam não apenas dicas, mas **coerência, postura, verdade**.

Por isso, escolhi continuar sendo transparente, acessível e fiel aos meus princípios. Não criei um personagem de sucesso. Preferi mostrar que, por trás da empresária, havia uma mulher de carne e osso — que já chorou, caiu, se decepcionou, e mesmo assim, continuou.

Essa transparência criou pontes. E essas pontes se tornaram caminhos para muitas outras pessoas acreditarem que também podiam começar — com o que tinham, do jeito que estavam.

Hoje, além de decorar festas, **eu decoro vidas com esperança**. E nada me dá mais alegria do que ver uma ex-aluna abrindo sua primeira loja, fazendo seu primeiro evento, recebendo seu primeiro elogio de cliente. É como se eu revivesse, através delas, cada etapa da minha própria trajetória.

O impacto vai muito além do negócio

Ensinar me mostrou que o sucesso de verdade não está apenas no número de eventos fechados ou no faturamento da empresa. **Está no legado que deixamos.** Está nas sementes que plantamos e nas histórias que ajudamos a escrever.

É por isso que, mesmo com a correria dos eventos, sempre reservo tempo para ensinar, orientar, incentivar. Porque eu sei o quanto uma palavra certa, na hora certa, pode mudar tudo na vida de alguém.

E se a minha caminhada puder encurtar o caminho de outras pessoas, então tudo já valeu a pena.



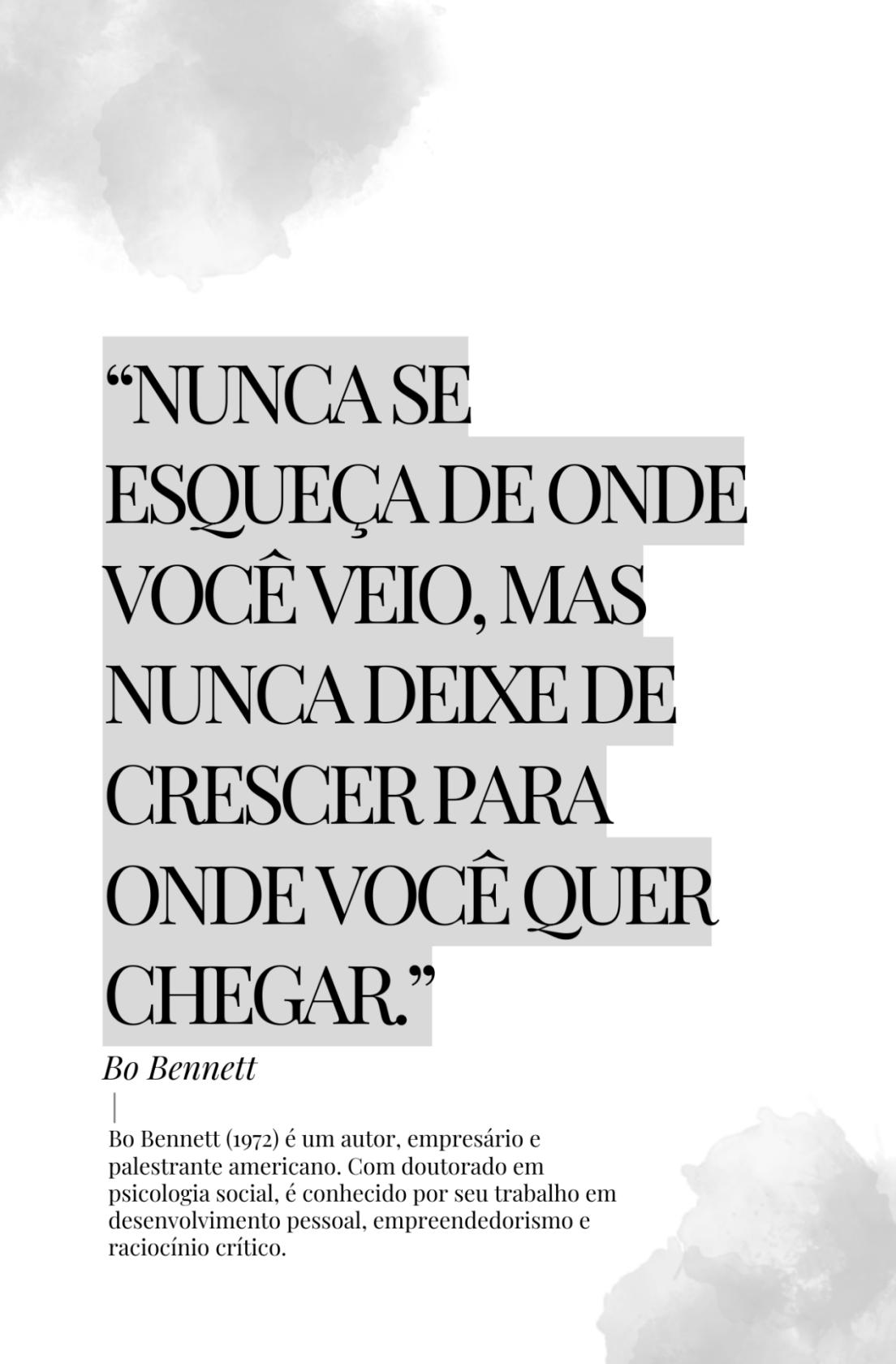
Dicas para quem quer compartilhar o que sabe

1 - Comece com o que você já tem: Não espere ter um curso pronto ou uma estrutura ideal. Se você tem conhecimento prático, já pode começar. Compartilhe em rodas de conversa, redes sociais, oficinas pequenas. O importante é **abrir a boca e começar;**

2 - Enxergue valor na sua vivência: Não menospreze sua história. Aquilo que você aprendeu na dor, na prática, nos bastidores, tem

mais peso do que você imagina. Alguém precisa exatamente daquilo que só você sabe ensinar;

3 - Inspirar exige verdade: Seja sincero. Ensine com humildade. Não tente parecer algo que você não é. As pessoas se conectam com a verdade. E é essa conexão que gera transformação real.



“NUNCA SE
ESQUEÇA DE ONDE
VOCÊ VEIO, MAS
NUNCA DEIXE DE
CRESCER PARA
ONDE VOCÊ QUER
CHEGAR.”

Bo Bennett

Bo Bennett (1972) é um autor, empresário e palestrante americano. Com doutorado em psicologia social, é conhecido por seu trabalho em desenvolvimento pessoal, empreendedorismo e raciocínio crítico.



capítulo 9

Minhas origens

A base que me formou

Toda história tem um ponto de partida. E a minha começou num lugar simples, com uma família comum, mas com valores que carregarei por toda a vida. Antes dos eventos, antes da empresa, antes de qualquer conquista, havia uma casa pequena, com portas sempre abertas e sonhos guardados em silêncio.

Meu pai era vendedor. Desses que saíam cedo com fé no coração e esperança no olhar, mesmo sem saber se voltariam com alguma venda feita. Minha mãe, auxiliar de limpeza, acordava antes do sol nascer para pegar o ônibus e garantir nosso sustento. Nenhum dos dois teve vida fácil. Mas ambos tinham um senso de responsabilidade e dignidade que me moldaram profundamente.

Cresci dividindo tudo com meus irmãos: o quarto, os brinquedos improvisados e até as preocupações dos adultos. A

realidade era apertada, mas nunca nos faltou o essencial: amor, fé e valores. Aquela base simples foi, sem dúvida, o maior presente que eu poderia ter recebido.

A menina que observava em silêncio

Enquanto muita gente dizia que a vida era aquilo mesmo e que o máximo que poderíamos ter era o básico, eu olhava para o mundo com outros olhos. Havia uma inquietação em mim. Um desejo de mudar, de crescer, de fazer algo maior com a vida.

Não sabia exatamente como, mas dentro de mim havia a certeza de que **não seria prisioneira do cenário onde cresci**. Queria mais. E esse “mais” não tinha a ver com ostentação. Era sobre propósito. Sobre deixar uma marca. Sobre provar para mim mesma — e para quem viesse depois de mim — que era possível quebrar ciclos sem perder as raízes.

A fé que aprendi com minha mãe, o senso de responsabilidade herdado do meu pai, e a coragem cultivada nas dificuldades foram os primeiros alicerces da minha caminhada.

Crescer sem esquecer quem você é

Mesmo com as conquistas, nunca me permiti esquecer de onde vim. Quando olho para os eventos que produzo hoje, para os sorrisos dos clientes, para a estrutura da empresa que construí com tanto esforço, ainda vejo aquela menina que ajudava a mãe com os afazeres de casa, que guardava os trocados do lanche e sonhava com um mundo maior.

Levo comigo essa verdade: **nada do que conquistei apagou minhas raízes — elas continuam sendo meu maior combustível.**

Respeito as pessoas. Valorizo os pequenos detalhes. Trato o cliente mais simples com o mesmo carinho que trato os maiores projetos. Porque sei exatamente o que é estar do outro lado. E sei que tudo na vida é cíclico.

O que eu vivi não foi só para mim

Demorei para entender isso, mas hoje tenho plena convicção: **a minha história não é só minha.** Tudo o que vivi, aprendi, construí e sofri foi também para que eu pudesse, um dia, levantar outras pessoas.

Por muito tempo, achei que minha missão era apenas empreender, crescer, expandir. Mas, aos poucos, percebi que **toda conquista ganha mais sentido quando é compartilhada.** E que o verdadeiro sucesso não é medido apenas pelo que acumulamos, mas pelo quanto conseguimos inspirar e ajudar outros a também chegarem lá.

Hoje, olho para minha trajetória com um misto de gratidão e responsabilidade. Gratidão por ter vencido tantas batalhas. E responsabilidade por saber que **outras mulheres, outros jovens, outras mães, outras pessoas estão olhando para mim como referência.**

E eu quero ser essa referência — não por me achar melhor, mas por saber o quanto precisei de referências quando comecei.

Se a minha história puder encurtar caminhos, fortalecer corações, despertar coragem e impulsionar recomeços, então tudo já terá valido a pena.



Dicas para crescer sem perder suas raízes

O processo de crescimento não precisa te afastar da sua essência! Pelo contrário, a sua essência tornará a grandiosidade da sua história inspiradora para outras pessoas “normais”!

Então, pegue essas dicas:

1 - Honre sua história — ela é parte da sua força:

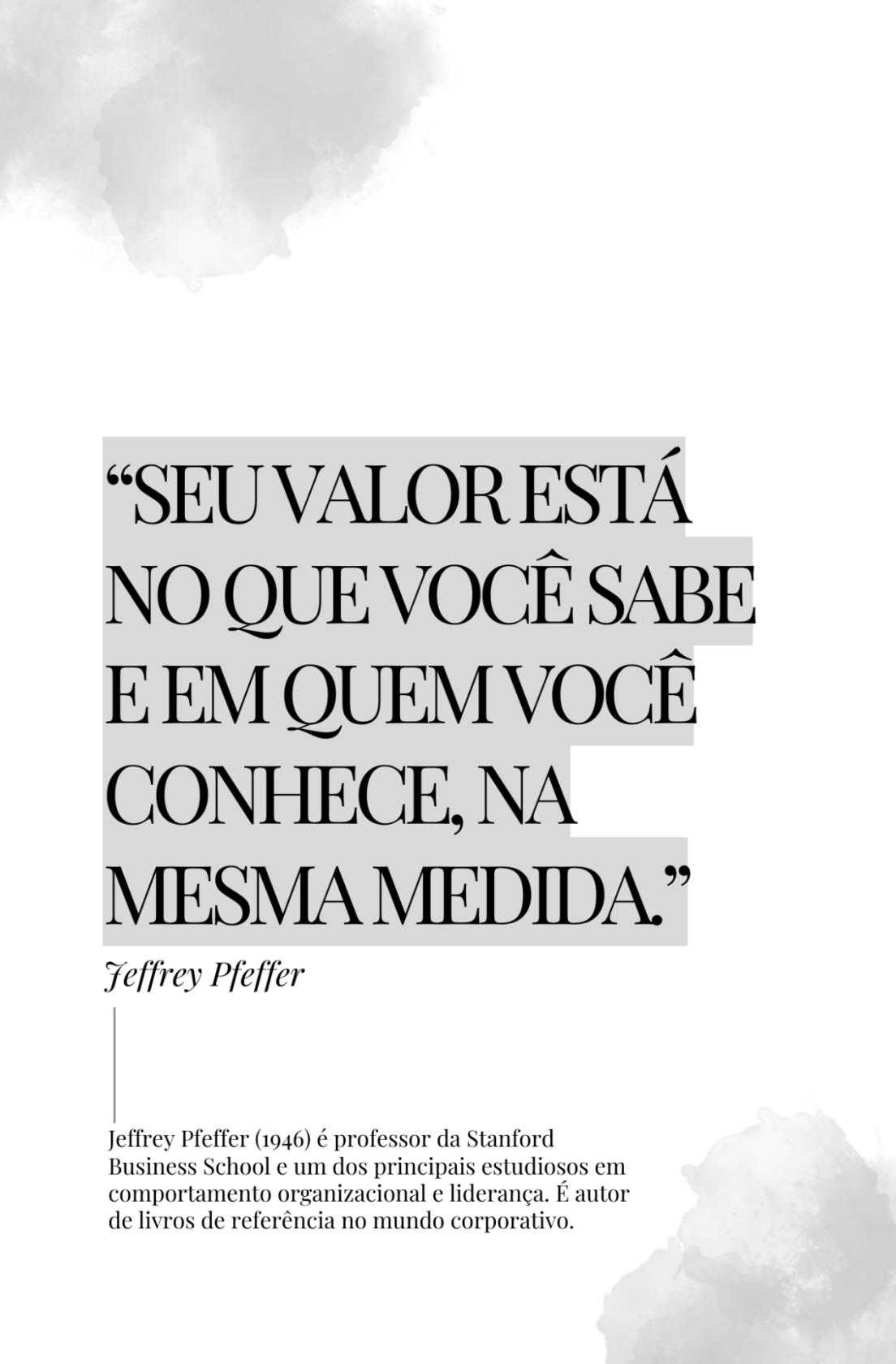
Não tenha vergonha de onde você veio. Suas origens te deram ferramentas que muita gente não tem: resistência, humildade, empatia, criatividade. Isso é capital emocional. Valorize;

2 - Nunca trate ninguém com superioridade: O

sucesso pode mudar suas condições, mas jamais deve mudar seu caráter. Trate todos com respeito, desde o auxiliar até o cliente mais importante. Todos merecem dignidade;

3 - Compartilhe sua caminhada — alguém precisa dela: Não guarde sua história só para você. O que você viveu pode ser o empurrão que falta para alguém continuar. Conte, inspire, ajude. Isso também é parte do seu legado.

Crescer não é sobre deixar de ser quem você é, e sim sobre ampliar o alcance de quem você é!



“SEU VALOR ESTÁ
NO QUE VOCÊ SABE
E EM QUEM VOCÊ
CONHECE, NA
MESMA MEDIDA.”

Jeffrey Pfeffer

Jeffrey Pfeffer (1946) é professor da Stanford Business School e um dos principais estudiosos em comportamento organizacional e liderança. É autor de livros de referência no mundo corporativo.



capítulo 10

O poder das conexões e da atualização

Se tem algo que aprendi no decorrer da minha caminhada, é que ninguém chega longe sozinho. Por mais talento, esforço ou criatividade que uma pessoa tenha, ela precisa de conexões certas para avançar, evoluir e permanecer no mercado.

Conexão não é só sobre conhecer muita gente. É sobre **criar vínculos verdadeiros, respeitosos e construtivos com pessoas que somam**. E, ao longo dos anos, percebi que foi exatamente isso que me ajudou a alcançar novas etapas do meu crescimento: pessoas.

Gente que acreditou em mim antes mesmo de eu acreditar totalmente. Gente que me indicou quando eu ainda não tinha nome no mercado. Gente que me deu oportunidades, que me desafiou, que me ensinou. E, em contrapartida, também aprendi a ser esse tipo de pessoa para os outros.

Relacionamentos valem mais que cartões de visita

Na era das redes sociais e do networking instantâneo, muita gente se ilude achando que ter contatos é o mesmo que ter conexões. Mas são coisas bem diferentes. Contato é o número salvo. Conexão é o vínculo construído.

Conexão se forma com respeito, com escuta ativa, com parceria verdadeira. Com interesse real no crescimento mútuo. É isso que abre portas — não apenas o famoso “quem indica”.

Muitas das oportunidades mais valiosas que recebi vieram **não por insistência, mas por consistência**. Pessoas que me observaram, que viram meu trabalho, que sentiram confiança no meu jeito de lidar com os clientes, que notaram que minha palavra valia mais do que contratos.

Essas conexões foram (e ainda são) uma ponte para novos horizontes. E me ensinaram que, no mundo dos negócios, caráter é currículo.

A atualização que nunca pode parar

Outro fator determinante no meu crescimento foi a disposição constante para aprender. Nunca me permiti ficar parada no tempo, achando que já sabia o suficiente. Pelo contrário: quanto mais aprendo, mais percebo o quanto ainda posso evoluir.

O mercado muda. Os estilos mudam. Os clientes mudam. E se a gente não acompanhar essas mudanças, fica para trás — mesmo sendo bom no que faz.

Participei de feiras, eventos do setor, conferências, workshops. Fiz cursos. Estudei. Acompanhei referências de fora.

Me reinventei mais de uma vez. E tudo isso fez com que a Alegria Festa não ficasse estagnada.

O que eu oferecia há cinco anos já não serve para o mercado de hoje. E o que funciona agora, talvez precise ser ajustado daqui a dois anos. **O crescimento exige humildade para reconhecer que sempre há algo novo para aprender.**

Relações + Atualização = Sustentação

Unir bons relacionamentos a um espírito constante de aprendizado foi o que sustentou meu negócio em fases difíceis e o que me impulsionou nos momentos de expansão.

Conhecer as pessoas certas me abriu portas. Estar atualizada me preparou para entrar por essas portas com segurança.

E quando essas duas coisas caminham juntas, você não apenas cresce — **você se firma.**

Hoje, sei que a minha força não está só no que eu faço, mas em **como eu me posiciono, com quem eu ando e o quanto estou disposta a continuar aprendendo.** E esse é um conselho que levo comigo e compartilho com todos que desejam empreender com propósito e solidez.

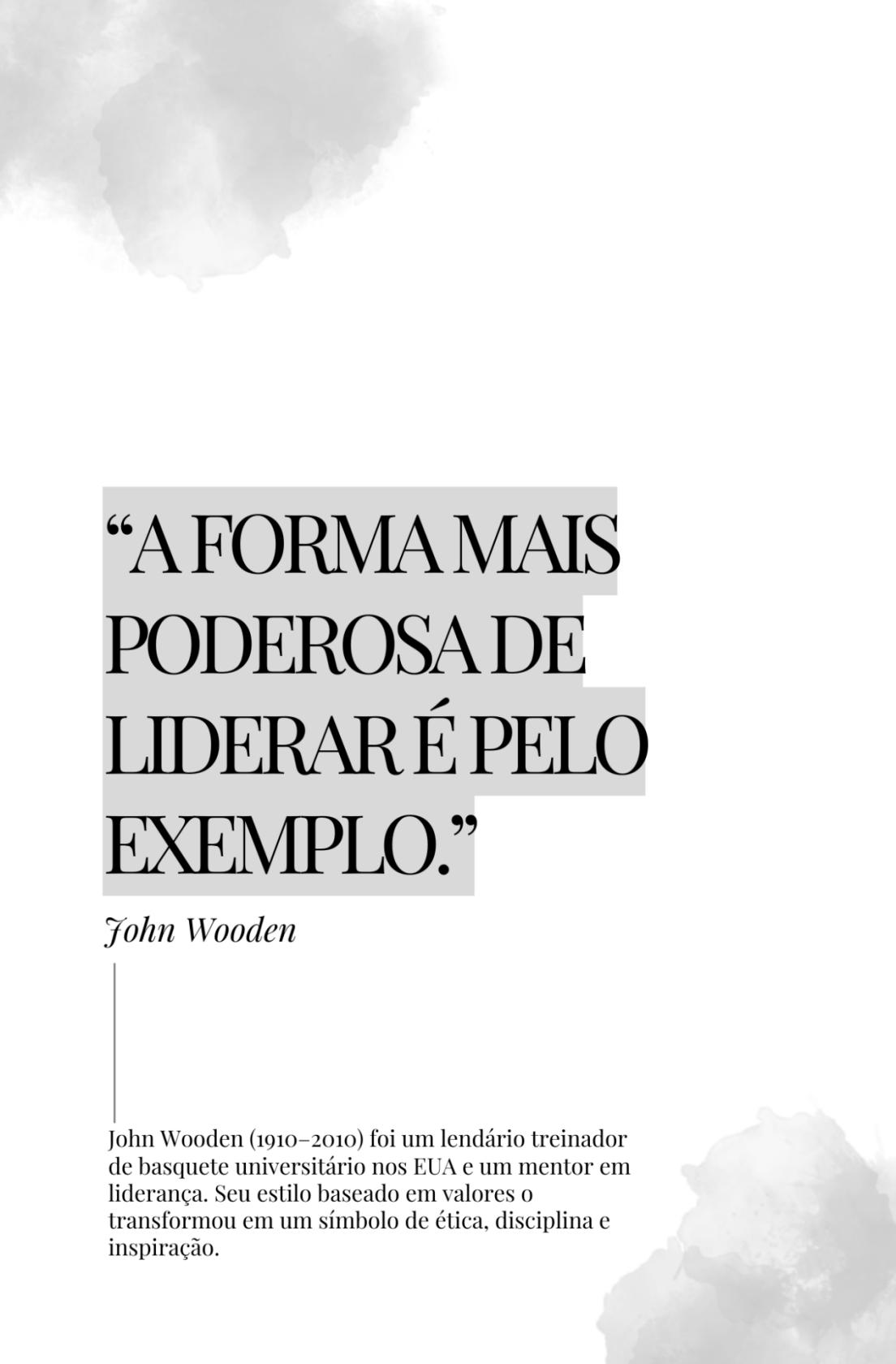


Como crescer com conexões e atualização constantes?

- 1 - Cuide dos seus relacionamentos como um patrimônio:** Seja honesto(a), respeitoso(a) e generoso(a). As pessoas se lembram mais do que você faz por elas do que do que você vende para elas. Relacionamentos sinceros geram oportunidades reais;
- 2 - Nunca pare de aprender:** O mercado muda o tempo todo. Se você parar de estudar, de se atualizar, de observar, vai acabar oferecendo soluções antigas para problemas novos. E isso não sustenta um negócio por muito tempo;
- 3 - Mostre quem você é, não só o que você faz:** As pessoas confiam em pessoas. Mostre seus valores, seu jeito de lidar com o trabalho, sua visão de mundo. Isso cria conexões reais, que duram além de uma venda.



FAÇA
ACONTECER



“A FORMA MAIS
PODEROSA DE
LIDERAR É PELO
EXEMPLO.”

John Wooden

John Wooden (1910–2010) foi um lendário treinador de basquete universitário nos EUA e um mentor em liderança. Seu estilo baseado em valores o transformou em um símbolo de ética, disciplina e inspiração.



capítulo 11

O legado e o futuro

Com o passar do tempo, a gente começa a enxergar a vida de uma forma diferente. As metas de curto prazo continuam importantes, mas os olhos passam a mirar algo maior, mais profundo, mais duradouro: **o que fica. O que permanece. O que realmente importa.**

Depois de tantos altos e baixos, conquistas e recomeços, o que mais pesa no coração não são os números, os contratos ou os eventos que já passaram. É a pergunta silenciosa que ronda a alma:

“Que marca estou deixando no mundo?”

Essa pergunta me acompanha há algum tempo. E, com ela, veio a clareza de que meu trabalho vai muito além de montar festas, fechar orçamentos ou ganhar dinheiro. Tudo isso é importante,

claro. Mas o que mais me move hoje é saber que estou deixando **sementes plantadas em cada pessoa que cruza o meu caminho.**

Um nome, uma história

Alegria Festa nunca foi só um nome bonito. É uma extensão da minha essência. Representa tudo que vivi, tudo que superei e tudo que ainda quero realizar. Cada cliente atendido, cada profissional treinado, cada evento entregue — tudo carrega um pedaço da minha história.

E essa história, quero que seja lembrada **não apenas como um case de sucesso, mas como uma inspiração viva de que é possível construir, reconstruir e continuar.**

Quero que minha filha, quando olhar para mim, veja mais do que uma mãe batalhadora. Que ela veja uma mulher que ousou sonhar, que teve coragem de começar do zero, que aprendeu a lidar com perdas, que venceu sem pisar em ninguém, e que construiu algo sólido com as próprias mãos — e com o coração.

Minha maior motivação é saber que minha história pode ser um espelho para ela — e para tantas outras pessoas que pensam em desistir quando as coisas apertam.

Impactar vai muito além do que se vê

Ao longo do caminho, entendi que o verdadeiro impacto **nem sempre é visível de imediato.** Às vezes, ele acontece em silêncio: no olhar de uma aluna que decide abrir o primeiro negócio, na mensagem de alguém que leu minha história e se sentiu

encorajado a tentar de novo, ou naquele cliente que volta depois de anos e diz: “Você marcou a vida da minha família.”

Esse tipo de reconhecimento não tem preço. Porque é aí que entendo que o que estou construindo **não é apenas um negócio, mas um legado.**

E legado, para mim, é quando você sai da cena — mas a sua semente continua crescendo na vida dos outros.

O futuro que eu desejo

Olhando para frente, tenho muitos planos. Quero continuar expandindo a empresa, claro. Sonho com uma rede estruturada, com filiais em diferentes regiões dos Estados Unidos. Quero formar mais pessoas, capacitar mulheres, abrir espaço para quem precisa de uma nova chance.

Mas o maior desejo do meu coração é continuar **vivendo com propósito**. Ter paz, ter tempo com a minha família, manter os pés no chão mesmo com o negócio crescendo, e seguir ajudando pessoas a acreditarem em si mesmas.

Não quero que o futuro me encontre correndo atrás de coisas que não preenchem. Quero estar presente, inteira, fiel aos valores que me trouxeram até aqui. E se, no final de tudo, minha história inspirar alguém a não desistir — então já valeu a pena.



Dicas para quem está pensando no legado que vai deixar

- 1 - Pense além do agora:** Não viva apenas para apagar incêndios do dia a dia. Pergunte-se com frequência: “*O que eu estou construindo a longo prazo?*” Legado não se faz em um projeto só. Ele se constrói com constância, verdade e intenção;
- 2 - Sucesso não é só o que você conquista — é o que você inspira:** Ganhos materiais são bons. Mas sucesso real é ver pessoas sendo transformadas por causa do que você é, não apenas pelo que você oferece. Seja alguém que deixa marcas boas por onde passa;
- 3 - Mantenha o que realmente importa no centro:** Família, valores, fé, saúde, tempo de qualidade... isso tudo vale mais do que qualquer lucro. Não perca de vista o que te sustenta por dentro. Porque é isso que sustenta o que está do lado de fora.



FAÇA
ACÔNTECER

“VOCÊ É PAGO
PELO VALOR QUE
ENTREGA, NÃO
PELAS PROMESSAS
QUE FAZ.”

Zig Ziglar

Zig Ziglar (1926–2012) foi um dos maiores palestrantes motivacionais do século XX. Autor de diversos best-sellers, influenciou gerações com suas lições sobre vendas, liderança, motivação e fé.

capítulo 12

Responsabilidade e resultados

Empreender não é apenas sobre ter ideias. Também não é apenas sobre fazer bonito no Instagram ou criar algo criativo e chamativo. Tudo isso é parte do processo, sim. Mas se existe um elemento que separa negócios passageiros de negócios sólidos, é esse: **responsabilidade**.

E quando falo de responsabilidade, não estou me referindo apenas a cumprir horários ou entregar o que foi prometido. Estou falando de algo mais profundo: **o compromisso com a excelência, com a verdade, com o impacto que deixamos na vida de cada cliente, fornecedor e colaborador.**

Desde o início da minha caminhada, aprendi que mais do que resultados imediatos, eu precisava **entregar confiança**. Porque no final das contas, é isso que fideliza alguém. É isso que

constrói reputação. É isso que te mantém de pé quando os ventos mudam.

Resultado não é só número — é transformação

Muita gente mede sucesso com base em faturamento. E eu entendo: lucro é importante, afinal, estamos falando de negócios. Mas, para mim, **resultado de verdade vai além da conta bancária**.

Resultado é ver o brilho nos olhos do cliente quando ele entra no salão decorado.

Resultado é ouvir: “*Você superou minhas expectativas.*” Resultado é saber que um evento seu virou memória marcante para uma família inteira.

Resultado é receber uma mensagem de gratidão semanas depois, dizendo que o seu trabalho fez mais do que “*decorar um lugar*” — **fez sentir algo**.

Esses resultados intangíveis são os que mais me movem. E são fruto direto de um posicionamento muito claro: **fazer com excelência e com responsabilidade, sempre**.

Compromisso com a entrega

Para que isso aconteça, criei dentro da empresa uma cultura muito clara: **prometeu, entrega**. Mesmo que isso custe mais esforço. Mesmo que o cliente não perceba os bastidores.

Se for preciso virar a noite, resolver imprevistos, refazer algo que não saiu como esperado — fazemos. Não pelo “status”, mas porque eu acredito que o nome da empresa precisa ser respeitado.

E isso só acontece quando **cumprimos aquilo que falamos — e, se possível, entregamos mais.**

Essa mentalidade se tornou uma das marcas da Alegria Festa. E é por isso que muitos clientes voltam. Não é só porque ficou bonito. É porque confiam que, comigo, as coisas acontecem. **E isso vale ouro.**

Responsabilidade começa dentro

Mas antes de assumir compromissos com o mundo, é preciso assumi-los consigo mesma. A responsabilidade começa dentro: com suas decisões, sua forma de lidar com o trabalho, sua postura diante das dificuldades.

Teve vezes em que eu poderia ter culpado terceiros, terceirizado erros, jogado a responsabilidade em fornecedores. Mas escolhi não fazer isso. Assumi o que era meu. Corrigi o que precisava ser corrigido. E segui com a consciência limpa.

Essa é uma das lições mais importantes que carrego: **quem não assume responsabilidade, não merece colher grandes resultados.**

O peso bom de ser referência

Com o tempo, a Alegria Festa passou a ser reconhecida como uma empresa de confiança. E isso trouxe algo que chamo de “peso bom”: a responsabilidade de manter a excelência, de continuar sendo referência, de não relaxar mesmo quando tudo parece estar indo bem.

Hoje, sei que as pessoas olham para mim e esperam não apenas beleza — mas comprometimento, seriedade, entrega. E eu faço questão de corresponder.

Porque o verdadeiro sucesso é aquele que **se constrói com constância — não com sorte**.



Dicas para empreender com responsabilidade e entregar resultados de verdade

1 - Prometeu, compra — mesmo que ninguém esteja olhando: É nos bastidores que a reputação se constrói. Faça o que precisa ser feito com excelência, mesmo quando não há aplausos. A confiança nasce da consistência;

2 - Não se esconda quando algo dá errado: Todos erramos. A diferença está em como lidamos com isso. Assuma, corrija, peça desculpas se necessário. As pessoas respeitam quem resolve, não quem se justifica o tempo todo;

3 - Tenha compromisso com o impacto, não só com o lucro: Pense no que sua entrega gera no outro. Seu trabalho transforma, emociona, ajuda,

inspira? O verdadeiro resultado é aquele que **fica na memória das pessoas.**



“O FUTURO
PERTENCE
ÀQUELES QUE
ACREDITAM NA
BELEZA DOS SEUS
SONHOS.”

Eleanor Roosevelt



Eleanor Roosevelt (1884–1962) foi primeira-dama dos Estados Unidos, diplomata e ativista dos direitos humanos. Reconhecida por sua atuação social e visão à frente de seu tempo, deixou um legado inspirador de liderança e empatia.

conclusão

Nunca esqueça de onde você veio, e nunca deixe de acreditar no que está por vir

Se eu pudesse olhar nos olhos de cada pessoa que chegou até aqui lendo essa história, eu diria com toda a certeza do meu coração: **nunca duvide da força que existe em você.**

Talvez você esteja em uma fase difícil. Talvez esteja começando do zero. Talvez tenha perdido algo ou alguém importante. Talvez já tenha tentado tantas vezes que está cansado(a) de tentar.

Mas se eu posso te deixar uma única certeza, é essa: **você não está parado — você está em construção.** E o que parece hoje o fim de um ciclo, pode ser, na verdade, o início de algo muito maior do que você consegue imaginar.

Olhe para trás com coragem. Veja tudo o que já superou. Veja quantas vezes recomeçou. Veja o quanto já aprendeu. Você não está mais no mesmo lugar de antes. Você evoluiu. Cresceu. Mudou. E mesmo que ainda falte muito pela frente, **você já não é mais quem começou essa caminhada.**

E essa transformação — silenciosa, profunda e contínua — é uma das maiores riquezas que alguém pode ter.

Sim, eu falo de riqueza. Mas não daquela que se mede apenas em contas, números ou títulos. A **verdadeira riqueza** está em viver com paz no coração. Está em ter orgulho do que você construiu com honestidade. Está em estar rodeado(a) de pessoas que te amam e torcem por você. Está em deitar à noite com a consciência tranquila, sabendo que você deu o seu melhor.

A verdadeira riqueza está em poder olhar para sua história — com suas vitórias, suas quedas e seus recomeços — e perceber que **você venceu**. Venceu medos. Venceu limites. Venceu expectativas alheias. Venceu a si mesmo(a).

E o melhor: **ainda há muito mais por vir.**

Então siga. Continue. Acredite. Não porque tudo será fácil. Mas porque, com fé, responsabilidade, coragem e propósito, **você é capaz de fazer coisas extraordinárias.**

E quando tudo parecer difícil demais, volte aqui. Releia essa história. Lembre-se: **se foi possível para mim, também é possível para você.**

Nunca esqueça de onde você veio. E nunca, jamais, deixe de acreditar **para onde você ainda pode ir.**

ELA COMEÇOU COM POUCO, COM MEDO,
COM FÉ E COM UMA DECISÃO: NÃO DESISTIR.

Nesta história real, você vai acompanhar a trajetória de uma mulher comum que, entre desafios, recomeços e descobertas, construiu muito mais do que uma empresa — construiu propósito. Sem fórmulas mágicas, mas com verdade, trabalho e coragem, este livro é um convite para quem precisa de força para continuar ou coragem para começar. Você vai se enxergar, se inspirar e, talvez, encontrar a faísca que faltava.

PORQUE SUA HISTÓRIA IMPORTA,
E AINDA ESTÁ SENDO ESCRITA.



407 757-5431

www.grupoalegriafestas.com



alegria02festas@gmail.com

[@alegria_festas_](https://www.instagram.com/alegria_festas_)



857 588-4230
www.wordlivepublications.com

