



EMPREENDEDORISMO, CONEXÕES E PROPOSITO

O **Playbook de Tico Sahyoun**: Da moda aos eventos globais e o impacto social no sertão.

Baseado na entrevista ao PowerCast.

O “CHÃO DE LOJA” COMO ESCOLA DE NEGÓCIOS

De família libanesa, Tico começou cedo. A pedido do pai, trocou a escola convencional pelo trabalho prático na **Bobstore**.

- Passou por todas as etapas: vendedor, caixa, administrativo.
- Aprendeu a ‘barriga no balcão’ antes de liderar.

Suc'fair Case: Los Dos

Identificou que mulheres compravam para homens. Inovou criando “clubinhos” nas lojas (barbearia, sinuca) para reter o cliente masculino.



O VALOR DO FRACASSO: A LIÇÃO DA MARCA INFANTIL

Após vender a Bobstore, Tico lançou uma marca infantil com conceito "rock/skate".

A marca era incrível, com campanhas internacionais e qualidade extrema. Mas o mercado não pagava a conta.

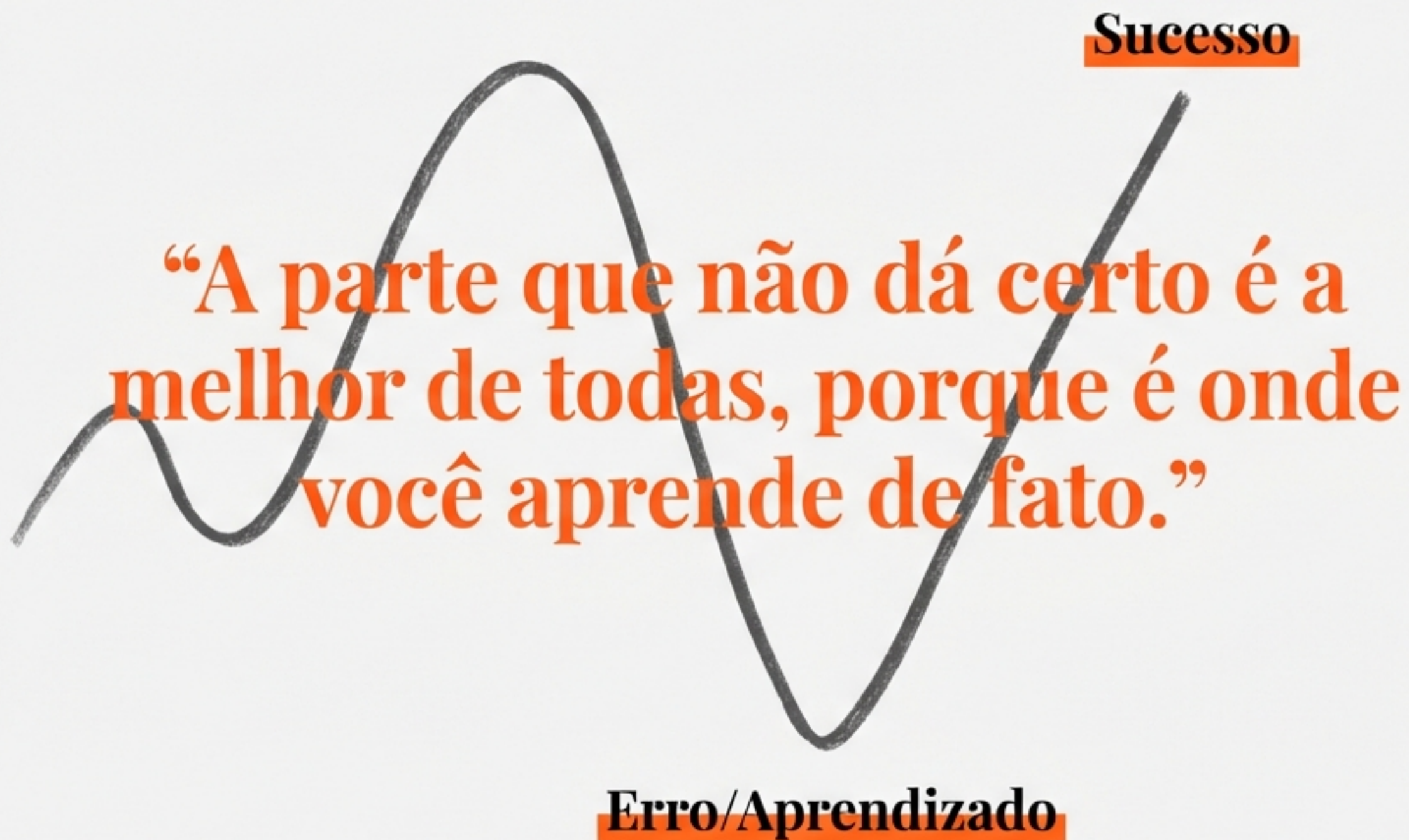
qualidade extrema. Mas o mercado não pagava a conta.

“O pai não quer investir numa roupa cara que o filho vai perder em seis meses. Ele prefere vestir a criança de ‘goiaba’ a pagar caro por algo temporário.”



A Lição: **Saber criar uma estratégia de saída é tão vital quanto saber começar. O erro cria a 'casca' necessária.**

A MONTANHA-RUSSA EMPREENDEDORA



Gestão de Crise:
Empreender é resolver problemas 24/7.



Resiliência:
O erro ensina o ajuste
ajuste de rota.



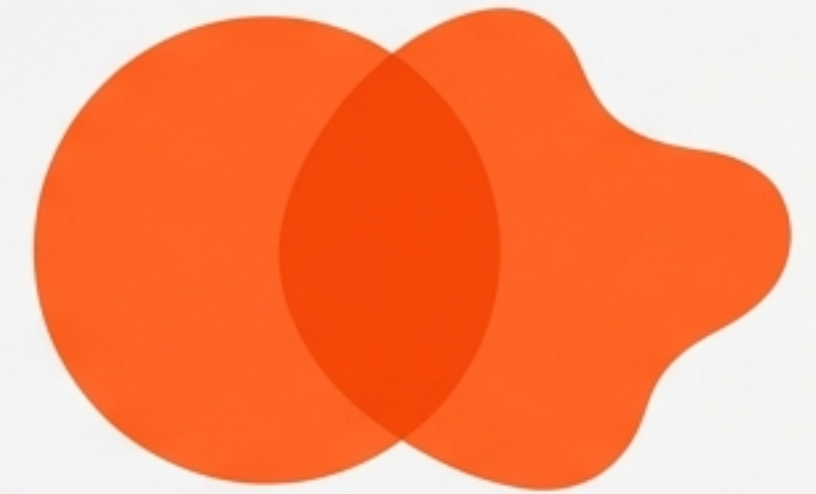
Mentalidade:
O ‘frio na barriga’
é combustível.

**NETWORKING NÃO É
TROCA DE CARTÃO.
É SER INTERESSANTE.**



**Oportunismo
(Interesseiro)**

Troca de favores,
forçar amizade.



**Sinergia
(Interessante)**

Relações naturais,
valor compartilhado.

A Regra: Se você força a barra, você soa interesseiro. Se você constrói valor, a conexão acontece.

CULTURA SE CRIA NO “OLHO NO OLHO”



**Contra a corrente do
100% Home Office.**

Por que a presença importa:

- A criatividade nasce nas conversas de corredor.
- Ideias surgem de papos informais, não de reuniões no Zoom.
- Liderança depende da convivência diária.

“Para mim não existe essa história de 100% home office. A gente tem que estar junto, conversando, criando cultura.”



TURN ON THE LIGHT: RESOLVENDO A DOR DA MARCA

A Transição: Da moda para o entretenimento e esportes. Fazer o que ama para suportar a rotina.

O Modelo: Não vender patrocínio, mas **resolver problemas**. Postura de 'dono do projeto' (Eventos Proprietários).

“O comercial hoje é ajudar a empresa a resolver uma dor. Marcas recebem mil ligações; a sua tem que trazer a solução.”

CASE DE SUCESSO: CAIOBA SOCCER CAMP

8

Anos de
Existência

250

Famílias
por edição

~1.000

Pessoas impactadas
por evento

O Conceito: O maior camp de futebol para famílias do mundo.

O Benchmark Disney: O concorrente não é outro camp, é a viagem internacional. Famílias trocam a Disney pelo Caioba.

O Segredo: Memória afetiva. Pais e filhos jogando juntos.



GESTÃO DO CAOS: A REALIDADE DOS BASTIDORES

O Palco
(Sorriso no rosto)



O Bastidor
(Segurando os pratinhos)



Eventos lidam com o imprevisto (chuva, técnica). O sucesso é o cliente sair emocionado achando que tudo foi perfeito, sem saber que o 'Plano A' virou 'Plano C'.

CONEXÕES GLOBAIS: O HUB MADRID

Hub Internacional.
Parceiros: Real Madrid,
Academia do Nadal, Champions
League.

Usar hubs internacionais para
criar experiências exclusivas
para brasileiros.

O brasileiro quer experiência VIP
internacional com a curadoria e segurança
de quem entende o seu perfil.

PROJETO CAS: DIGNIDADE NO SERTÃO

- **Contexto:** Atuação no sertão de Alagoas desde 2008. Cisternas, educação e autossustentabilidade.
- **Ação:** Mais de 18.000 atendimentos no centro educativo. Foco em água como dignidade.

“A pessoa esperava por água há 60 anos. Quando você vê isso, não dá para não atuar.”



TEMPO, DINHEIRO E EXEMPLO



TEMPO



DINHEIRO



IMPACTO/LEGADO

A Filosofia:

Você pode doar dinheiro, tempo, ou ambos. O importante é agir.

Quebrando a Bolha:

Levar os filhos para ver a realidade fora de São Paulo. O exemplo arrasta mais que o discurso.

O Lucro Real:

A realização pessoal de ver o impacto direto na vida das pessoas.

3 CONSELHOS DE OURO PARA QUEM COMEÇA

01 Faça o
que ama.

A rotina será pesada. Se não
amar, você desiste.

02 Prepare-se
para apanhar.

Resiliência é o maior ativo. Você
vai errar antes de acertar.

03 Divirta-se
na jornada.

O destino é incerto. O que vale
é o caminho e as pessoas.

O FUTURO: ROCKETS PARADISE

Conceito:

Imersão total em Tênis.
Janeiro de 2026.

Experiência:

Uma semana em resort na Bahia com tenistas espanhóis e professores brasileiros.

Estratégia:

Continuidade da união entre Esporte + Família + Experiência Premium.



VAMOS NOS CONECTAR?

Conheça a Turn On The Light e o Projeto CAS.

Agência: @turnonthelight

Social: @cas_sertao

“Empreender é mágico, divertido e uma jornada que não me vejo saindo.” — Tico Sahyoun