

3

Histórias de

SUPER AÇÃO

Empreendedorismo
na pandemia



Inspire-se com casos de
Inovação
Leis e normas
Planejamento

SEBRAE

Histórias de
**SUPER
AÇÃO**

3

Inovação
Leis e normas
Planejamento



Rio de Janeiro, 2022

**©2022. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
no Estado do Rio de Janeiro – Sebrae/RJ**
Rua Santa Luíza, 685, 7º andar, Centro
Rio de Janeiro /RJ. Telefone: (21) 2212-7700

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Antônio Florêncio de Queiroz Junior

Diretor-superintendente

Antônio Melo Alvarenga Neto

Diretor de Desenvolvimento

Sergio Malta

Diretor de Produto e Atendimento

Júlio Cezar Rezende de Freitas

Gerência de Atendimento

Leandro Luis de Sousa Marinho – Gerente

Gerência de Conhecimento e Competitividade

Margareth de Sousa G. Carvalho – Gerente

Luciana Cruz de Freitas Coelho – Analista

Tayná Luíza Batista Arruda – Estagiária

Projeto Gráfico & Revisão

Sense Design & Comunicação

Bibliotecário catalogador – Leandro Pacheco de Melo – CRB 7ª 5471

H673 Histórias de sucesso : 42 casos de sucesso de empresas fluminenses elaborados pelos Escritórios Regionais do Sebrae Rio / [coordenação e organização] Luciana Cruz de Freitas Coelho. – 2. ed. – Rio de Janeiro : Sebrae/RJ, 2020. 144 p. : il.

ISBN 978-65-5818-008-1

1. Estudos de caso. 2. Micro e Pequena Empresa. 3. Sistema Sebrae. I. Coelho, Luciana Cruz de Freitas. II. Sebrae/RJ. III. Título.

CDD 658.0220981

CDU 65.017.3/.32(078.7)

Sumário

Inovação

9

- 11 Inovar é investir em sua equipe**
Alfar Comércio e Logística
- 15 Moda sustentável com Borogodó**
Bazar Móvel
- 19 Uma visão inovadora – “não seja bom, seja best!”**
Best Fitness
- 23 Posicionamento digital: estratégia de sucesso para ganhar mercado**
CM Eventos, Produções e Cerimonial
- 27 Em busca da sustentabilidade ambiental, econômica e social**
Comércio de Pedras Irmãos Frauches
- 31 Conectando condomínios**
Isíndicos
- 35 Realizando viagens de sonho**
Jade Tour - Agência de Viagens
- 39 Encantando com brinquedos educativos**
Ludutopia
- 43 O sabor natural da reinvenção**
Nutrikids
- 47 Mercado fonte de uma tradição**
Padaria, Confeitaria e Minimercado Bela Grécia
- 51 O reposicionamento, propósito e valores da marca**
Taiz Calmon Acessórios Essenciais

- 55 Inovação que vai muito além das vagas**
TTP Brasil
- 59 A força da tradição na inovação nacional**
Zigmo

Leis e normas

63

- 65 Uma resolução que ampliou as oportunidades**
Aquarius Logística
- 69 A certificação como oportunidade de melhoria contínua em uma empresa familiar**
Barreto Manutenção Industrial (Eletromecânica Barreto)
- 73 Software de automação comercial e sua adequação à LGPD**
Focus Center
- 77 Organização e padronização de processos**
Marmer Manutenção Industrial
- 81 Dificuldades superadas perante a crise do petróleo e a pandemia**
Souza Pina Energia e Engenharia

Planejamento

85

- 87 Em busca de um consultório saudável**
Alan Castro Nefrologia
- 91 Retomada de sucesso por meio do Canvas**
Aliyah Terapias
- 95 De grão em grão: do grão do trigo ao grão da cevada**
Chopp Expresso Log
- 99 Planejar para expandir**
Confeitaria Renata Bolos
- 103 Uma empresa que pensa no todo**
Cultivar 360°
- 107 Redirecionar com estratégia e visão**
Diva Semijoias

- 111 Empreendedor - desafios e vitórias**
Festejo Fácil
- 115 O planejamento estratégico como ponto essencial para o posicionamento da empresa**
Fiat Firenze
- 119 Transformar para crescer em plena pandemia**
Frezzo Alimentos
- 123 Um olhar no crescimento de forma estruturada e profissional**
Info Instalações
- 127 Do empreendedorismo para a gestão estratégica: reestruturar para crescer**
Karla Relvas Pilates Studio
- 131 A simplicidade do campo que virou sucesso**
Rancho Quindins
- 135 Transformando desafio em oportunidade**
TT Fashion
- 139 Uma história de sucesso na moda: empreender naquilo que te der prazer!**
Watermelon ART



Casos e aprendizados

Apresentação

O ano era 2020. Enquanto estávamos em plenas atividades de início do ano, cheios de expectativas para o crescimento econômico, recebemos uma notícia avassaladora: o mundo estava vivendo uma pandemia. Muitos precisaram parar, a maioria teve que se reinventar. Em meio a *home offices* e videoconferências, precisamos entender o que seria essencial para continuarmos. Corremos contra o tempo e fizemos da tecnologia uma aliada. Passamos dois anos nos adaptando. A humanidade deu um show de superação!

Uma instituição como o Sebrae, que tem como propósito o desenvolvimento dos micro e pequenos negócios, não poderia simplesmente fechar as portas. Trabalhamos muito, fizemos de cada cliente um parceiro de trabalho e cada negócio que vencia, que recalculava a rota, que refazia as contas, que investia em tecnologia, era para nós um motivo de sucesso! E continua sendo!

É por isso que essa publicação tem um caráter especial. Apresenta, em sua totalidade, 116 histórias de superação de micro e pequenas empresas fluminenses que enfrentaram problemas de gestão difíceis, durante a pandemia do Coronavírus, no período de 2020 e 2021.

Num conjunto de três e-books, apresentamos casos de superação em diversas temáticas, bem como as soluções de atendimento oferecidas pelo Sebrae Rio para que os empreendedores dessem a volta por cima. Neste volume 3, são apresentadas histórias de inovação, leis & normas e planejamento. Ao final desta edição, você encontrará um [link](#) para os outros dois e-books.

Nosso objetivo é que essas histórias inspirem empresários a seguirem em frente, aplicando as boas práticas apresentadas à realidade de seus negócios. Para isso, a empreitada contou com o envolvimento de colaboradores da Gerência de Atendimento em todo o estado do Rio de Janeiro e a coordenação da Gerência de Conhecimento e Competitividade, com o apoio da Diretoria, Gerências e Coordenações do Sebrae Rio.

Nesse período realizamos mais de 1,8 milhão de atendimentos. Nenhum município do Rio ficou sem o apoio do Sebrae.

Desejo que essas 116 histórias tragam conhecimento e promovam a competitividade nos pequenos negócios. Este é um importante registro para a gestão do nosso conhecimento, para que, no futuro, possamos ter alguns parâmetros que nos norteiem. Estas publicações são, ainda, um importante e relevante documento histórico deste período atípico e difícil para os empreendedores do estado do Rio, do Brasil e do mundo.

Que possamos participar de mais histórias de sucesso! Conte com o Sebrae para apoiar a sua trajetória empreendedora.

Julio Freitas

Diretor de Produtos e Atendimento

Histórias de
**SUPER
AÇÃO**

Inovação



Inovar é investir em sua equipe

Alfar Comércio e Logística



 <https://www.brazilkombi.com/>

A Alfar comercializa, desde março de 2003, carros antigos do modelo Kombi e faz recondicionamento de peças. A empresa fica localizada em Duque de Caxias/RJ. Em janeiro de 2019, o proprietário Alexandre Fares percebeu que, mesmo aproveitando suas especialidades, promovendo vendas para o exterior, havia um retrabalho do serviço proveniente da falta de organização dos processos de trabalho de sua equipe. Esse grupo da manutenção trabalhava sem organização e sem processos internos, o que atrasava, e muito, a recuperação e a entrega dos carros além de retrabalho constante.

Exportação de carros antigos



Foco nos objetivos

Alexandre, depois de uma tentativa frustrada em outro negócio, resolveu trabalhar com um produto diferenciado: o carro antigo modelo Kombi, abrangendo todos os anos de fabricação. Desde 2016, ele tem trabalhado com esse produto, apoiando-se em seu conhecimento e, principalmente, em seus contatos no exterior, devido a um trabalho anterior na ApexBrasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos).

Depois de dois anos, deparou-se com a dificuldade para adquirir veículos em bom estado e teve necessidade de abrir uma oficina mecânica e realizar a restauração dos carros. Em 2019 percebeu que estava com uma produção deficitária: os veículos ficavam dentro da oficina para recuperação, em média 15 meses, o que tornava inviável atender a real demanda existente.

Ambiente



A importância da equipe comprometida

Ao procurar o Sebrae, em janeiro de 2019, identificou-se com a consultoria inovação por meio da técnica PCP (Pla-

Equipe



nejamento e controle da produção), solucionando seus problemas iniciais. Com as alterações implementadas, descobriu que precisava melhorar alguns processos, alterando até mesmo a estratégia da empresa. Alexandre percebeu que não bastava ter o espaço de trabalho organizado e preparado para que sua equipe iniciasse todo o trabalho em cada carro. As mudanças estruturais não garantiram o perfeito desenvolvimento da atividade e a diminuição do tempo médio em cada veículo em sua oficina, de 15 para 10 a 12 meses.

Em 2021, Alexandre participou do Programa Brasil Mais, ficando claro que precisaria melhorar o conceito de coesão e pertencimento dos profissionais da equipe e de seu espaço ocupacional dentro da empresa. Contratou outras consultorias, focadas em recursos humanos e planejamento empre-



Kombi para eventos do tipo camping



sarial. Sua meta atual é capacitar os profissionais, dando-lhes o suporte e reconhecimento para que cada um de seus projetos (veículo entregue), seja resultado de seu trabalho e esforço.

Com o foco em resultados, contratou também pelo Sebraetec o desenvolvimento de *website*, obtendo índices em torno de 20% na conversão em vendas.

Compartilhamento X Crescimento

Investir na equipe foi o grande diferencial na diminuição do tempo e para evitar retrabalhos, o grande problema da Alfar.

Para o futuro, ele gostaria que sua equipe alcançasse resultados ainda melhores. Para isso, seguirá aprimorando os processos internos. Alexandre acredita que compartilhar seu conhecimento e sua experiência podem contribuir para o surgimento de novos negócios.

Ivana Machado trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Rio III. Atuando com atendimento e é interlocutora do Projeto Brasil Mais, possui MBA em Finanças. Ivana escolheu escrever sobre a empresa Alfar Comércio e Logística pois o empresário é conectado com sucesso à exportação por meio de um produto muito diferenciado.



Moda sustentável com Borogodó

Bazar Móvel



 <https://www.youtube.com/watch?v=ZYfDgTNGeEM>

 @bazarmoveloficial

Em 2017, Fernanda Aimeé e sua mãe, Patrícia Moreira, tiveram a ideia de vender suas roupas usadas para praticar o desapego e gerar uma renda extra. Para proporcionarem moda democrática e ir contra os discursos que buscam regular a experiência feminina, criaram, em 2017, o Bazar Móvel, em Petrópolis, para oferecer roupas usadas, mas que ainda estavam na moda. Elas queriam fazer com que as clientes não tivessem em mente os bazares tradicionais, com roupas em caixas de papelão, sem qualidade e zelo. Mas como desmistificar a ideia de bazar em um local conservador e conseguir consolidar um negócio sustentável e rentável no mercado?



Ambiente

Empreendedorismo, moda e sustentabilidade

Fernanda iniciou as vendas de roupas pessoais usadas no porta-malas de um carro, em 2017, e, em cada dia da semana, estava em um ponto diferente da cidade. Isso fez com que as clientes apelidassem a iniciativa de Bazar Móvel.

Como as peças que ela e sua mãe haviam disponibilizado para venda se esgotaram rapidamente, ela passou a oferecer peças consignadas e cada vez mais clientes apareciam interessadas nos produtos.

O sucesso com as vendas foi gratificante, principalmente considerando o perfil da cidade em que iniciaram o negócio. Petrópolis é considerada uma cidade conservadora e, até aquele momento, não parecia um local aberto a compra e venda de roupas usadas.

Com uma visão sustentável e voltada para a economia circular, o Bazar Móvel foi, aos poucos, quebrando barreiras e inserindo uma nova visão de moda no mercado local, se tornando uma referência na cidade, sinônimo de bom gosto e estilo por um preço acessível e justo.

Apesar da aceitação, os desafios do Bazar Móvel foram se transformando. Faltava formalização e alguns conhecimentos sobre gestão empresarial que ajudariam a consolidar a marca no mercado!



Catálogos

Presença nas redes sociais



Vencendo desafios e se consolidando no mercado

E foi assim que a parceria com o Sebrae aconteceu: em 2019, Fernanda procurou o Sebrae para se informar sobre formalização e gestão empresarial. Diante das dúvidas apresentadas, a empresária recebeu a indicação do Programa Sebrae Delas. O programa a fez ter uma visão ampliada, ajudando em dilemas sobre a marca e atuação de forma profissional, obtendo lucro com o negócio.

Uma das dicas foi o investimento nas redes sociais e atuação via internet. Por meio do Instagram, Fernanda criou proximidade com o público por meio de lives com conteúdo informativo, ensinando como as peças podem ter maior durabilidade. Ela também fez vídeos de curadoria, higienização e embalagem das peças.

Fernanda criou um site e gerou novos meios de seus clientes consumirem seus produtos, incluindo o próprio Instagram. Agora que conta com uma loja física, para facilitar as entregas, ela conta com uma opção de *delivery*. Além disso, ela ainda permite a opção de troca das peças compradas, algo incomum entre os bazares.

Essas ações foram planejadas nas consultorias do programa e o Bazar Móvel passou a ser visto como autoridade no assunto pelo público. Isso elevou o número de seguidores e de vendas, impactando na receita, que ultrapassou o esperado para 2020 em 102%.

Fernanda fala: “O Sebrae nos ajudou a ser uma empresa preparada para o mercado e proporcionou ações que fervilharam minha mente de ideias, fazendo-as ganhar um ‘fio condúíte’, e se tornassem metas, objetivos e realidade!”

E é só o começo!

Fernanda passou de empreendedora amadora para empresária referência em moda sustentável por meio do programa Sebrae Delas.

Dos planos que tinha, já concretizou os de ir para uma loja maior e o de vender *online*. Agora, falta aparecer em um programa televisivo de grande audiência sobre empreendedorismo - ela já está ensaiando, pois está na web série Sebrae Delas, no Youtube.

Fernanda tem interesse em criar uma marca própria de Eco-bags e fazer um Podcast sobre bazar e aconselha para quem está começando: “procure o Sebrae”.



Fernanda Dias da Costa é Analista no Escritório Regional Serrana II. Atuando como orientadora de negócios e gestora de projetos, é graduada em Administração de empresas. Fernanda escolheu escrever sobre a Bazar Móvel pois a empresa obteve um grande crescimento desde que começou a ser atendida pelo Sebrae.



Uma visão inovadora –
“não seja bom, seja best!”

Best Fitness



 <https://bestfitness.com.br>

 @academiabestfitness

 @bestfitnessacademia

Marcos Fábio Araújo atua como educador físico desde 2005, no município de Niterói/RJ. Desde então, a enorme concorrência na sua atividade já era uma questão que o preocupava e isso o levou a planejar o que seria necessário para ter um diferencial competitivo em sua própria academia. Começou a sua trajetória empresarial em 2010, com a formalização de dois estúdios de pilates no bairro de Itaipu, na Região Oceânica da cidade. Mesmo diversificando as atividades, o setor ainda oferecia grande concorrência e em 2020 com a pandemia da covid-19, como se diferenciar em um mercado tão competitivo e superar desafios neste momento?



Painel interno
na academia



Área de
musculação da
Best Fitness

Perspectiva e necessidade de adequação a novas medidas

Marcos Fábio iniciou sua carreira empreendedora e logo depois buscou a sua trajetória junto ao Sebrae a procura de orientação empresarial, capacitação e *networking* já que o empreendimento no qual tinha investido necessitava de um grande suporte em gestão.

O empresário sentia que precisava de ajuda, começou a buscar meios para adquirir uma linha de crédito e assim a empresa finalmente alavancar. No ano de 2014, nasce a Academia Best Fitness com objetivo de ser o melhor centro fitness da Região Oceânica, em Niterói/RJ. Seguindo sua trajetória no Sebrae, participou de eventos, como o 2º Fórum Sebrae Fitness em 2016 que o ajudou a melhorar o seu conhecimento em algumas áreas relacionadas ao gerenciamento.

Recentemente, com a pandemia do Coronavírus o setor de atividade física foi fortemente afetado. Com isso, Marcos Fábio viu uma grande queda no número de alunos e consequentemente no seu faturamento. Precisou se diferenciar para que mantivesse os clientes que já eram fidelizados e atingir novos, utilizando ideias inovadoras promovendo mais benefícios para que seu espaço se tornasse um ambiente mais acolhedor aos alunos nesse momento de tantas transformações e ao mesmo tempo, adequado aos protocolos de segurança.

A Inovação gerando valor e novos clientes

Por conta desse novo momento, viu a sua equipe preocupada e precisou tomar atitudes que ajudassem a reverter esse quadro, uma das ações que o ajudou foi a participação em 2017 no seminário Empretec. Assim, contou com a ajuda de todos os colaboradores e começaram juntos a pensar em inovações para a empresa.

Em 2020, participou de eventos realizados pelo Sebrae, com dicas de marketing digital onde obteve conhecimento para a criação de ações diferenciadas e atrativas, como slogans criativos para que os alunos continuassem motivados a praticar atividade física, entrega de kits de materiais, treinos específicos, lives pelo canal do YouTube, além de uma plataforma digital que estaria disponível 24h com treinos feitos pelos colaboradores da Best. Contou também com a reformulação do site da empresa e investimento pelas redes sociais, utilizando parcerias de influenciadores digitais locais.

Depois de todas essas transformações no formato e gestão da empresa, atualmente a Best conta com um número expressivo de alunos ativos.

Para o futuro, modelo de negócio diferente e atrativo

Após a sua participação em ações de capacitação, consultorias, eventos e talks *online* específicos para o seu segmento,

Equipe
Best Fitness



o empresário percebeu o quanto é importante se planejar estrategicamente e financeiramente. Para o futuro, o empreendedor pretende se preparar ainda mais para o mundo digital buscando uma visibilidade maior da sua empresa, sem esquecer também do relacionamento presencial e assim continuar proporcionando saúde e qualidade de vida a todos. Tendo a persistência como aliada, para Marcos, “desistir não é uma opção, sempre seguir em frente, o futuro vai ser brilhante para gente!”



Ravenna Moura dos Santos trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Leste Fluminense. Atuando como gestora e interlocutora de projetos, possui MBA em Gestão em pequenos negócios, especialização como analista de negócio e é pós-graduada em Gestão de projetos. Ravenna escolheu escrever sobre a empresa Best Fitness pois Marcos Fábio é um cliente que participa frequentemente das ações realizadas. Muito motivado, tem uma história muito interessante de empreendedorismo, inovação e de busca de aprendizado!



Posicionamento digital: estratégia de sucesso para ganhar mercado

CM Eventos, Produções e Cerimonial



 @cmeventos  @cmeventos_casamento
 <https://cmeventoseproducoes.com.br/>

O ano de 2020 foi desafiador para todas as empresas, em especial para aquelas que trabalham com eventos, como é o caso da CM Eventos, de Petrópolis/RJ. Cláudia Moraes, que atua à frente da empresa como cerimonialista e promotor, e o seu sócio, Vinícius Filgueiras, decidiram que as dificuldades se transformariam em oportunidades. Era o momento para reinventar a empresa, amadurecer a gestão e inovar para conquistar novos mercados. Mas como tornar real essa projeção?

Sonho e inovação: a chave para o reconhecimento

Há 13 anos no mercado de eventos, com foco em formaturas e casamentos, a empresa sempre buscou realizar os sonhos de seus clientes alinhando seus desejos às tendências de mercado, visando entregar sempre o melhor. Por isso, a CM eventos é considerada uma das empresas mais renomadas do setor em Petrópolis e região, estando presente na organização das formaturas das principais universidades da cidade, com a realização de cerimoniais impecáveis. Ao longo da última década, a empresa se adequou às transformações do setor, principalmente com relação à implantação de novas tecnologias, às diferentes formas de comunicação e à utilização constante das redes sociais.

Ao passar pela profunda transformação causada pela pandemia do Coronavírus, em que as empresas de eventos tiveram que paralisar as atividades em 2020, os empresários sentiram a necessidade de aproveitar o momento de parada e aprimorar os processos da empresa, incluindo a comunicação com o seu público e o fortalecimento da marca na memória de seus clientes.

Vontade e Oportunidade

Cláudia e Vinícius sempre estiveram muito receptivos a todas as oportunidades apresentadas, em especial aos convites do Sebrae para capacitações, consultorias e eventos. Esse fator foi fundamental para iniciar o processo de transformação almejado pela empresa.

▼
Evento
organizado e
animado



Unindo vontade e oportunidade, os empresários participaram, entre maio a agosto de 2020, de consultorias *online* ofertadas pelo Sebrae. A consultoria em Gestão Financeira contribuiu para analisar a estrutura da empresa e identificar os ajustes necessários. Com as finanças bem organizadas, a tomada de decisão se tornou mais assertiva. Em seguida foi aprimorado o Marketing Digital. A consultoria na área possibilitou uma visão macro do universo digital e avaliação sobre outras ações para o desenvolvimento e inovação da empresa.

▲
Cláudia dando
os retoques no
vestido da noiva



Partindo para ações mais técnicas e especializadas, em novembro de 2020, foi realizada uma consultoria tecnológica via Sebraetec para o Planejamento da Presença Digital da empresa. Definiram o mercado-alvo, identificaram os canais digitais, as personas, as tendências de mercado e o posicionamento digital da marca. Aprenderam ainda como devem gerir a comunicação e direcionar seus esforços de

venda, facilitando a gestão comercial. Para os empresários, a consultoria possibilitou transformações importantes e resultados positivos para a empresa.

Futuro: direcionamento e assertividade

As estratégias da empresa eram baseadas principalmente em tentativa e erro, com a análise da melhor alternativa. As capacitações do Sebrae deram aos empresários o direcionamento estratégico que estava faltando. Agora, a CM Eventos está muito mais preparada para o futuro pós-pandemia do mercado de eventos e continuará em busca de uma gestão cada vez mais focada nos objetivos da empresa e de seus clientes. Para Cláudia, “A CM realiza mais que um evento, trabalha com sonhos e um dia especial para ficar na memória de seus clientes”.



Renata de Paiva Bento trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Serrana II. Atuando com atendimento e gestora de projetos, é pós-graduada em Gestão de projetos, possui MBA em Gestão de pequenos negócios e é graduada em Administração de empresas. Renata escolheu escrever sobre a CM Eventos pois os empresários Cláudia e Vinícius estão sempre em busca do desenvolvimento da empresa e consideram o Sebrae como um parceiro nesse processo há anos. Identificar como o ano de 2020 foi desafiador e contribuir com a melhoria da empresa foi muito gratificante.



Em busca da sustentabilidade ambiental, econômica e social

Comércio de Pedras Irmãos Frauches



Em 2010, Adriana Gomes Frauches Pereira assumiu a gerência da Comércio de Pedras Irmão Frauches, dedicada à extração de rochas ornamentais. A empresa está sediada em Santo Antônio de Pádua/RJ e Adriana tem como sócios seu esposo e seu cunhado. A empresária tinha dois desafios principais: o alto percentual de perdas de matéria-prima e as frequentes ameaças de sanções feitas pelos órgãos fiscalizadores. Mesmo com as inúmeras iniciativas implementadas, os resultados esperados ainda não eram suficientes.

Mudança no processo de extração

Pela complexidade e riscos inerentes à atividade de extração mineral, o setor de mineração é altamente regulado, sendo fiscalizado por diferentes órgãos das três esferas de governo (federal, estadual e municipal).

O APL de rochas ornamentais do Noroeste Fluminense é constituído basicamente por empresas familiares, carentes de assistência técnica especializada, com baixa capacidade de investimento em inovação tecnológica, altos índices de perdas de matéria-prima, em torno de 60% a 70%, além de, frequentemente, serem ameaçadas de interdição de suas atividades.

Os produtos do APL, gnaisses de ocorrência única na Região Noroeste Fluminense, são comercializados em todo o território nacional e exportados para os Estados Unidos, México,

▼
Pedra vendida
pela empresa



Uruguai e outros países do Mercosul, diretamente por duas das empresas do APL com parques industriais mais tecnológicos ou empresas de outros estados.

Uma das soluções experimentadas pela Frauches foi a adoção da massa expansiva em substituição ao uso de explosivos, atualmente proibido no processo de lavra, mas o percentual de perdas continuava alto, girando em torno de 50%.

Redução de perdas

Ainda insatisfeitos com o nível das perdas, em 2018 Adriana e seus sócios solicitaram apoio do Sebrae, via Sebraetec, para a realização de estudo de viabilidade técnica e econômica do uso do fio diamantado em sua jazida. Demonstrada a viabilidade, adotaram o uso do fio diamantado e, já em 2019, conseguiram expressiva redução no índice de perdas.

Em 2020, percebendo que a otimização da nova metodologia e o cumprimento das exigências das legislações dependiam de orientação técnica de profissionais especializados, contrataram nova consultoria do Sebraetec, agora sobre sustentabilidade ambiental, econômica e social na mineração.

Interior da empresa, onde são separadas as pedras



Com a orientação do consultor, foi possível implementar melhorias nos processos, reduzindo as perdas de matéria-prima a um patamar não superior a 20%, proporcionando, ainda, a redução e mitigação dos riscos inerentes à atividade, além de garantir cumprimento das exigências legais e, consequentemente, maior produtividade e segurança no empreendimento.

Orientação para melhoria contínua

Os resultados alcançados evidenciam que, o sucesso de empreendimentos com relativa complexidade depende, necessariamente, de orientação técnica especializada.

Uma das ações que fez diferença neste processo foi o uso do equipamento adequado e do monitoramento técnico dos equipamentos. A empresa também passou a adotar controles que não existiam antes.

A evolução do negócio motivou Adriana a buscar permanentemente a melhoria de seus processos e a ter a ousada meta de reduzir as perdas de matéria-prima ao patamar de 10%, com reaproveitamento total dos resíduos.



Jose Alcino Cosendey Nascimento trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Noroeste. Atuando com atendimento e especialista em agronegócios e legislação ambiental, é graduado em Zootecnia. Jose Alcino escolheu escrever sobre a empresa Irmãos Frauches em função da redução de desperdício de matéria-prima e atendimento à legislação.



Conectando condomínios

Isíndicos



 @isindicosbr

 @isindicos

O empresário Everton Antunes de Souza trabalhou durante 17 anos em uma empresa multinacional do ramo de elevadores. Em determinado momento da sua carreira, ele já não estava satisfeito, não se sentia valorizado na empresa e se perguntava por que continuar. Após o término de um MBA em Gestão comercial, em 2019, ele decidiu que deveria seguir novos rumos e pediu demissão de onde trabalhava. Era a hora de empreender! Everton queria recomeçar em um segmento no qual já fosse familiarizado e tivesse conhecimento. Sendo assim, pensou em desenvolver um aplicativo onde as empresas do ramo de elevadores pudessem se cadastrar e oferecer seus produtos e serviços. O que o Everton não

esperava era que a ajuda do Sebrae fosse fundamental no futuro para a mudança do modelo de negócio pensado inicialmente e para o aplicativo ser desenvolvido. Será que uma mudança do modelo inicial de negócio seria o seu futuro?



Aplicativo i síndicos

Crédito: Cellos Consultoria

Validando o negócio

Ao conversar com algumas pessoas sobre a sua ideia de negócio, Everton foi aconselhado a procurar o Sebrae com o objetivo de ser mais assertivo no desenvolvimento do modelo de negócio idealizado inicialmente.

Ao buscar o Sebrae em 2020 e entender como a empresa poderia auxiliá-lo naquele momento, Everton soube que o edital para o projeto *Startup Win* Ideação estava aberto. Assim, ele realizou a sua inscrição e foi aprovado. Durante as ações do projeto, o empresário percebeu que poderia trabalhar melhor sua ideia. Assim, se informou a respeito de consultorias que poderiam ajudá-lo nesse processo inicial, criando um projeto que de fato cumprisse com aquilo que ele esperava poder ofertar no mercado com qualidade de atendimento.

O negócio saindo do papel

Por meio de capacitações e consultorias sobre criação de *startup*, modelagem de negócios, validação e pitch, novos insights foram surgindo e Everton desenhou um novo modelo de negócio. O aplicativo passaria a disponibilizar produtos e ser-

viços de empresas com foco condominial de maneira geral e sem focar em elevadores, ou seja, com o objetivo de atender a síndicos. O empresário validou o novo modelo de negócio com 50 empresas e 48 delas demonstraram interesse em ser parceiras do negócio e ofertar os seus produtos e serviços na plataforma.

Com a orientação do Sebrae, em 2021 o CNPJ da Isíndicos nasceu. A marca foi registrada no INPI e mais um passo foi dado rumo ao início da operação do negócio.

Mas, durante a pesquisa por empresas que poderiam atender à demanda da Isíndicos para o desenvolvimento do aplicativo, Everton percebeu que o investimento a ser realizado impactaria no início das operações, pois o valor consumiria grande parte dos seus recursos e o capital de giro calculado inicialmente para o negócio. O cenário mudou em uma conversa com um dos consultores do projeto Sebrae *Startup Win* Ideação, quando Everton descobriu a existência do programa Sebraetec, que o ajudaria ter a sua demanda de desenvolvimento do aplicativo atendida. Com o subsídio de 70% do Sebraetec para o desenvolvimento do aplicativo, ele foi capaz de manter o planejamento financeiro anterior e realizar outros investimentos, inclusive em soluções do Sebrae, como consultorias de custos e formação de preço, política comercial e planejamento empresarial.

Tornar-se referência

O empresário não tinha noção da quantidade de orientações e informações valiosas que receberia ao participar das soluções do Sebrae. Por um valor acessível, ele conseguiu tirar do papel as etapas que eram fundamentais para o negócio começar a funcionar e agora tem como uma das perspectivas de futuro se tornar referência nacional para síndicos e fornecedores condominiais.

A plataforma conta atualmente com 175 fornecedores condominiais cadastrados e a meta é chegar a 300 cadastros até dezembro de 2021. Se for para destacar o maior aprendizado, ele diria que é de suma importância realizar e respeitar todas as etapas de validação do produto e “pivotar” sempre que for necessário.



Thiago Lopes Vaamonde Soares Silva trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Rio I. Atuando com atendimento, é gestor regional do projeto de *startups* e do programa Brasil Mais, possui MBA em Gerenciamento de projetos, é pós-graduado em Administração de empresas e graduado em Turismo. Thiago escolheu escrever sobre a empresa Isíndicos pela importância que os produtos do Sebrae tiveram no desenvolvimento do negócio do empresário.



Realizando viagens de sonho

Jade Tour - Agência de Viagens



 @jadetourbr

 @jadetourbr

No começo de 2020, Eliana Antunes abriu a agência de viagens Jade Tour, em Queimados/RJ. Depois de alguns meses, a empresária percebeu, em plena pandemia da covid-19, que precisava fazer mudanças em seus processos e no formato de contratação dos seus serviços pelos clientes, pois o contrato utilizado não previa as situações críticas de desistência, ressarcimentos e devoluções aos clientes que desistissem de viajar.

Fotos dos eventos realizados pela Jade Tour



Acreditando no potencial

Eliane Antunes sempre foi muito ativa e considera o turismo sua paixão principal. No começo de 2020, abriu sua empresa MEI para ajudar as pessoas a conhecer outros locais.

Eliana sempre acreditou no encantamento do cliente e no preço justo para quem mora na Baixada Fluminense, Região Metropolitana do Rio de Janeiro. Ela procura realizar roteiros turísticos ou pacotes com preços acessíveis e pagamentos facilitados e diz com orgulho que teve o prazer de levar muitas pessoas para ver as maravilhas da cidade do Rio de Janeiro, como o Pão de Açúcar e o Cristo Redentor. Ela sempre agenda seus passeios ou pacotes com muita antecedência para garantir os melhores preços.

Como era uma empresa nova, eles ainda não tinham um processo para as situações adversas. Com a pandemia de covid-19 em 2020, viu que era necessário definir bem essas regras, pois ocorreu um aumento nos pedidos de cancelamentos ou

desistência nos passeios e excursões pedidos de reembolsos em prazos muito próximos aos serviços contratados.

Dificuldades no novo cenário

Com o início da pandemia, Eliane viu o seu negócio praticamente parar. As atrações estavam fechadas para visita e foi nesse período que a empresária viu seus clientes desistirem dos pacotes já comprados. Apesar de Eliane oferecer a opção de adiamento da visita, muitos preferiram receber os valores de volta.

No final de 2020, ela teve contato com a ação de turismo do Sebrae/RJ e relatou seu maior dilema: não ter processos bem estruturados que permitissem ao menos recuperar uma parte do valor investido nos roteiros e pacotes. Recebeu então a sugestão de uma consultoria para formatação de um modelo de contrato de prestação de serviços. Este modelo prevê um valor de contrapartida, uma taxa de desistência caso o cancelamento unilateral do cliente não seja avisado com a antecedência mínima. Com este contrato, a empresa poderia captar novos clientes para ocupar os lugares vagos pelos desistentes, mantendo assim a agenda dos eventos e passeios, além de já estar em conformidade com a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais).



▼
Ambiente
interno da
Jade Tour

Procedimentos e gestão competentes

Depois de muitas dificuldades e mudanças, a empresária atualmente já implantou um sistema de gestão que integra

o cadastro dados de contatos com a área financeira, elabora o contrato e ainda emite nota fiscal. O mesmo sistema envia automaticamente o contrato e os termos de desistência para o cliente, deixando todo o processo mais claro e eficiente.



Para o futuro, Eliane pretende expandir seu negócio levando mais pessoas a se encantar com as belezas do Rio de Janeiro, do nosso país e do mundo.

Edmilson Gonçalves de Mendonça trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Baixada I. Atuando no atendimento ao cliente, ações de turismo, acompanhamento de ações da regional junto ao município de Belford Roxo e apoio na Sala do Empreendedor, é pós-graduado em Gestão de projetos, graduado em Direito e está cursando Administração pública. Edmilson escolheu escrever sobre a Jade Tour em função do engajamento da empresária nas ações propostas no turismo e por ter sido positiva a participação da empresa na consultoria.



Encantando com brinquedos educativos

Ludutopia



 <https://ludutopia.com.br/>  @ludutopia

 @ludutopia

Atualmente, a Ludutopia é um cantinho voltado à difusão de brinquedos educativos, em especial os produzidos com materiais naturais como madeira e tecido. Ela nasceu de uma loja de roupas infantis, a Luna Duna. Em 2018, quando Igor Augusto Pereira e seu sócio compraram as lojas localizadas em Ipanema e Tijuca, elas já eram híbridas, vendendo tanto roupas infantis quanto brinquedos educativos. Ainda em 2018, optaram por vender apenas brinquedos educativos. Como não houve nenhuma readequação na estrutura física, a disposição do espaço, a iluminação e o fluxo de clientes não eram adequados. Então, como resolver as questões e criar um design de interiores que retratasse a nova identidade?



Brinquedos educativos, em especial os produzidos a partir de materiais naturais, como madeira e tecido

Ambiente interno da loja

Vestindo a camisa do brinquedo educativo

Em 2018, a crise econômica se aprofundava cada vez mais. Igor demorou alguns meses para entender o que se aplicava à marca e o que ele queria. Foi então que decidiram que seriam uma loja só de brinquedos educativos. A parte de vestuário foi retirada, mas não foi o suficiente. As lojas tinham sido projetadas inicialmente para vender roupas. Assim, apesar das estruturas físicas terem sido adaptadas, elas ainda não davam conta do conceito que Igor tinha em mente, pois as lojas não tinham uma identidade associada ao brinquedo e à ludicidade necessária. Foi quando finalmente percebeu que não dava mais para fazer rearranjos caseiros: ele precisava marcar o fato de sua empresa ser uma loja exclusivamente de brinquedos, tendo um espaço todo pensado sob medida para isso.



Cara de loja de brinquedo

No final de 2019, enquanto Igor e o sócio conversavam com o Sebrae para contratar o Sebraetec de design de interiores, também procuravam um novo ponto físico para a loja da Tijuca, porque haviam decidido começar em outro lugar, com marca e identidade novas. O projeto foi construído com muita participação dos empresários, que queriam algo simples, com um conceito muito lúdico e que tivesse cara de loja de brinquedo. A loja da Tijuca estava pronta para abrir em março de 2020, porém veio a pandemia, obrigando-os a mudar a forma de trabalhar, o que os levou a transformar a loja de Ipanema em loja virtual. Com a reabertura do comércio, a loja da Tijuca abriu as portas quatro meses depois. O design de interiores tornou o posicionamento do negócio mais contundente, propiciando um espaço onde as pessoas gostam de interagir com o ambiente. O design foi pensado como uma loja viva e modular, com liberdade para regular altura de prateleira, display e com estruturas que se encaixam. O novo ambiente facilitou muito o processo de venda porque os clientes e as vendedoras passaram a enxergar melhor os produtos, que ficaram mais iluminados, proporcionando a venda dos mais variados itens. Além do ambiente, o trabalho das colaboradoras também foi muito importante para o sucesso do novo espaço!

Fachada da loja
no Tijuca Off
Shopping



Missão: ampliar o acesso aos brinquedos educativos

O projeto ficou lindo e de acordo com o que os empresários queriam. Em função da pandemia, novos desafios se apresentam, como o de colocar em prática a programação de eventos imaginada, além de trazer mais movimento para a loja virtual. A missão da empresa é ampliar o acesso aos brinquedos educativos, gerando um impacto positivo tanto na vida do cliente quanto no mercado. Igor entende que precisa trabalhar a proposta de valor para o público consumidor, mas também ajudar os fornecedores a escalam e a reduzirem custos, pois são poucas as empresas que fazem parte desse segmento.



Adriana Vilardo trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Rio I. Atuando com atendimento, interlocutora de treinamentos, gestora regional do projeto de Educação empreendedora, é pós-graduada em Gestão estratégica de pessoas e graduada em Psicologia. Adriana escolheu escrever sobre a empresa Ludutopia pois mesmo com todas as dificuldades que a pandemia de 2020 trouxe, o empresário abriu as portas da loja física da Tijuca totalmente renovada em julho de 2020.



O sabor natural da reinvenção

Nutrikids



 @nutrikidss

A nutricionista Thais Godinho decidiu investir no segmento de nutrição infantil ao se tornar mãe, em 2014. E assim nasceu a Nutrikids. Quatro anos depois, já em Campos dos Goytacazes, precisou estruturar melhor seu espaço físico, tanto para atender às necessidades de produção quanto para ao seu público. Expandiu também para o segmento de comidas congeladas. Como não dispunha de recursos financeiros, Thais buscou crédito e reformou um espaço em um bairro mais estratégico no município. Nos primeiros meses de 2020, a empreendedora se deparou com o primeiro *lockdown* imposto pela pandemia. O faturamento zerou logo no início do novo negócio, pois as escolas estavam fechadas. Como Thais se reinventaria diante de tudo isso?

Fachada da Nutrikids, na Pelinca

Crédito: NFFN Fotografia



Nutrindo a oportunidade de empreender

Era outubro de 2014 quando a empreendedora, morando então em Macaé, firmou parceria com uma escola do município a fim de preparar refeições para os alunos. Desta oportunidade, nasceu a Nutrikids. Com o passar do tempo e o sucesso na alimentação dos pequenos, as mães dos alunos sugeriram à Thais que ela comesse também a vender refeição fora da escola.

Comidinhas congeladas

Crédito: NFFN Fotografia



Em 2016, a empresa tornou-se pioneira na alimentação infantil, pois não havia nenhuma concorrente com esse foco. Mudou-se para Campos em 2017 e trouxe sua ideia para um pequeno espaço próprio, em um bairro periférico do município. Ainda atendendo às escolas com cardápios nutricionais infantis, a empresária optou por reforçar em seu portfólio a comida congelada para crianças, já que, em período de férias escolares a empresa precisaria faturar de outra forma.

Thais decidiu arriscar e, em julho de 2019, alugou uma estrutura maior e melhor localizada em um dos bairros mais



Aula de culinária para as crianças, no espaço Nutrikids

nobres da cidade. Com isso, um novo *layout* do seu ambiente de produção seria necessário. Apesar de o espaço anterior ter sido suficiente para produzir os congelados, a localização estratégica foi o principal motivo da mudança.

Espaço novo, desafios novos

Ao buscar apoio do Sebrae, conheceu o programa Sebraetec, que subsidiaria 70% do projeto de design de ambiente da sua nova loja. Em setembro de 2019, por meio deste projeto, conseguiu participar do Fundecam, programa de crédito da Prefeitura de Campos dos Goytacazes, para aquisição de um empréstimo que custeasse a obra necessária, compra das móveis e equipamentos para o espaço recém-adquirido, que foi inaugurado oficialmente em dezembro do mesmo ano.

Ainda assim, Thais não esperava o que estava por vir: com apenas três meses de funcionamento em seu novo endereço, o mundo parou com a pandemia do coronavírus, bem no momento que ela experimentaria o retorno das aulas nas escolas e poderia faturar com seus novos clientes conquistados.

Por já estar em um espaço bem desenhado e pensado para suas atividades, pôde se reinventar e resolveu investir em um novo nicho: refeições frescas e congeladas para os pais dos pequenos, com uma linha de produtos veganos. Esta decisão foi tomada depois que observou a procura por produtos veganos de maneira crescente. Inaugurou, então, o selo Empório La Vita, em sociedade com a sua amiga Gisele Libório Neves.

O negócio manteve-se aberto e rentável durante a pandemia, por meio da estratégia de incluí-lo em aplicativos de *delivery*, sendo a maioria das vendas relacionadas à comida fresca, já que as pessoas estavam dentro de casa.

Alimentando o futuro do negócio

As linhas Nutrikids e Empório La Vitta dividem o mesmo endereço, mas cada uma em seu espaço designado para cada público específico, além dos atendimentos via *delivery* ou *takeaway*, surgidos durante a pandemia. Tudo isso pôde ser feito graças a um assertivo projeto de design de ambientes, que auxiliou a empresária a se reinventar diante deste momento desafiador.

Thais identifica como lições aprendidas ter organização, planejamento e análise constante de cenários, além de controles financeiros. Para o futuro, visa tornar a Nutrikids uma franquia, transformando a empresa uma referência de comida nutritiva para crianças.



Jéssica Rangel dos Santos trabalha no Sebrae desde 2013 como Analista no Escritório Regional Norte. Atuando como orientadora de negócios e responsável pelo programa Sebraetec e Projeto de Alimentos em Campos dos Goytacazes, é pós-graduada em Gestão de pequenos negócios e graduada em Comunicação social com especialização em Marketing. Escolheu esse caso pelo histórico de persistência da empresa em não desistir diante das dificuldades trazidas pela pandemia, além dos resultados significativos com o programa Sebraetec.



Mercado fonte de uma tradição

Padaria, Confeitaria e Minimercado Bela Grécia



 @padariabelagrecia

 @belagreciapadaria

Betânia Iodice veio de uma família de empreendedores e começou a trabalhar na Merceria Bela Grecia, localizada no bairro de Higienópolis. Seu marido Michelângelo era sócio do empreendimento. Em 2018, a sociedade se desfez e seu marido optou por vendê-lo. Betânia então percebeu uma oportunidade de negócio e decidiu comprá-lo. De repente, ela se viu como empresária de um mercado, mas não fazia ideia de como administrá-lo, enfrentando grandes desafios para fazê-lo. Um dos maiores foi a necessidade de repaginar a loja, em 2019. O que ela nem imaginava era que repaginar também a sua vida!

Impacto da transformação

A empresa de Betânia é um mercado de bairro que estava com aparência muito antiga e ultrapassada. Ele precisava de reformas para ter com uma organização mais eficiente e conseguir comunicar aos clientes que estava sob nova administração, sendo uma ótima oportunidade de conveniência para o bairro.

Nesse momento, em 2019, os estabelecimentos de bairro começaram a concorrer com as grandes redes, apostando em atendimento e customização, tendo a praticidade, agilidade e proximidade como diferenciais. O varejo de alimentos passou por transformações intensas. Uma pesquisa divulgada em 2019 pela consultoria Nielsen mapeou 3.124 pequenos mercados no Brasil, um crescimento de 35% em três anos, com a liderança de grandes redes varejistas. Mostrou também o crescimento de 19% para 26,4% de utilização de minimercados nas compras para a família, segundo o Boletim de Inteligência e Tendências de Mercado de 2020 do Sebrae.

Diante desse cenário, Betânia constatou que era necessário melhorar a circulação de pessoas no ponto de venda, tornando-o mais atrativo. A busca por conhecimento e suporte no Sebrae fez toda a diferença nesse processo, trabalhando o *layout* da loja e também a gestão, soluções que viabilizaram a transformação.

Reposicionamento da marca

A empresária estava bem consciente da sua realidade e sabia que seria um desafio mas que seria possível desde que tivesse orientação e persistência. O Sebraetec de *layout* de loja ajudou a tornar a loja mais bonita, atraente e confortável, não só para os clientes mas também para os funcionários. Com o ambiente mais organizado, ficou mais fácil para os funcionários manterem a loja abastecida e arrumada. “Antes da transformação, éramos um mercadinho em que as pessoas não entravam, a loja era pouco atrativa”, conta.

Com a melhoria do ambiente e as capacitações, o negócio prosperou e, mesmo com a chegada da pandemia, em 2020, não houve grandes problemas pois rapidamente foi percebida a possibilidade de um grande diferencial: a entrega para os clientes da região. Criaram um aplicativo para entrega, se reorganizaram e conseguiram passar pela crise da pandemia. Além disso, tornaram-se um ponto de apoio da região com as entregas para os que não podiam sair de casa, fortalecendo o posicionamento da marca.

Equipe unida,
cumprindo todos
os protocolos



A importância da equipe

A mudança do ambiente, agora confortável, funcional e bonito, tornou a equipe mais comprometida com a missão da empresa. “No início, não tínhamos controle de estoque e não havia um bom relacionamento com os colaboradores. A partir desse aprendizado, focamos em sempre entregar e servir o melhor e ter uma equipe bem entrosada, com uma gestão eficiente”. Betânia conta, empolgada, que “o próximo desafio será começar a mapear os processos e fazer a empresa mudar de porte para, futuramente, montar outras filiais e fazer dos colaboradores nossos sócios”. A mudança de visão e da postura da empresária diante dos novos conhecimentos impactou diretamente na estratégia da empresa e nas mudanças em sua vida.



Rosane Gomes trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Rio III. Atuando como orientadora de negócios e gestora do projeto Delas e de Panificação, é graduada em Direito. Rosane escolheu escrever sobre a empresa Bela Grecia pois a empresária teve uma evolução muito grande após receber as orientações do Sebrae. Demonstrou uma grande capacidade de adaptação, aprimorou seus conhecimentos, transformando a empresa em uma referência no seu bairro.



Reposicionamento, propósito e valores da marca

Taiz Calmon Acessórios Essenciais



-  <https://www.taizcalmon.com.br/>
<https://sebraeinteligenciasetorial.com.br/>
-  @taizcalmon

Formada em Publicidade e marketing e sempre apaixonada pelo mundo da moda, Taiz Calmon decidiu trabalhar com a venda de semijoias e acessórios e deu início às atividades de sua primeira marca, a Mimos e Acessórios. Sempre atuante em feiras e estudiosa do assunto, inaugurou um stand e uma loja física em 2011. A empresa está situada no Shopping 45, na Tijuca, cidade do Rio de Janeiro. Em fevereiro de 2021, Taiz percebeu que a logo da Mimos já não representava os valores da marca, pois não transmitia a essência e os propósitos com transparência. Mas como se reposicionar de forma certa num mercado tão competitivo?

O mercado da moda e os desafios

A empresária está inserida em um mercado onde desafios e oportunidades não param de surgir, que é o varejo de moda. Além de precisar acompanhar o que acontece ao seu redor e, mais do que nunca, se manter atenta com o comportamento do consumidor, conhecer as expectativas de seus clientes e entender o que valorizam na hora da compra é muito importante para o sucesso de seu negócio.

Produtos
Taiz Calmon
Acessórios
Essenciais



O DNA da marca está nos detalhes, na ousadia e na sofisticação de seus produtos. Esse é o seu diferencial e é o que torna a marca protagonista no dia a dia e nos momentos especiais das mulheres com estilo e personalidade. Ao longo do tempo, percebeu que o nome Mimos não refletia mais a essência da marca, pois, assim como Taiz, seus acessórios também amadureceram e viraram verdadeiras joias.

Em 2020, durante a pandemia, Taiz criou coragem e, com o desejo de transmitir maior credibilidade e confiança, ela resolveu assinar a marca que hoje leva seu nome, Taiz Calmon Acessórios Essenciais. Já que é essencial ter uma visão de tudo que pode impactar o cliente e proporcionar uma experiência omnichannel, ela passou a disponibilizar para o cliente diversos canais para que ele possa escolher onde quer comprar e como quer se relacionar com a marca, colocando o presencial e o virtual para caminhar cada vez mais juntos. Durante a pandemia, Taiz cumpriu os decretos e ficou de portas fechadas por bastante tempo. Com a reabertura, a loja passou a funcionar de segunda à sexta no shopping e 24h por dia no *e-commerce*.



Ambiente da loja – fachada passando por reforma. Por isso não temos a foto da fachada com o nome atual



Taiz decidiu então que precisava repaginar sua marca. Ela começou pela comunicação visual com ênfase no redesign e na mudança de logo.

Nova logo e identidade visual

Taiz solicitou ao Sebrae uma consultoria de desenvolvimento de comunicação, pelo programa Sebraetec. A consultoria ocorreu de forma remota, entre os meses de fevereiro e maio de 2021, e contemplou a criação de uma nova identidade visual (logo, fontes, cores e o projeto gráfico, com toda a parte de papeleria institucional e o manual da marca) e a recomendação do registro da marca desenvolvida no projeto.

A fim de consolidar a credibilidade e o sucesso conquistados com a empresa, a marca passou a ser o seu próprio nome: Taiz Calmon Acessórios Essenciais, na qual é designer, diretora criativa e CEO. Seu objetivo é ser referência no mercado de beleza e empoderamento feminino.

Na primeira etapa da consultoria foram levantadas características que descreviam o estilo da marca e alguns pontos sobre a logo. Taiz deixou claro quais seriam suas preferências e qual novo estilo ela gostaria de adotar durante um alinhamento com a prestadora de serviços indicada pelo programa.

Após alguns ajustes e com a validação da empresária, seguiram para a fase seguinte: definiram o projeto gráfico e manual da identidade visual, com a projeção da marca em diversos ambientes e materiais, superando todas as necessidades e desejos da empresária.

Detalhes que fazem a diferença

Ao investir em comunicação visual, a marca passou a ter características únicas que ajudaram a fortalecê-la e consolidá-la no mercado. Os ajustes feitos a partir da consultoria permitiram uma melhor expressão das qualidades do negócio.

“Foi um aprendizado saber exatamente a minha necessidade e pontuar tudo antes de pedir ajuda. Todas as consultorias são assertivas, umas mais, outras menos. Sempre temos algo para absorver e assim colaborar com o nosso negócio. Um empresário precisa saber de tudo um pouco, principalmente os pequenos, que estão à frente em muitas tarefas”, relata Taiz.

E para quem está começando ela dá a seguinte dica: “Muito foco! Primeiro descubra a sua paixão, aquilo que te move, porque o trabalho é árduo. Com as metas traçadas, estude, pois hoje não existe espaço para amadores. E nisso o Sebrae dá de mil, por meio das consultorias e incentivos para nós, empresários e empreendedores”.



Hoisla Raquel F. da S. Rocha trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Rio II. Atuando como orientadora de negócios, possui MBA em Gestão de pequenos negócios e é graduada em Administração de empresas. Hoisla escolheu escrever sobre esta empresa pois acompanha a Taiz desde 2017, uma participante assídua das atividades do Sebrae. Durante a pandemia aproximou-se ainda mais em busca de soluções para enfrentar deste momento difícil. A consultoria de comunicação visual foi assertiva e agregou valor à trajetória do seu trabalho, sendo visível o crescimento alcançado por ela e sua marca.



Inovação que vai muito além das vagas

TTP Brasil



 <https://ttpbrasil.com.br/>

 @ttpbrasil

Nos anos 90, Wolgrand Santos Neto trabalhava com seu irmão em uma pequena empresa de operação de estacionamentos na cidade do Rio de Janeiro. Com espírito empreendedor e amparado por sua formação em Direito, começou a pensar em tecnologias para prevenir problemas com os usuários. Anos depois, pôde colocá-las em prática como sócio de outra operadora em Niterói. Contudo, era urgente aprimorar o controle de fluxo de veículos e a experiência dos usuários. Wolgrand sabia que precisava transformar a empresa — estritamente de operação — em uma empresa inovadora de mobilidade urbana. Mas como?

Há vagas para quem busca oportunidades

Em 1994, os estacionamentos operavam sem controles adequados, limitados ao tarifário. O empresário percebeu essa carência como oportunidade e em 1999, criou um sistema de controle assistido capaz de recuperar em média 30% de faturamento com a identificação de irregularidades. Logo o sistema ganhou escala e outros estacionamentos quiseram adotá-lo em seus espaços. O momento era de expansão.

Só que, passados poucos anos, o sistema assistido já não atendia às expectativas dos clientes. Em 2018, o empresário tomou a decisão de transformar drasticamente o negócio, qualificando-o para entregar soluções automatizadas, integradas e industrializadas.

Entretanto, a área de produção estava aquém do desafio. Determinado, o empresário reuniu seus colaboradores para sensibilizá-los da nova mentalidade e, ao inserir o tão desejado processo de industrialização, aumentou em 50% seu pessoal.

Equipando-se com inovação e boas parcerias

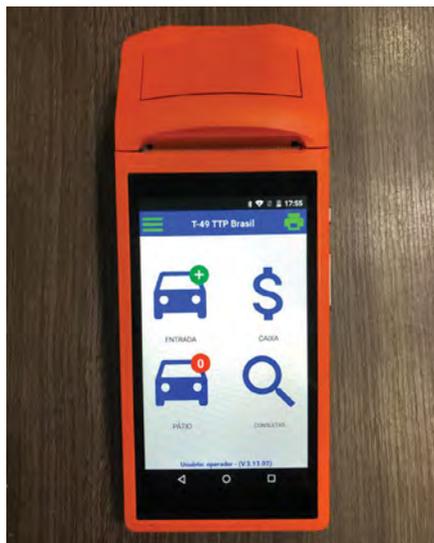
Desde seu primeiro contato com o Sebrae, em 2016, Wolgrand descobriu o que precisava para profissionalizar sua oferta ao mercado. Com a realização de consultoria em pesquisa

e desenvolvimento (P&D) transformou equipamentos fabricados artesanalmente como por exemplo os totens, em equipamentos funcionais e atraentes.

Com orientação sobre a organização documental da empresa, tornou-se apto a acessar recursos de editais de inovação, participar de licitações e obter financiamentos com melhores condições. Participou de eventos por todo o Brasil em busca de parcerias para minimizar custos e esteve presente em rodadas de crédito para aproximação com instituições financeiras.

Todos esses pontos foram importantes para que a TTP Brasil despontasse no mercado de controle de estacionamento rotativo, com soluções para cada perfil de cliente, seja um pequeno estacionamento ou área pública.

Terminal portátil



Criatividade para inovar sempre

A inovação constante faz parte do DNA do negócio e o time de colaboradores desenvolve aplicativos mobile para controle de veículos, fabrica equipamentos no-touch e outras soluções integradas com variados meios de pagamento, fruto de parcerias bem-sucedidas.

Futuramente, Wolgrand deseja criar uma linha para condomínios residenciais e, com todos esses anos de erros e acertos, é categórico ao afirmar que “a busca constante de informações sobre o mercado e a adaptação de boas práticas para o segmento fazem a diferença para inovar e abrir novos caminhos”.

Brunet Teixeira Iwase trabalha no Sebrae desde 2012 como Analista no Escritório Regional Leste Fluminense. Atuando como orientadora de pequenos negócios, interlocutora do programa Sebraetec e gestora de projetos, é mestre em Metrologia e qualidade, pós-graduada em Gestão de serviços com ênfase em turismo, hotelaria e eventos e possui MBA em Gestão de projetos. Brunet escolheu escrever sobre a TTP Brasil pelo comportamento empreendedor com foco na busca de oportunidades e alto direcionamento à inovação, o que trouxe ganhos contínuos e destaque da empresa no segmento.



A força da tradição na inovação nacional

Zigmo



 www.zigmo.com.br

 [@zigmo_anodos](https://www.instagram.com/zigmo_anodos)  [@zigmoanodos](https://www.facebook.com/zigmoanodos)

Ser referência na produção de anodos para o setor náutico no país é o principal objetivo da empresa Zigmo, criada em outubro de 2015, no município de Três Rios. No Brasil, esse tipo de produção para o setor náutico é artesanal e pouco profissionalizada. Portanto, não é fácil comprar produtos com preço justo e alta qualidade. Com a experiência de mais de 25 anos na produção de anodos, o engenheiro metalúrgico Lincoln, juntamente com seus filhos Matheus (administrador de empresas) e Francisco (engenheiro químico), decidiu enfrentar a concorrência nacional e estrangeira. Mas para isso precisavam se dedicar à melhoria contínua do seu produto e profissionalizar a sua gestão.

Hélice sem
anodo



Mercado e gestão

Anodos de sacrifício são peças que podem ser feitas de zinco, alumínio ou magnésio e que protegem contra corrosão, instaladas em embarcações e boilers, por exemplo. O próprio nome já denota a função de atrair para si toda a corrosão e, dessa forma, preservar o produto principal. Barcos, navios, tanques, aquecedores de água e plataformas de petróleo normalmente precisam de anodos nas estruturas, motores, cascos, eixos e flaps, que ficam em contato regular com a água. A realidade do setor náutico brasileiro apresenta duas opções: ou os produtos são mais em conta com qualidade intermediária ou importados com qualidade superior, mas com preço elevado.

A Zigmo nasceu como uma empresa familiar, na qual os proprietários são responsáveis por quase todas as áreas. Por sua experiência, Lincoln é responsável por parte da gestão

empresarial e produção, enquanto seus filhos cuidam dos processos administrativos e das vendas. O empresário sabia que, para atingir seu objetivo de se destacar no mercado, ele precisaria dedicar tempo ao aprimoramento da gestão.

Foco e resultado

Com essa preocupação, em 2016 a Zigmo participou do projeto de encadeamento produtivo desenvolvido pelo Sebrae em parceria com a Braskem. A partir daí, foi possível ter um diagnóstico da produção e identificar as mudanças necessárias para melhorar o produto, além de traçar metas e aumentar a carteira de clientes. Mantiveram o foco da empresa na conquista de mercado com produtos de qualidade a um preço justo, tornando-se uma ótima opção para os clientes, já que o preço do produto é intermediário, ficando entre o valor do artesanal e do importado.

“O projeto do Sebrae nos levou à profissionalização. Com as consultorias, entendemos que era importante persistir na produção de qualidade e não desviar para uma concorrência por volume e preço”, conta o empresário. A empresa tem alcançado um crescimento consistente e os indicadores refletem esta realidade. O crescimento do faturamento é consistente em relação aos anos anteriores: 144% em 2017, 79,6% em 2018, 22,12% em 2019, 61% em 2020 e em 2021 um crescimento de 146% em relação a todo ano anterior, em plena pandemia.

Preparando-se para o futuro

Atualmente, a empresa conquista em média quinze novos clientes por mês e atua em todo território nacional. Utilizaram o Sebraetec na criação da identidade visual, no registro da marca Zigmo, junto ao INPI, na criação de seu site com *e-commerce* e em consultorias na área de marketing. Investiu na aquisição de uma impressora 3D profissional para atuar na customização de peças e fabricação de modelos. Os planos para o futuro são entrar no segmento de anodos para construção civil e concluir as obras do seu próprio laboratório para produzir sua própria liga base e, assim, diminuir em aproximadamente 35% seu custo de produção.



Luis Filipe Silva Salgado trabalha no Sebrae desde 2010, no Escritório Regional Centro Sul. Integra o grupo de embaixadores do atendimento do Sebrae/RJ, é interlocutor do programa SebraeTec, além de atuar em projetos de alimentação fora do lar, startups e turismo. Já atuou em muitos projetos na região como encadeamento produtivo, produção orgânica, panificação, crédito entre outros. Possui especialização em Gestão de pequenos negócios e é graduado em Administração de empresas. Luís Filipe escolheu escrever sobre a Zigmo pelo exemplo de aproveitamento de uma oportunidade de mercado.



Histórias de
**SUPER
AÇÃO**

Leis e normas



Uma resolução que
ampliou as oportunidades

Aquarius Logística



 <https://www.aquariuslog.com.br/>  @aquariuslog_
<https://www.youtube.com/channel/UC8-QNgW5L4PPRQKuRDefh8Q>

A Aquarius Log foi fundada em julho de 2019 pelo casal de empresários e sócios Geize e Wanderley Cardozo. A empresa vem ganhando força por sua excelência na prestação de serviços de elevação e movimentação de cargas. Contando com o apoio de uma rede especializada e de gestores com vasta experiência no mercado, em 2020 decidiram ampliar sua atuação na área de transporte de carga, mas, para isso, seria necessário obter licenças específicas para cargas perigosas. Como encontrar o caminho certo para obtê-las?



Primeiro caminhão, marcando o início da empresa

A identificação de uma oportunidade

A Aquarius Log é uma empresa que possui carretas de movimentação de cargas, guindastes de içamento, caminhões munck de cesto aéreo e carregamento de manilhas. Oferece também serviço de remoção e movimentação de equipamentos, armazenagem e montagem de estruturas metálicas.

A empresa está localizada em Duque de Caxias, no bairro de Campos Elíseos, muito próximo das principais distribuidoras (Supergasbrás, Grupos SHV, Ultragas e Copagaz).

O setor de transportes é o segundo maior setor na região e está entrelaçado com a logística do setor petroquímico, que é a principal vocação regional.

Depois de analisar o mercado à sua volta, foi identificada uma oportunidade no transporte de gases industriais para restaurantes, hotéis e indústrias, com serviço de entrega e retirada. Mas para atuar nesse meio, é necessário atender às exigências feitas pelas distribuidoras, como a Licença de Operação (LO). Segundo Geize, o setor tem muita demanda e poucas empresas aptas a atenderem mesmo as exigências mínimas de saúde e segurança. Geize queria muito aproveitar esta oportunidade, mas ainda não sabia como atender essas exigências.

Da necessidade a solução

Começou a estudar o assunto e a buscar soluções no mercado. Percebeu que poderia fazer o serviço mas esbarrou em muita burocracia e entendeu que não dava para fazer o licenciamento sem a ajuda de um técnico especializado no assunto, pois isso poderia tirar o foco do negócio e reduzir a competitividade da empresa.

Em 2020, buscou o Sebrae, que foi fundamental na solução desse problema. Contratou então a consultoria Sebraetec, que a ajudou a fazer a adequação à resolução da ANTT nº 5232, referente ao transporte de produtos perigosos.

Este trabalho durou 180 dias e tão logo as adequações foram feitas, Geize já conseguiu os primeiros contratos com a Supergasbras e com Grupo SHV. Também comprou dois caminhões novos e já planeja comprar mais três até o fim de 2022.

Um dos serviços da empresa: movimentação de cargas elevatória



Quero crescer mais

A implantação da resolução ANTT foi importantíssima para empresa e Geize conta o motivo: “Ela nos habilitou a conquistar novos mercados. Conseguimos atender as empresas das distribuidoras de gás. O requisito da LO (Licença de Operação) que vem dentro da resolução foi muito importante e obtê-lo já nos trouxe muitas novas demandas”. O próximo passo será implantar a norma SASMAQ (Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade),

Logo em material
institucional da
empresa



que vai favorecer a entrada da empresa em outras grandes distribuidoras de materiais perigosos e em indústrias da região, possibilitando transportar produtos químicos, combustíveis e outros derivados de petróleo. Com essa determinação, a Aquarius Log terá uma longa estrada pela frente.

Ueliton Almeida de Macedo trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Baixada II. Atuando como orientador de negócios e com atendimento de pequenas empresas, é pós-graduado em Gestão de pequenos negócios e graduado em Administração de empresas, especialista em Gestão de projetos e Análise de negócios. Ueliton escolheu escrever sobre a Aquarius Log pois o setor de transportes é o segundo maior na região e está entrelaçado com a logística do setor petroquímico, que é a principal vocação regional. Trata-se de uma empresa nova, mas que tem um grande potencial a ser desenvolvido, atua num segmento difícil, mas ainda assim vem contando com excelentes resultados.



A certificação como oportunidade de melhoria contínua em uma empresa familiar

Barreto Manutenção Industrial (Eletromecânica Barreto)



 <https://eletromecanica.net.br/>

 @eletromecanicabarreto

 @eletrica.barreto.5

A Eletromecânica Barreto é uma empresa familiar, fundada em 1991, que fica em Campos dos Goytacazes e que atua no ramo de rebobinamento e manutenção de motores elétricos e bombas hidráulicas. Desde que começou a atuar no empreendimento, em 1997, a administradora Carina Barreto sentia a necessidade de profissionalizar a gestão do negócio, melhorar os processos internos e assim expandir a microempresa fundada por seu pai, Alfredo Barreto. Durante anos ela ouvia falar da norma ISO 9001, mas pensava consigo mesma se seria aplicável à sua realidade empresarial. Porém, em 2019 a decisão se tornou inadiável. Como Carina resolveu este dilema?



Sede da empresa
em Campos dos
Goytacazes

Negócio de Família

Carina tem a vocação para consertar coisas em seu DNA: seu avô, Osvaldo Barreto, foi dono da Rei das Bombas, uma oficina bastante conhecida na região. Já seu pai, Alfredo, trabalhou por muitos anos como funcionário do setor elétrico em usinas da região campista e em grandes empresas no Rio de Janeiro, onde desenvolveu um vasto conhecimento no segmento, inclusive com uma carreira sólida, estável e segura.

Entretanto, após um drama familiar em setembro de 1990, decidiu sair do seu emprego e iniciar sua jornada como empresário, fundando a Eletromecânica Barreto, em janeiro de 1991.

Carina, aos 18 anos, decidiu seguir o sonho de ajudar seu pai no negócio, pois enxergava nele um exemplo de garra, persistência e inspiração. O objetivo era dar continuidade ao legado da família.

Com a crise na construção civil que se deu a partir de 2015, o empreendimento sofreu com a diminuição nos serviços contratados, ocasionando redução nas receitas e ociosidade dos funcionários. Este cenário fez Carina e seu pai perceberem que precisavam profissionalizar a gestão e melhorar os processos da empresa, tornando o negócio mais competitivo, retendo os clientes e prospectando novos mercados.

Por capacitar-se continuamente, Carina conheceu os princípios da norma ISO 9001 e enxergou que seria o caminho ideal para um novo momento da Eletromecânica Barreto, mas, ainda assim, esta conquista parecia um sonho distante.



Turbina em manutenção



Bancada com bombas d'água em manutenção

Persistindo rumo à melhoria contínua

Em 2017, Carina procurou o Sebrae e conheceu o programa Sebratec e a consultoria para adequação do negócio à norma ISO 9001. Ainda com dúvidas se era o melhor momento para implementar o projeto, adiou o sonho da certificação.

Entretanto, em 2019 retornou ao Sebrae e tomou a decisão de iniciar o processo de adequação do seu negócio.

O projeto foi um grande desafio: foram quase dois anos de implementação, com interrupções do processo devido à pandemia. Ainda assim, em julho de 2021, após passar por auditoria externa do órgão certificador, a empresa se adequou à norma.

Todo esforço empreendido por Carina e seu pai em se engajarem no projeto proporcionou diversas melhorias para todo o empreendimento e seus 11 funcionários. Foram definidos novos processos internos, um assertivo controle de estoques, indicadores de gestão, organização do *layout*, entre outras adequações. Tais avanços já têm sido percebidos pelos clientes: 100% se disseram satisfeitos nas pesquisas de satisfação realizadas periodicamente, além da conquista de novos consumidores.

O futuro pós certificação

Prontos para buscar e conquistar novas oportunidades de mercado, Carina e Alfredo vislumbram o atendimento às empresas localizadas no complexo logístico do Porto do Açu, grande empreendimento da região Norte Fluminense.



Com a cultura da melhoria constante implementada em toda a empresa, na qual a exigência por qualidade e foco no cliente são primordiais, os empreendedores reconhecem que a certificação veio como um presente para coroar o aniversário de 30 anos da Eletromecânica Barreto, unindo tradição à excelência em gestão e fortalecendo ainda mais esta bela parceria entre pai e filha.

Luís Felipe de Almeida Rabello trabalha no Sebrae desde 2016 como Analista no Escritório Regional Norte. Atuando como orientador de negócios e gestor regional dos editais do setor metal mecânico, moveleiro, desenvolvimento de fornecedores locais no Porto do Açu e Petróleo & Gás, possui MBA em Finanças e é graduado em Engenharia mecânica. Luís Felipe escolheu escrever sobre a Barreto Manutenção Industrial por ser uma empresa familiar tradicional na região e por acompanhar de perto a persistência demonstrada pelos proprietários no longo do processo de certificação.



Software de automação comercial e sua adequação à LGPD

Focus Center



 <https://focuscenter.com.br/>

 @focuscenter.sistemas

 @focuscentersistemas

Desde agosto de 2020, quando entrou em vigor a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), empresas e instituições de todo o país passaram a ser obrigadas a tratar de maneira mais responsável os dados pessoais de seus clientes. Neste contexto, Denis Guerra, proprietário da Focus Center Sistemas Ltda, uma empresa de automação comercial localizada em São José do Vale do Rio Preto, interior do estado do Rio de Janeiro, viu a necessidade de entender as exigências da lei e adequar suas soluções a esta nova realidade.



Desafios, dúvidas e busca por orientação

A Focus foi fundada em 2015 pelos sócios empreendedores Denis Guerra e Jaime dos Santos, mas existe desde 2002, a partir do desenvolvimento um sistema de ponto de venda (PDV) para um supermercado. Conta com cerca de 200 clientes ativos na região, atendidos com soluções de automação comercial, como emissão de notas eletrônicas, gestão de estoques, PDVs, entre outros. São soluções que recebem ou tratam dados de pessoas físicas cadastradas, que são manipulados diariamente pelos estabelecimentos e pela empresa.

A LGPD trouxe para empresas e instituições maior segurança jurídica e clareza quanto à forma de tratar e armazenar dados pessoais. Entretanto, trouxe também dúvidas e questionamentos sobre sua aplicação: “Não sabíamos se teríamos que criptografar o banco de dados, se criaríamos



Equipe de suporte da empresa

seis meses, a consultoria contemplava o nivelamento do conhecimento, o diagnóstico das necessidades de alteração nos sistemas, o desenvolvimento de tratativa sobre a temática junto aos clientes e também o acompanhamento para ajustes.

Segurança e assertividade para implementação

Com a consultoria, o empresário obteve conhecimento e segurança para implementar as modificações necessárias nas soluções, resultando no lançamento de uma nova versão do sistema, adequada à LGPD, no início de 2022. Denis confidenciou que o investimento feito junto ao Sebrae foi fundamental para atualizar as soluções ofertadas quanto aos aspectos legais, o que deu segurança e tranquilidade para trabalhar a expansão comercial da empresa.



André de Mello Santana trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Serrana II. Atuando com atendimento, é graduado em Administração estratégica. André escolheu escrever sobre a empresa Focus Center em função do ineditismo do assunto e da solução ofertada para o cliente.



Organização e padronização de processos

Marmer Manutenção Industrial



 <http://marmer.com.br/>

 @marmerengenharia

Marcelo Merçon é engenheiro eletricista, engenheiro de segurança do trabalho e empresário administrador da Marmer Engenharia e Serviços. A empresa é uma prestadora de serviços e fornecedora em sistemas elétricos que atua desde 2013 no mercado. Ela fica localizada em Barra Mansa, interior do estado do Rio de Janeiro. Por volta de 2016, frente à concorrência crescente, Marcelo enxergou a necessidade de melhorar o atendimento para agregar novos clientes e se estabelecer no mercado. Mas para crescer, teria que organizar a empresa e padronizar processos.

Como se diferenciar em um mercado competitivo?

Em 2017, o empresário participou de uma palestra sobre o processo de cadastramento junto a uma grande empresa do setor de óleo e gás. Ali, ele teve a confirmação de que o que ele via como necessidade para a Marmer seria possível de ser sanado por meio da certificação da norma ISO 9001.

Como o mercado estava muito disputado e agressivo, as empresas certificadas eram vistas com bons olhos e este seria o diferencial competitivo que ele precisava para se destacar e alcançar o público desejado.

Normalização e melhoria dos processos internos

Marcelo procurou o Sebrae de Volta Redonda em julho de 2017, buscando entender como a empresa poderia ajudá-lo nesse processo de certificação. Conheceu então o Sebraetec, programa que subsidia em 70% do valor de serviços tecnológicos contratados.

Satisfeito com a proposta, logo iniciou a consultoria. Tinha um longo caminho pela frente, mas a confiança e a vontade de fazer dar certo eram maiores do que qualquer obstáculo que pudesse surgir. Após um ano de preparação, em junho de 2018, ele alcançou sua primeira certificação, da norma ISO 9001:2015.

Com o processo de preparação, a Marmer passou a ter mais controle e padronização de seus processos internos e aumento da satisfação dos clientes, gerando uma melhor imagem da empresa no mercado.

E Marcelo não parou por aí. A preocupação com o meio ambiente sempre fez com que tivessem uma postura mais proativa em relação à correta utilização dos recursos. E uma forma de cancelar e mostrar ao mercado o que já praticavam foi se certificar também na norma NBR ISO 14001:2015.

Aproveitou para fazer também o processo de adequação para certificação NBR ISO 45001:2018, uma norma internacional, que estabelece mecanismos de controle sobre riscos para saúde e segurança do trabalho (SST), mostrando a preocupação da empresa com o bem estar de seus colaboradores.

Em dezembro de 2019, a Marmer já estava com o certificado de conformidade destas duas normas também.

Em setembro de 2020, Marcelo procurou o Sebrae novamente para uma consultoria de controle e melhoria de processos, visando aprimorar aqueles que não tinham sido contemplados anteriormente. Seu objetivo era organizar as informações e orientar a empresa para o processo de melhoria.

Superando adversidades e continuando o percurso

Marcelo é um empreendedor nato e tem a convicção de que precisa melhorar sempre.

Em 2020, com a pandemia da covid-19, o seu setor de atuação foi muito afetado e o faturamento da Marmer caiu brusca-mente. Mas Marcelo afirma que a empresa está conseguindo sobreviver devido à organização interna e transparência que as certificações trouxeram ao negócio. Assim, ele reforça a importância das certificações para enfrentar as possíveis adversidades e continuar seu percurso no mercado.



Nathália Corrêa Malaquias Teodoro trabalha no Sebrae como Analista no Escritório Regional Médio Paraíba. Atuando como gestora de atendimento, responsável pelas ações da cadeia da construção civil em toda a região, possui MBA em Gestão de pequenos negócios, em Gerenciamento de projetos e é graduada em Engenharia de produção. Nathália escolheu escrever sobre a Marmer pela inspiração que o empresário desperta em sempre buscar melhoria para seu negócio e pelos resultados que atingiu com o processo de preparação e certificação das normas ISO 9001:2015, NBR ISO 14001:2015 e NBR ISO 45001:2018.



Dificuldades superadas perante a crise do petróleo e a pandemia

Souza Pina Energia e Engenharia



 <https://www.souzapina.com.br/>

 @souzapina.eng

A história da Souza Pina começa em 1994, quando o Evanildo Pina observou que existiam poucas empresas de engenharia voltadas para a área de montagem industrial e petróleo e gás. O tempo passou e durante a pandemia, mais especificamente em 20 de março de 2020, Vinícius Pina, juntamente com o seu pai Evanildo, percebeu que para se colocarem no mercado novamente precisariam melhorar seus processos internos e que a certificação da ISO 9001 atenderia esta necessidade. Mas como implantá-la com êxito?

Crise, pandemia e a busca por um novo patamar

Com a sua vasta experiência no mercado de óleo e gás, a Souza Pina foi se consolidando como uma referência de bastante representatividade na Baixada Fluminense, na cidade de Nova Iguaçu. Porém, no ano de 2016 a empresa reduziu drasticamente suas operações durante a Operação Lava Jato, em que grande parte dos seus clientes estavam sendo investigados. Ainda assim, a empresa deu a volta por cima e continuou suas atividades.

Mas em março de 2020, com a pandemia da covid-19, a empresa começou a sofrer ainda mais e Evanildo teve que demitir funcionários e se viu na obrigação de trabalhar com um número de colaboradores bastante reduzido, apenas os sócios permaneceram.

Foco em gestão para gerar inovação

O empresário decidiu procurar o Sebrae, em 10 de abril de 2020, para fazer um diagnóstico que o ajudasse a padronizar e melhorar a gestão da sua empresa. Houve uma reformulação do negócio para que se adequasse à norma e, com isso, todos os processos da empresa passaram a ser seguidos com o procedimento criteriosamente definido.

O apoio de consultorias de marketing e planejamento do programa Sebraetec têm ajudado a empresa a implemen-

Processos aplicados na produção



tar a ISO 9001, revisando as planilhas, relatórios e toda rotina de trabalho dos colaboradores. Está, inclusive, em fase de testes, um software de gerenciamento de projetos que será utilizado tanto pelos gerentes de projetos como pelos encarregados, para acompanhamento diário dos projetos em execução. Em cada departamento, foram desenvolvidos processos e procedimentos para controlar e gerenciar todos os projetos da companhia. Tudo isso vem gerando resultados positivos: com essas novas estratégias, houve um aumento de faturamento de mais de 150%, não só com os processos implementados, mas com todas as orientações e consultorias.

Benefícios conquistados

Hoje a Souza Pina acredita que, para tornar-se referência no mercado, precisa necessariamente de ferramentas eficazes de gestão. Procedimentos e processos bem definidos e software que ajudem na agilidade e nas informações para a tomada de decisão. Em 2021, a Souza Pina abriu o



seu mercado de atuação para o estado de São Paulo, entendendo que com esses aprendizados poderá gerar grandes resultados. E no futuro pretende estender seus serviços para outros estados.

Daiane Helen trabalha no Sebrae como Assistente no Escritório Regional Baixada I. Atuando como orientadora de negócios, possui MBA em Marketing e vendas e é graduada em Administração de empresas. Daiane escolheu escrever sobre a Souza Pina pois a empresa possui expertise de 27 anos de mercado e atua nos mais diversos setores da indústria.



Histórias de
**SUPER
AÇÃO**

Planejamento



Em busca de um consultório saudável

Alan Castro Nefrologia



Alan Castro formou-se em medicina na década de 80. Decidiu seguir na área médica atuando em um consultório sublocado e em hospitais. Sem conhecimentos de gestão para traçar uma trajetória empresarial, as dificuldades começaram a aparecer. Persistente e ótimo profissional, resolveu abrir seu próprio consultório na cidade de Niterói junto de sua esposa e sócia, no ano de 2004, depois de uma especialização em qualidade. Começou a vislumbrar a melhoria dos processos e métodos de trabalho, mas será que isso seria suficiente para o sucesso de seu novo negócio?



Recepção acolhedora do consultório, em Niterói

Médico ou empresário?

Alan se tornou médico em 1982, se especializando em Clínica médica e Nefrologia. Depois de muito estudo e finalização de suas residências, em 1987 sublocou um consultório médico e iniciou sua trajetória empresarial, mas também atuava em vários hospitais, passando a aceitar planos de saúde para atingir um público maior. Seguiu durante muito tempo nessa rotina, mas sentia falta de uma maior autonomia como médico.

Em 2002 iniciou uma pós-graduação em Gestão da qualidade e a partir daí sua visão mudou completamente com relação aos processos e métodos adotados.

Em 2004, após a finalização do curso, resolveu abrir seu próprio consultório em sociedade com sua esposa, em Niterói. A partir daí, sua vida deu uma nova virada. Teve que contratar funcionários, melhorar a organização e implementar processos que antes não tinham sido pensados. Mesmo com a ideia de qualidade muito clara, as finanças não caminhavam bem. As contas pessoais e profissionais se misturavam, não tinha indicadores e nem um controle financeiro.

Diagnosticando o negócio

Em 2018, Alan foi convidado para participar de um evento do Sebrae que transformou a sua vida profissional: a apresentação de um projeto voltado para profissionais de saúde que seria iniciado em 2019.

Funcionária seguindo todos os protocolos durante a pandemia



Aceitou esse desafio e se inscreveu ali mesmo. Logo de cara, passou por um diagnóstico empresarial que o fez cair da cadeira. Tudo que pensava fazer certo não contribuía para o crescimento da empresa ou não era suficiente. Teve ainda mais a certeza de que participar desse projeto era a coisa certa a fazer. O projeto oferecia treinamentos de planejamento estratégico, gestão financeira avançada, liderança, oficinas de abordagem em vendas e atendimento ao cliente. O módulo de finanças permitiu uma maior organização, fazer controles, começou a aceitar cartões de crédito em suas consultas, calcular margem, separar as contas e fazer reserva técnica para os meses menos movimentados.

Seu consultório deslanchou e não teve mais meses no vermelho desde então, coisa que antes ocorria com frequência. O projeto de desenvolvimento da cadeia produtiva da saúde e serviços 4.0 deu tão certo que os participantes pediram um segundo ciclo para o ano de 2020. Alan estava lá, participando e sempre motivando os demais integrantes.

Prevenir é melhor que remediar

O desenvolvimento traçado nas estratégias alcançadas ao longo das capacitações do projeto trouxe benefícios para a empresa e para os pacientes. Com um consultório consolidado na cidade de Niterói e atuando junto com a família, os planos para o futuro são de crescimento nas atividades de consultoria médica e ensino presencial e à distância, que já começou a desenvolver.

Atualmente Alan continua estudando, participando de eventos médicos, aumentando a sua rede de contatos e conclui: “Estou estimulando os médicos a se capacitarem e a entenderem que a nossa atividade também é um negócio. Para fazer o bem, é preciso trabalhar os talentos que você vai percebendo no caminho.”

Dayane Castro Macedo trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Leste Fluminense. Atuando como orientadora empresarial à microempresas e empresas de pequeno porte, é interlocutora regional de programas nacionais e gestora do projeto de saúde. Possui MBA em Gestão de projetos, é pós-graduada em Gestão de RH e graduada em Pedagogia. Dayane escolheu escrever sobre a empresa Alan Castro Nefrologia pois reconheceu o comprometimento do empresário e o desenvolvimento do seu negócio após as capacitações em gestão.



Retomada de sucesso por meio do Canvas

Aliyah Terapias



 @aliyahterapias

 @dra_andrezafisio

A pandemia da covid-19, que teve início em 2020 restringiu o funcionamento de muitos estabelecimentos, entre eles, as empresas do setor de saúde e bem-estar, como academias e estúdios de pilates, que permaneceram alguns meses fechadas. Em abril daquele mesmo ano, sem saber o que priorizar naquele momento, a empresária Andreza Batista, da Aliyah Terapias em São João de Meriti, percebeu que precisava reverter a crise resultante dessa paralisação. Mas como estruturar o melhor planejamento possível para a retomada?



▼
Espaço de Pilates
na Alyiah em
São João de
Meriti/RJ

A necessidade de se superar

A trajetória de Andreza na área de saúde começou com o curso técnico em enfermagem. Após a conclusão, ingressou na graduação na mesma área. Porém, no quinto período, resolveu mudar de curso, optando por fisioterapia. Isso se deu porque ela havia feito uma capacitação em acupuntura e o profissional de enfermagem não estava habilitado para exercer tal função.

Em paralelo à atividade como acupunturista, ela iniciou em 2012 a atuação como fisioterapeuta dermatofuncional, estando apta a trabalhar com disfunções estéticas no corpo humano e ações em períodos pré e pós-operatórios. Andreza também fez curso de pilates, um método de exercícios que tem como objetivo trabalhar a conexão entre mente e corpo de forma única.

Com os conhecimentos adquiridos, em 2015 ela decidiu abrir um estúdio de pilates, o Alyiah Terapias, que oferece os serviços de fisioterapia, RPG, pilates, quiropraxia, acupuntura, ozonioterapia e nutrição. Depois de superar as dificuldades iniciais para se enxergar como empreendedora, veio outra provação: a pandemia e a necessidade de se readaptar a um novo cenário.



Andreza durante sessões de drenagem linfática com ventosa, alongamento e pilates, na Alyiah



Para um novo cenário, um novo modelo

O primeiro contato da empresária com o Sebrae foi por meio da solução Empretec, em 2017. A empresária estava buscando por melhorias em gestão empresarial. O programa potencializou suas competências empreendedoras e, desde então, conseguiu conduzir a gestão da empresa de forma competitiva. Após o seminário, ela conseguiu se enxergar como empreendedora e não somente como uma profissional liberal com empresa formalizada.

Passado algum tempo, no momento mais crítico da pandemia, em abril de 2020, ela fez o cadastro no portal Sebrae Especial Coronavírus e solicitou ajuda. Após a orientação empresarial recebida, participou de uma consultoria em planejamento estratégico.

A partir daí, ela conseguiu remodelar seu negócio por meio da metodologia Canvas, o que, durante os meses que permaneceu fechada, serviu como preparação estratégica para a retomada.

Buscando soluções e obtendo resultados!

Com a modelagem do negócio por meio da ferramenta Canvas, Andreza conseguiu mapear as atividades e os recursos necessários para retomar as atividades após liberação, com os

devidos protocolos de biossegurança. Conseguiu aumentar o faturamento em uma nova área de atuação, a especialidade orofacial, devido ao aumento de casos de disfunção temporomandibular decorrentes da pandemia. Andreza já tinha um curso na nova área de atuação e pretende se especializar ainda mais, por meio da pós-graduação de mesmo tema.

▼
Divulgação
dos serviços
prestados pela
empresa

Clínica de Fisioterapia Avançada

- Estética Corporal e Facial
- RPG • Pilates • Nutrição
- Pole Dance • Acupuntura
- Remoção de Tatuagens

CorticoTerapia **Peeling** **Massagem**

www.aliyahterapias.com.br | Aliyah Terapias
Tels.: 21 4132-1425 • 21 3752-7990 • 21 98813-0377
Av. Autônomo Clube, 2560 - Sij, 23 - Galeria São José
Vilar dos Teles - São João de Meriti

Caroline Lopes Rodrigues trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Baixada II. Atuando como gestora das ações Brasil Mais, educação empreendedora nas universidades e saúde, é pós-graduada em Gestão de negócios e graduada em Administração de empresas. Caroline escolheu escrever sobre a empresa Aliyah Terapias para reforçar a importância do planejamento empresarial para as empresas do setor de saúde e bem-estar como diferencial competitivo para o negócio.



De grão em grão:
do grão do trigo
ao grão da cevada

Chopp Expresso Log



 @choppexpressolog

Fundado por Sergio e Alair, o Chopp Expresso 193 começou como uma padaria (Padaria 193), em 2006, em Itaperuna/RJ. Em 2012, os sócios sentiram a necessidade de suprir setor que não era atendido na região: o de comércio e distribuição de chopp. Aos poucos, outras questões surgiram, como a avaliação da quantidade certa de produtos para não perder a validade sem deixar os clientes desassistidos, além da oportunidade de ampliar o negócio, aproveitando a logística e passando a comercializar outros produtos.



Foto de quando migraram de padaria para comércio de bebidas

Restaurante em Itaperuna (em obras)



A cevada nossa de cada dia

O Brasil é um dos maiores consumidores de cerveja do mundo. A Ambev, a maior empresa do mundo nesse setor, supre quase a totalidade dessa demanda. Com o aumento do consumo de cervejas e chopps artesanais e buscando angariar uma fatia desse mercado, eles começaram a distribuir uma variação do chopp tradicional, que é o Califórnia Cooler. Com a boa aceitação do produto pelo mercado de bares e restaurantes, os sócios perceberam a oportunidade de comercializar produtos como cervejas artesanais e diferenciadas.

A Ambev tem processos muito rígidos se comparados com os do Chopp Expresso 193, que entregava os produtos mesmo fora do horário comercial.

Os clientes começaram a comprar os produtos da empresa mais pelo serviço de entrega prestado e pelo fato de haver um estoque do produto do que pela qualidade em si.

Diante desse cenário, os empresários se depararam com um dilema: investir mais para ter uma capilaridade maior na oferta e na entrega dos produtos ou se manter estagnados, sem tantos riscos para o negócio?



Fermentação da ideia

Em 2017, diante deste impasse, os empresários viram a necessidade de planejar o futuro da empresa. Alair, depois de ter feito o Empretec, resolveu voltar ao Sebrae e fazer um plano de negócios, desenhando de forma estruturada qual seria o próximo passo que a empresa daria neste cenário. Durante a fase de planejamento, ficou entendido que, quanto mais capilaridade logística a empresa tivesse na região, maior seria a percepção de valor do serviço por parte do cliente.

Outra questão levantada foi a necessidade de atender o cliente com uma gama maior de produtos, fator que poderia ser atrelado ao serviço que já prestavam. Começaram, assim, a fazer investimentos para atender o máximo de clientes possível, fazendo com que eventuais perdas fossem minimizadas: mais clientes, mais escoamento dos produtos e, consequentemente, menos perdas.

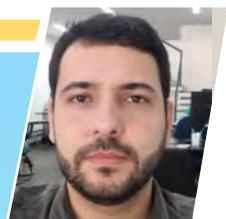
Brindemos!

Depois dessa mudança de posicionamento, em 2017 alteraram o nome da empresa para Chopp Expresso Log. Mesmo com a pandemia, hoje são reconhecidos como uma das principais empresas distribuição de bebidas da área, atendendo também outras regiões do estado, como Noroeste, Norte, Região do Lagos. Ainda em 2021, iniciaram também as operações na região Serrana.



Com vários centros de distribuição pelo estado, resolveram também investir venda direta ao cliente, anexando bares e restaurantes aos depósitos.

Arthur Magalhães Poyaes trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Noroeste. Atuando com atendimento, é gestor do projeto de moda, projeto de *startups*, projeto moveleiro, realização de palestras, consultorias, Sebraetec, entre outros, é especialista em Gestão de pequenos negócios, é graduado em Administração de empresas e graduando em Ciências contábeis. Arthur escolheu escrever sobre a Chopp Expresso Log por ser exemplo de crescimento atrelado ao planejamento estratégico.



Planejar para expandir

Confeitaria Renata Bolos



 @atelierrenatabolos

 @atelierrenatabolos

Renata de Jesus Fidelis deixou de confeccionar roupas infantis após se apaixonar pela confeitaria, em 2014. Logo depois do nascimento do primeiro filho, ela procurava alguma atividade em que pudesse conciliar a maternidade e o empreendedorismo. Do curso profissionalizante à formalização, passaram-se quatro anos. Em 2020, em plena pandemia, decidiu ampliar sua atuação e abrir um ponto comercial em sua cidade Teresópolis/RJ. No entanto, a receita para a expansão não estava completa. Faltava um ingrediente importante: uma boa pitada de planejamento.

Fachada



Aprender para empreender

Em 2018, Renata se formalizou como microempreendedora individual (MEI) com o Ateliê Renata Arte em Bolos. Por meio de oficinas, a confeitaria conseguiu elaborar um planejamento financeiro e identificou novos produtos para incrementar as vendas. Um exemplo disso foi o bolo *fake de biscuit*, tão real que se pode jurar ser comestível, criado para suprir a demanda de clientes que buscavam bolos perfeitos para enfeitar a mesa, porém com preço bem mais acessíveis do que os de um bolo de verdade.

Bolo no pote é Potinhos da Felicidade na Confeitaria Renata Bolos



Em 2019, parte da garagem da residência da família abrigava uma vitrine para os bolos *fake* e a cozinha industrial do negócio. No início de 2020, com o apoio do marido Jarilson, identificou que o espaço também seria o ponto comercial perfeito para vender produtos além das encomendas por indicação e assim se tornar conhecida na cidade. Mas, mesmo com as informações reunidas para o novo modelo de negócio, Renata tinha muitas dúvidas sobre os novos investimentos que precisaria fazer.

A cereja do bolo

No Ateliê, trabalhava com o aluguel de bolo e na produção de bolos comestíveis sob encomenda. Para transformá-lo na Confeitaria Renata Bolos, a empresária – que já havia feito o Empretec em 2016 – buscou novamente a orientação do Sebrae, que lhe indicou a consultoria em planejamento empresarial.

Durante os encontros com o consultor, Renata e Jarilson trabalharam a identidade da marca, a análise da concorrência e dos fornecedores com ferramentas como Canvas, matriz Swot e construção do plano de ação para agregar novos produtos e valores ao negócio. “A consultoria nos ajudou muito na tomada de decisões. Planejamos o tempo certo para abrir a confeitaria no formato que deveria ser, com uma boa estrutura e bons produtos, além dos que eu costumava fazer”, conta a empresária.



▼
**Bolo fake,
elaborado em
biscuit**

Desde a abertura, em novembro de 2020, a empreendedora comemora o crescimento de 97% nas vendas e o número de clientes, que vem aumentando proporcionalmente.

Capacitar para expandir

Do empenho no curso profissionalizante que fez em São Paulo até a abertura da loja física, Renata mostra que empreender com inovação requer generosas porções de persistência e busca de informações, e planeja novas ações para ser referência no setor de confeitaria na cidade de Teresópolis. “Sem planejamento uma empresa não fica muito tempo no mercado”, afirma docemente.

Tássia da Rocha Rosa trabalhou no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Serrana II. Atuou diretamente no atendimento aos empreendedores e empresários, possui MBA em Gestão de pequenos negócios e é graduada em Direito processual civil. Tássia escolheu escrever sobre a Confeitaria Renata Bolos por acompanhar a evolução da empresa desde 2016, quando realizou o primeiro atendimento à Renata, que é exemplo de quem empreender e ter sucesso é resultado de muita dedicação e estudo contínuo. Estar sempre disposto a mudar é o lema para atravessar qualquer adversidade.



Uma empresa que pensa no todo

Cultivar 360°



 @cultivar_360

Vinicius Braz da Costa Nunes, engenheiro ambiental, foi trabalhar no Pará depois de formado. Quando voltou para Barra do Piraí, sua cidade natal, começou a trabalhar junto com o seu pai com marcenaria. Em 2016, Vinicius abriu um MEI e associou o serviço de marcenaria com o comércio de hortaliças, se associando aos produtores locais para distribuir e vender para o público certo, que levava em consideração hábitos de vida e alimentação saudáveis, bem como as questões ambientais. Porém, o custo do produto orgânico era um desafio para o empresário. Assim, ele passou a se questionar sobre como poderia ajudar a desen-

volver comunidade de Vargem Alegre, onde ele vive, tornando-a mais produtiva e, ao mesmo tempo, mais sustentável, considerando o ecossistema local, o bom manejo do solo e obedecendo o ciclo natural de produção dos alimentos.



Repolho orgânica

Como vender o produto para quem quer comprar?

Vinícius começou suas atividades em Barra do Piraí/RJ fazendo móveis com pallets reciclados que eram descartados das grandes indústrias que ficavam próximas à sua casa.

Logo ele começou a levar seus móveis para as feiras locais, uma forma de divulgar seu trabalho, que tinha uma como premissa a sustentabilidade. Nesses eventos, conheceu vários produtores de verduras e hortaliças orgânicas com quem compartilhava a vontade de preservar o meio ambiente através do uso sustentável da terra. Alguns desses produtores já praticavam o cultivo orgânico dos alimentos, mas tinham dificuldades no escoamento da produção. Uma das maneiras de comercializar era nas feiras de domingo em Barra do Piraí.

Vinicius começou a parceria com esses produtores, ajudando na divulgação do trabalho deles pelas redes sociais. Com isso, ele conseguia melhorar a venda dos produtos. A princípio, ele usava suas redes sociais particulares para promover os produtos, tudo muito experimental. No final de 2019,



Delivery das
cestas de
orgânicos

Material gráfico:
folheto



Vinicius batizou a empresa de Cultivar 360°, que tem como foco promover a produção e o consumo sustentável de alimentos, algo que impacta positivamente na saúde daqueles que das pessoas e no meio ambiente.

Ajuda na hora certa!

Em 2020, com o início da pandemia, Vinicius parou as atividades da empresa, por um tempo, mas logo percebeu que poderia trabalhar com entregas, através dos serviços de *delivery*, o que se tornou um diferencial para seus clientes.

Ele criou um instagram da empresa para aumentar as vendas e, com o aumento da demanda, impulsionada pelo uso do instagram e do whatsapp, Vinicius sentiu que precisava se organizar e se planejar melhor para seu negócio pudesse continuar atendendo com qualidade. Foi nesse momento que procurou pelo Sebrae, que ofereceu a ele a consultoria de Planejamento Estratégico, que foi essencial para que ele aprendesse a definir o estabelecimento de metas, o empreendimento de ações, a mobilização de recursos e a tomada de decisões.

Ideias na cabeça e muito trabalho pela frente!

As melhorias foram várias, como organização de metas, definição de objetivos e clareza nas ações que precisa ter pra alcançar os resultados, mas o trabalho não parou por aí.

Vinicius deseja implantar na empresa a gestão de resíduos, oferecendo um novo serviço de coleta de lixo orgânico que pode se transformar em adubo. Outro desafio é melhorar o engajamento nas suas redes sociais que, mesmo tendo muitos seguidores, precisa promover mais interação.

Vinicius percebe que precisa aprimorar a estrutura financeira da empresa, melhorar a lucratividade da Cultivar 360°. Com o apoio do Sebrae e o conceito de planejamento já aprendido, Vinicius tem certeza de que vai alcançar seus objetivos.



Cristiana Maria dos Santos Oliveira Lima trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Médio Paraíba. Atuando como gestora de atendimento no município de Barra Mansa, faz atendimento MEI, ME, Epp e produtor rural, bem como atua na oferta de soluções intermediárias e avançadas. Possui MBA em Gestão de pequenos negócios e é graduada em Direito. Cristiana escolheu escrever sobre a Cultivar 360° pelo fato da consultoria do Sebrae ter despertado no empresário a ideia de crescer estruturado, sabendo onde ele quer chegar e estar conseguindo perceber valor em todos esses ensinamentos.



Redirecionar com estratégia e visão

Diva Semijoias



 @divasemijoias_oficial

 @divasemijoiasoficial

A El Shama é um comércio atacadista de semi joia localizada em Realengo, na cidade do Rio de Janeiro, fundada em 2012 por Isabela de Oliveira. Em 2016, ela, que já tinha uma representação de produtos, percebeu que havia uma oportunidade de oferecer outros produtos dentro das farmácias. Isabela foi bem-sucedida nesta expansão e destacou-se no mercado. Em 2019, queria ampliar ainda mais sua empresa e notou que precisava de maior clareza de seus controles financeiros para saber se era o momento certo de expandir.

Brincos e colares
semijoias



Visão da oportunidade

Em 2016, depois de uma queda no faturamento, Isabela, que comercializava principalmente brinco de perfuração, sentiu a necessidade de buscar novos produtos. Ela começou a investir em brincos de orelha e colares. Neste momento, a empresária identificou a oportunidade de incluir uma sócia e parceira, Fernanda Dias Carvalho, para alavancar a empresa.

Displays em
várias farmácias



Segundo dados do Instituto Brasileiro de Gemas e Metais Preciosos (IBGM), o Brasil está na 22ª posição no uso de ouro para a fabricação de joias. E ocupa o 2º lugar no ranking dos maiores fornecedores de pedras coradas. Espera-se que a venda do varejo ultrapasse R\$ 13 bilhões até 2023.

As duas sócias criaram a marca de semijoias Diva dentro da mesma empresa. Foi necessário desenvolver e patentear um display que fosse prático, com qualidade e segurança antifurto, para ficar nos balcões das farmácias. Esses displays e a nova marca trouxeram um aumento de 30% das vendas totais da empresa.

Em 2019, as empresárias tiveram dificuldades em separar as informações financeiras das duas atividades dentro da mesma empresa e perceberam que precisavam de ajuda para entender o que estava errado na gestão.

Indo de encontro às metas traçadas

As empresárias, ao aumentarem o mix de produtos com as semijoias, tiveram a necessidade de criar a nova marca Diva, possibilitando uma alavancagem de 40% do faturamento. Perceberam que, ao mesmo tempo que tiveram uma projeção no negócio, esbarraram na dificuldade em separar as receitas e despesas dessas atividades. A circulação do dinheiro era expressiva, mas o retorno em lucratividade não estava de acordo com as metas estabelecidas por elas. Para isso, precisavam buscar o conhecimento técnico e uma melhor gestão financeira, para conseguir tomar decisões assertivas. Buscaram o Sebrae e foi identificada a necessidade da consultoria nos temas de controle financeiro, análise e planejamento de custos e formação de preço, possibilitando a tradução dos números e o entendimento da real situação da empresa. A precificação e aplicação correta das margens de lucro com a adequação dos preços aumentaram a lucratividade e de acordo com o objetivo das sócias. Começaram a obter retorno melhor dos produtos nos diversos pontos de venda.

Com a implementação dos processos de controle financeiro e o aumento do mix de produtos, elas tiveram um aumento em torno de 40% do faturamento.



Nunca diga que sabe tudo

A grande lição aprendida é entender que nunca se sabe o suficiente e que defender ponto de vista sem conhecimento significa abrir margens para erros.

As consultorias possibilitaram um domínio total da gestão e a certeza de que é possível manter o controle da empresa.

Diante do cenário atual imposto pela pandemia, as empresárias investiram em trabalhar as parcerias, aumentar e diversificar sua equipe de vendas. A proposta agora é retomar a divulgação nas redes sociais para impulsionar vendas em outros municípios e estados.



Tânia Modolo Custodio trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Rio III. Atuando como interlocutora varejo, embaixadora do atendimento e gestora de comércio e alimentação fora do lar, possui MBA em Gestão de negócios e é graduada em Turismo. Tânia escolheu escrever sobre a El Shama Comércio pela visão de negócio com determinação e características fortes de empreendedorismo.



Empreendedor - desafios e vitórias

Festejo Fácil



 www.festejofacil.com.br

Paula Leão, moradora do Rio de Janeiro, permitiu-se o desafio de empreender no ramo de decoração e papelaria para festas, em paralelo com o seu emprego formal. Em 2019, após ser desligada da empresa onde trabalhou por quase 15 anos, resolveu que era o momento de formalizar seu hobby, fazendo-o virar sua principal fonte de renda. Assim nasceu a Festejo Fácil em junho de 2020. No entanto, Paula foi tomada por uma enorme ansiedade e medo se se arriscar sem planejamento, pois precisava de tantos conhecimentos diversos e específicos... Como cumprir o seu papel de empreender corretamente?



Festa montada
com produtos
especiais

A importância do conhecimento

A busca por conhecimento no Sebrae se iniciou em janeiro de 2020, quando fez duas capacitações importantes que lhe permitiram identificar melhor o seu perfil empreendedor. Descobriu que seu tipo empreendedor estava entre o provedor, que tem o sonho de abrir um negócio para ter mais independência e melhor retorno financeiro, e o inovador, que gosta de criar produtos e serviços para resolver os problemas das pessoas, com soluções criativas.

Ainda no início de 2020, com a chegada da pandemia, o mercado de festas começou a desaquecer e a empresária se sentiu insegura em relação ao seu negócio, já que os eventos estavam sendo cancelados por conta do isolamento.

A virada de chave foi quando repensou o modelo de negócios, oferecendo soluções práticas, criativas e *eco-friendly* para os clientes comemorarem suas datas importantes em casa e vivenciarem experiências em família, ou apresentando as pessoas queridas que estivessem distantes.

Novo posicionamento

A empresária, muito consciente da sua realidade, sabia que tinha pela frente uma tarefa árdua, mas possível desde que mantivesse seu comprometimento e persistência com o negócio.

Sendo sempre uma empreendedora muito exigente com a qualidade e focada em buscar informações que contribuíssem para o sucesso do seu empreendimento, procurou mais de uma vez o Sebrae e teve a oportunidade de fazer uma consultoria de planejamento empresarial com encontros muito ricos em conhecimento e troca de informações, permitindo conhecer ferramentas de mercado como matriz SWOT, forças Porter e Canvas, determinantes para seu novo posicionamento e crescimento, fazendo-a alcançar sua meta principal.

Por outro lado, Paula entende que ainda precisa aprimorar a organização de tarefas, sendo mais objetiva, definindo prazos e estabelecendo objetivos e metas mais claros, além de monitorá-los e mensurá-los para alcance dos resultados. Foi possível visualizar de forma mais ampla a realidade, com as oportunidades de mercado, e identificar alguns pontos relevantes para o desenvolvimento e o reconhecimento do cenário em que atua.

Desafio e preparação

O desafio e crescimento andam juntos e a empresa segue crescendo, porém com grandes desafios, como aumentar o alcance de clientes e também o número de vendas, mas sem nunca esquecer que proporcionar experiências únicas e memoráveis a esses clientes.

A próxima meta a ser alcançada é colocar no ar a loja virtual e, para isso, Paula segue estudando e em breve, junto com o Sebrae, será possível alcançar mais uma meta que é a da loja virtual!



Valesca Bonfim Braz trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Rio III. Atuando como orientadora de negócios, gestora dos projetos Prointer, Petróleo & Gás e Energias Renováveis, é graduada em Contabilidade com especialização em Gestão de pequenos negócios. Valesca escolheu escrever sobre a empresa Festejo Fácil pelas características empreendedoras, como inquietação constante e persistência.



O planejamento estratégico como ponto essencial para o posicionamento da empresa

Fiat Firenze



 <https://www.fiatfirenze.com.br/>

 @firenzefiat  @fiatfirenze

Em 2016, o já então microempresário Rafael Lara alcançou a expansão de seu mercado de atuação com abertura da Firenze, uma agência de automóveis autorizada da marca Fiat, na cidade de Angra dos Reis. A partir de então, passou a acumular a gestão da concessionária multimarcas fundada anteriormente com seu pai com a direção executiva da Firenze. Nesse momento, Rafael teve que lidar com os desafios de um novo negócio, com estruturas diferentes das que estava acostumado e a gestão dos dois negócios piorou bastante, já que um necessitava seguir padrões de uma marca e o outro era uma empresa familiar com padrões criados por eles

mesmos. Para que a empresa prosperasse, era necessário planejar de forma mais profissional, mas de precisava de um empurrãozinho para começar.

Nova estrutura organizacional

Rafael e seu pai já trabalhavam com venda de carros de maneira informal, até que em 1998 resolveram de dedicar à abertura de uma concessionária. Desde do início, Rafael já se preocupava com a capacitação dos seus funcionários, por acreditar que a capacitação contínua eleva patamares, e logo procurou o Sebrae para capacitar os colaboradores da empresa Lara Veículos, fundada com seu pai no ano de 2000. Sempre prezando por produtos de qualidade e relacionamento eficaz com o cliente, o ritmo de vendas só aumentava e em 2010 começaram a trabalhar com carros autorizados. Seis anos depois abriram a Firenze, uma concessionária autorizada da marca Fiat, na qual tornou-se di-

▼
Faixada Fiat
Firenze unidade
Resende

Crédito: Rafael Lara





Fachada Fiat
Firenze unidade
de Angra dos
Reis



Salão dos
automóveis

retor executivo, além de gerir a antiga empresa multimar-
cas de automóveis.

Rafael logo se viu perdido pois tratava-se de um negócio
diferente do que estava habituado: passou a ter que seguir
técnicas e processos da Fiat, aprendendo tudo do zero. O
maior desafio foi rever todos os processos, visões internas,
funções dos colaboradores e mudanças na diretoria, que
passou a contar com mais um integrante para somar forças,
seu irmão Gabriel.

A importância do planejamento

Tiveram que se desenvolver aprendendo com outras unida-
des de autorizadas fora do município de Angra, mantendo
relacionamento com outros empresários, entendendo dos
processos da marca e trazendo o aprendizado para dentro
do negócio e tudo foi caminhando. A ideia do Rafael sem-
pre foi ser referência na região, primando pela qualidade do
serviço prestado por seus funcionários, como também pelo
bem-estar da sua equipe.

Em 2020 buscaram o Sebrae para melhorar o planejamento
do seu negócio. Participando do curso de planejamento es-
tratégico, solucionaram problemas de recomposição de cré-
dito, diminuição de custos e fortalecimento do e-commerce.
Tendo em vista o aprimoramento claro e constante do pla-
nejamento da organização, Rafael consegue hoje ter uma to-
mada de decisão mais assertiva, através de ferramentas que

aprendeu na capacitação, como a análise SWOT, além de começar a enxergar a oportunidade de expansão da marca.

Novos desafios

Rafael lembra que, em alguns momentos, chegou a pensar em expandir e investir em outros segmentos, como os setores imobiliário e náutico. Mas percebeu que estava perdendo o foco na atuação de seu negócio e deixa como lição um aprendizado: só migrar para outro tipo de negócio quando atingir a maturidade do negócio em curso. “Para que se tenha bons resultados é preciso investir suas forças nele”, diz. Planejamento, força e foco deram certo: ainda este ano, abrirão mais uma loja da Firenze, na cidade de Resende. Para Rafael e seus sócios, o sucesso do negócio está na dedicação e na honestidade das relações.



Gabriella de Oliveira Cordoeira trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Costa Verde. Atuando como orientadora de negócios e responsável pelo seminário Empretec em Angra dos Reis, é pós-graduada em Gestão da produção e manutenção, graduada em Engenharia de produção e está cursando MBA em Finanças. Gabriella escolheu escrever sobre a Fiat Firenze pois a empresa tem grande potencial de expansão na região e é ativa com as soluções do Sebrae.



Transformar para crescer em plena pandemia

Frezzo Alimentos



 @emporiofrezzo

Em 2013, uma herança familiar trouxe para o empresário Marcus Rezzo uma fábrica de alimentos congelados e frescos para eventos, lanchonetes, bares e restaurantes, em Mangaratiba. Com a intenção de se diferenciar do mercado, Marcus criou a marca Casa de Mani, de produtos alimentícios a base de mandioca e posteriormente, em 2016, abriu um novo negócio – o restaurante Empório Frezzo, no qual comercializava produtos oriundos da Casa. Depois de um período próspero, o restaurante teve que fechar as portas no final de 2019. Como seguir adiante? Como transformar o negócio e sobreviver com a chegada da pandemia?



▼
Produtos da Loja
Marco Rezzo



▼
Frezzo e as
comidas
congeladas

Fundação da Frezzo Alimentos

No final de 2019, a quebra de contrato de locação do restaurante Empório Frezzo, somada ao início da pandemia no ano seguinte, abalaram fortemente a empresa e causaram o encerramento das atividades do restaurante. Foi necessário transformar o negócio. A ideia inicial, quando o espaço foi fechado, era trabalhar com *delivery* dos produtos já vendidos no restaurante. Porém, como os clientes eram geralmente turistas de passagem pelo local, surgiu a ideia de fusão da Casa de Mani, localizada no município do Rio de Janeiro, com o restaurante Empório Frezzo, localizado em Mangaratiba, fundando assim, em 2020, o Grupo Frezzo Alimentos para reunir e consolidar todos os negócios da família.

Transformar para crescer

Durante a pandemia, em 2020, a empresa optou pelo *re-branding* da marca (ato de ressignificar a imagem de uma empresa ou produto) que unificou as empresas: a Frezzo Alimentos se tornou uma empresa de *food service*, *catering* e varejo. Com investimento em equipamentos e tecnologia como o ultracongelamento e ATM (atmosfera modificada – vácuo), conseguiu aumentar o *shelf life* (“tempo de prateleira:” é o termo utilizado no comércio para designar o tempo de vida útil de um produto perecível). dos produtos que iriam para o mercado varejista e para clientes de

food service (restaurante, bares, lanchonetes, lojas de conveniências, minimercados e grandes varejistas).

No mesmo ano, a empresa foi selecionada para participar do Projeto Elo, organizado pelo Sebrae/RJ em parceria com a ICN (Itaguaí Construções Navais), elaborado para melhorar a desempenho dos negócios locais (entorno da Baía de Sepetiba, Itaguaí e Mangaratiba) e torná-los potenciais fornecedores desta empresa, responsável pela execução do maior projeto de defesa do país. Por meio deste projeto, o cliente teve a oportunidade de fornecer refeições para a Marinha Nacional do Brasil, atendendo a um prazo de dois dias para produção com quatro categorias diferentes de refeições. Neste período, Marcus participou também da capacitação de planejamento estratégico do Sebrae, sentindo-se confiante para conciliar as atribuições da empresa, contratos e convênios já firmados antes desta parceria.



Processo de produção



Perspectivas futuras

Alinhados com a visão e missão de futuro do Grupo Frezzo Alimentos, que é atingir o mercado de forma ampla, a empresa tem como perspectiva de futuro a criação de um e-commerce para distribuição regional de *catering* (fornecimento de comida preparada e alguns serviços correlatos - copos, louça, toalhas etc.- para festas, banquetes, restaurantes, companhias de aviação, entre outros) para clientes diretos e grandes varejistas, além da manutenção dos con-



tratos e convênios com as grandes empresas. O empresário também quer fazer a transformação digital da empresa e reabrir o restaurante logo após a pandemia.

Realizado, Marcus compartilha como incentivo o seu aprendizado: “Acredite no seu sonho! Tem que trabalhar muito, fazer o seu negócio crescer com visão de futuro, saber que está valendo todo o esforço, e que com o tempo vai acontecer. E você vai chegar, subindo degrau por degrau... não desista, persistência é a chave do sucesso para o empresário”.

Leonardo Higino dos Santos trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Costa Verde. Atuando como orientador para negócios, é responsável pela gestão de projetos de encadeamento produtivo com a Vale e ICN, interlocutor de crédito, atendimento regional dos municípios de Mangaratiba e Itaguaí e especialista em marketing digital do Sebrae, é graduado em Engenharia de produção. Leonardo escolheu escrever sobre a Frezzo Alimentos por ser uma empresa participante do projeto de encadeamento produtivo do Sebrae, com aplicação efetiva do planejamento estratégico na empresa, resultados pós pandemia.



Um olhar no crescimento de forma estruturada e profissional

Info Instalações



 <https://br.linkedin.com/in/jean-lemos-9b87a850/>

 @infoinstalacoescarmo  @infoinstalacoescarmo

A Info Instalações nasceu em 2016, criada pelo empresário Jean Lemos, à época com 40 anos. O negócio surgiu após uma exitosa experiência de oito anos como funcionário de uma renomada empresa provedora de internet, na cidade do Carmo, interior do Rio de Janeiro. Por lá, Jean começou como técnico e passou por várias áreas, até receber um convite para abrir seu próprio negócio e prestar serviços para essa empresa, com quem tanto aprendeu. Aquele convite foi uma surpresa, pois sempre em sua vida foi funcionário e aquela ideia nunca havia passado pela sua cabeça. Após muito pensar e com o apoio incondicional de sua

esposa, Eliane, tomou a decisão de montar seu próprio negócio. E aí vem o desafio! Como gerir bem um negócio ao começar essa empreitada do zero?

Os primeiros passos

Uma pequena equipe foi montada para iniciar o trabalho. Inicialmente, a empresa foi contratada para atender uma demanda relativamente pequena de instalações mas pouco tempo depois já estavam atuando como responsáveis pela instalação residencial em 14 municípios dentro e fora da região.

O que Jean não sabia era que ser empresário exigia muitas habilidades. Percebeu rapidamente como era diferente de ser um colaborador. O serviço técnico que prestava era altamente dominado. Porém a gestão, sobretudo a de pessoas, era muito desafiadora.

Da mesma forma, o controle e planejamento financeiro, bem como o planejamento estratégico e a organização do seu negócio, exigiam competências nunca desenvolvidas antes. Com essa necessidade latente, somada à sugestão de um amigo de procurar o Sebrae, Jean não perdeu tempo.

Em 2020, no auge da pandemia, enquanto muitos negócios sentiam dificuldades, ele só encontrava oportunidades. O mundo inteiro passou a se comunicar pelos aplicativos e redes sociais e com isso novos mercados foram se abrindo e a necessidade de se organizar crescia junto.

Ambiente e
equipe





Funcionários em campo

Profissionalização na gestão

Jean entrou em contato com o Sebrae e aceitou o convite de participar de uma consultoria na área financeira. Juntamente com sua esposa, começou a entender os custos fixos e variáveis, a importância de separar o dinheiro pessoal do profissional e, assim, começaram a ter um horizonte para tomada de decisão com base em dados precisos. Ao concluir essa etapa, ainda em 2020, Jean solicitou uma consultoria de planejamento estratégico.

Esse trabalho, tão importante quanto o anterior, abriu sua mente para ir além. Mostrou que a Info Instalações poderia prestar novos serviços e ampliar seu nicho de mercado. Mesmo satisfeito com sua atuação para um único cliente, a consultoria o fez refletir que sua imagem poderia se consolidar em outras praças fora da região e do estado do Rio de Janeiro.

Frota da Info



Quatro meses após a finalização da consultoria, a Info já estava abrindo sua primeira filial, em Fortaleza/CE. A família e equipe partiram para iniciarem suas operações naquela cidade.

Foco no crescimento

Mesmo com toda a estruturação e aprendizado, os desafios não pararam, e a Info Instalações já está se preparando para conhecer novas praças, agora no sul do país. A admiração pela empresa na qual Jean trabalhou, e para a qual hoje presta serviços, é um referencial na conduta com seus colaboradores. Trabalhar junto com sua equipe e família são garantias de um crescimento estruturado. Por meio de sua parceria com o Sebrae e outras instituições, ele tem uma certeza: aprendizado contínuo e crescimento andam de mãos dadas!



Raquel Mattos Stumm trabalha no Sebrae há 25 anos como Analista, no Escritório Regional Serrana I. Atuando no atendimento aos empresários e prefeituras da Região, em prol da manutenção e operacionalização da Lei Geral das micro e pequenas empresas, é graduada em Administração de empresas, com especialização em Inovação e difusão tecnológica.



Do empreendedorismo para a gestão estratégica: reestruturar para crescer

**Karla Relvas
Pilates Studio**



 <http://www.spazopilates.com/>

 @karlarelvastudio

 @karlarevaspilatesstudio

A trajetória empresarial de Karla Relvas iniciou-se aos 20 anos, quando abriu uma sala para aulas de dança. Bailarina formada em biologia, decidiu dedicar seus estudos ao desenvolvimento corporal se especializando em dança contemporânea e, mais tarde, em pilates e outras terapias corporais. Em 2001, abriu seu primeiro estúdio de pilates em Niterói. Mais adiante, em 2017, expandiu o negócio e implementou sua segunda empresa: um centro de formação profissional em pilates. Embora seus negócios tenham fluído em crescente desenvolvimento, em 2020 ela se viu diante do seu maior desafio empresarial: a pandemia da covid-19, e a necessidade de se adaptar à nova realidade.



▼
Pilates Day -
1ª Conferência
Internacional
Fletcher Pilates,
em junho
de 2019

Da arte para a gestão

Com origem profissional na área artística, Karla iniciou a gestão de forma intuitiva, aprendendo com a experiência de erros e acertos.

Ao se envolver com o pilates, atividade nova e em ascensão, identificou grande oportunidade. Assim, o Karla Relvas Pilates Studio, um dos primeiros estúdios em Niterói, pioneiro neste método, foi se consolidando no mercado.

Em 2019, realizou em sua cidade a 1ª Conferência Internacional Fletcher Pilates, evento que foi um marco de crescimento do Spazo Centro de Formação, seu segundo empreendimento.

No entanto, em março de 2020 foi surpreendida com as políticas de distanciamento social em decorrência da pandemia da covid-19, que obrigaram sua empresa a ficar quatro meses de portas fechadas. Com elevado custo fixo, por ocupar três salas comerciais na zona sul de Niterói, e com cerca de 150 alunos e sete professores sem aulas, se viu diante da necessidade de remodelar completamente o seu negócio.

Oportunidade em meio à crise

Apesar das dificuldades no âmbito financeiro e da pulverização da sua equipe profissional, o período da pandemia lhe permitiu dedicar mais tempo ao planejamento e à reorganização empresarial.



Espaço novo
totalmente
estruturado

Karla pode então trazer à tona todo o aprendizado que obteve a partir de 2017, quando buscou o Sebrae e realizou o Empretec e consultorias em planejamento estratégico e plano de negócios, além de ter participado do curso Administração para pequenos negócios, e a reestruturação de suas mídias digitais pelo programa Sebraetec.

Com isso, foi possível remodelar seu negócio, focando na formação e aperfeiçoamento de profissionais da área.

Decidiu mudar seu estúdio para um espaço próprio em outro bairro, que passou a funcionar em modelo de coworking, oferecendo aos profissionais do segmento um ambiente amplo e estruturado com os melhores equipamentos. Eles integram um clube de membros, com grupos de estudo para trocas de conhecimento, capacitações, assessoria e total acompanhamento no seu desenvolvimento profissional.

Além disso, a empresária investiu em marketing digital e abriu novas frentes, produzindo lives, conteúdos no podcast O Som do Corpo e estabelecendo parcerias como o Cria Corpo, um conceito que reúne educação somática e movimento em uma visão integrativa. Contribuindo para estas ações que estavam em implementação desde o início da pandemia, Karla destaca ainda a participação, a partir de agosto de 2020, no projeto Up Digital Sebrae, focado em academias de luta, musculação e personal trainer e/ou fight e afins, que a ajudou a aprimorar sua atuação em marketing digital.



Folheteria
institucional



De olho no futuro

O apoio do Sebrae permitiu que Karla Relvas reestruturou-se sua gestão de forma estratégica. Na pandemia, se reestruturou com a transição do físico para o *online* e ampliação do seu estúdio. Hoje, está com um custo baixo, adaptada à demanda híbrida e de olho no futuro. Sua estrutura atinge um nível diferenciado e hoje é referência, se concretizando como um estúdio-escola cujo método de trabalho traz um conceito inovador. Irá lançar seu primeiro produto digital, um curso gravado que será hospedado no YouTube, servindo como um acervo de consulta sobre o seu trabalho.

Na sua visão de futuro, “o trabalho corporal terá a importância de apropriação do sujeito, para que num mundo cada vez mais digital, ele não se perca de si mesmo. O corpo traz e cada vez mais dará a potência de vida e ressignificação de estar no mundo.”

Fernanda Araujo da Fonseca Melo trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Leste Fluminense. Atuando como gestora regional do Empretec, dos projetos de políticas públicas, possui MBA em Gestão empresarial e especialização como Analista de negócios e é graduada em Letras. Fernanda escolheu escrever sobre a empresa Karla Relvas Pilates Studio pois acompanhou o seu desenvolvimento e crescimento, a partir do Empretec e da contribuição das demais soluções do Sebrae, além da estratégia inovadora para fortalecimento e sobrevivência do negócio diante da crise em decorrência da pandemia.



A simplicidade do campo que virou sucesso

Rancho Quindins



 <https://www.ranchoquindins.com.br/>

 @ranchoquindins  @ranchoquindins

O Rancho Quindins, situado em Paty do Alferes/RJ, atua desde 2019 nas áreas de gastronomia e lazer proporcionando experiências rurais para adultos e crianças. Idealizada desde o início para ser um atrativo turístico e gastronômico na cidade, faltavam ao empreendedor Rudá Bernardes as ferramentas necessárias para colocar em prática todo o potencial que o modelo de negócio prometia. Seu desafio era transformar as ideias para um negócio bem planejado, conseqüentemente, bem sucedido.



O começo e os desafios

O Rancho Quindins iniciou suas atividades em 2019 de forma precária, sem ter ainda com clareza sua forma de operação.

A ideia era muito promissora e inovadora no local: um restaurante com comida de qualidade, preço justo e atendimento de excelência complementado pelas atrações de uma fazendinha rural que entregaria aos clientes uma verdadeira experiência de atividades do campo, tais como passeio a cavalo, ordenha de animais, plantio e colheita de uma horta caseira, dentre outras.

O desafio era transformar esse sonho em um planejamento claro e executável, assim como organizar essas ideias em produtos para serem oferecidos aos clientes.

No início, o restaurante foi terceirizado e a experiência mostrou que não era esse o caminho. Rudá percebeu que precisava investir em planejamento e, posteriormente, passo a



Alguns pratos servidos no restaurante

passo ir implementando todas as atrações que dariam forma ao empreendimento atual.

Materializando o sonho

Em meados de 2019, Rudá buscou no Sebrae a orientação sobre o modelo e o planejamento de negócio. O Sebrae realizou uma visita ao local onde seria estabelecido o empreendimento para entender suas necessidades. Foi identificada a importância da elaboração de um plano de negócios.

Com a implantação das ações estabelecidas no plano, novas demandas foram surgindo. O empresário então participou de consultorias oferecidas pelo Sebrae como a formatação de produtos focados em gastronomia e turismo, marketing digital, finanças e um planejamento estratégico.

Em março de 2020, três meses depois inauguração do empreendimento, a pandemia da covid-19, ameaçou todo o setor de turismo e gastronomia, trazendo apreensão ao empresário.



Experiência rural

Tendo como base o planejamento realizado eles conseguiram controlar o período mais crítico e, obedecendo todos os protocolos, foram voltando gradativamente a operação. Esse retorno mostrou uma ótima aceitação do mercado, mas também ficava claro que eles precisavam continuar aplicando os processos e da operação do espaço.

Perseverança e qualidade

O Rancho Quindins mostra que uma grande ideia, mesmo que a princípio pareça um pouco desordenada, pode dar certo com perseverança, investimento em planejamento e foco em melhoria de processos.

A despeito das dificuldades impostas pela pandemia da covid-19, o empreendimento vem batendo recordes de visitação, tanto no espaço rural, quanto no restaurante, que virou sinônimo de qualidade, criando um espaço agradável e que proporciona aos seus clientes experiências inesquecíveis.

Maria Aparecida Gonçalves Pacheco trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Centro Sul. Atuando como analista de negócios, é graduada em Turismo. Maria Aparecida escolheu escrever sobre a Rancho Quindins pois foi possível identificar um perfil de empreendedor com visão de futuro, atento às oportunidades por meio de investimento em planejamento e melhorias constantes no seu negócio. O resultado foi a união do turismo e da gastronomia em uma só proposta que se tornou um sucesso.



Transformando desafio em oportunidade

Crédito: Alexandre Oliveira

TT Fashion



 @ttfashionstudiodebeleza

 @ttfashion

O TT Fashion Salão de Beleza nasceu há 20 anos, em Nova Friburgo. Foi criado pela cabeleireira Tetê e hoje é um empreendimento de sucesso. Trata-se de um sonho apoiado pelo marido e sócio, Rodrigo Oliveira, que é administrador do negócio. As incertezas advindas com o início da pandemia, em março de 2020, coincidiram com o desejo dos empresários em reposicionar o negócio e definir estratégias importantes que se ajustassem à nova realidade do setor de beleza. Será que era o momento prócio para uma transformação positiva?



Ambiente interno

Crédito: Alexandre Oliveira

Adaptações necessárias

A empresa funcionava há mais de 15 anos em um reconhecido endereço no centro da cidade. Era um imóvel amplo, que comportava Tetê e as manicures, cabelereiros e depiladoras. Todos atendiam com horário agendado. Mas era preciso focar nas possibilidades de um novo *layout* para acomodar a equipe, no redesenho da marca, nos novos processos a serem trabalhados.

O foco principal era mudar de espaço físico para uma sala comercial própria, permanecendo no mesmo endereço. Isso traria uma redução de custos significativa e adequação às novas demandas sanitárias, como a circulação de ar. Era importante também implantar um novo modelo de agendamento, atuando no marketing digital para a conquista de novos clientes. Mudar era necessário.

Não se tratava apenas de quebrar paredes e ampliar o espaço, mas quebrar paradigmas e acompanhar a evolução do mercado da beleza, algo intimamente compreendido e valorizado por Tetê. Ela sempre buscou alternativas de atualização e técnicas de aprendizagem por meio de treinamentos e viagens, buscando conhecer novos cortes, cores e se aprimorar, oferecendo um serviço inovador às suas clientes e modernizando o empreendimento. Tudo isso sem perder seu toque especial: o atendimento de qualidade, que é um diferencial de toda a equipe do salão.



Equipe e sócios

Crédito: Alexandre Oliveira



Produtos

Crédito: Alexandre Oliveira



Colocando a mudança em prática!

De início, com a paralisação das atividades em março, todos ficaram apreensivos diante de tantos compromissos. Estavam também preocupados por conta do cenário tão incerto e de mudança abrupta.

Ainda em *home office*, buscaram, em junho, as consultorias de planejamento empresarial e marketing digital do Sebrae. Em ambas, obtiveram resultados imediatos, pois as orientações dos especialistas foram assertivas e eficazes, fortalecendo a ideia de que estavam no caminho certo para um novo reposicionamento.

Para buscar antigos clientes e captar novos, foi montada uma estrutura com um programa eficaz de informática para acompanhamento aos clientes em tempo integral. O apoio do Sebrae na pandemia foi de suma importância, inclusive para a captação da linha de crédito, a Pronampe/CEF, utilizada para a execução da obra em agosto. Com isso, recuperaram o entusiasmo pelo negócio, transformaram as adversidades em oportunidades, promoveram uma nova relação trabalhista com os profissionais, por meio do Salão Parceiro, e realizaram o sonho de um novo ambiente, harmônico, aconchegante e acolhedor para os clientes.

Pensando estratégias e mudando para o sucesso!

O salão foi reinaugurado em 1º de outubro de 2020, dentro dos protocolos existentes, e em um ambiente familiar e moderno. “Hoje, podemos afirmar que fazemos mais com menos, pois, por meio das mídias digitais, tivemos uma divulgação melhor do nosso salão, algo que foi revertido em números expressivos de clientes, que se sentiram satisfeitos com o novo espaço exclusivo de atendimento.

Apesar de não ter havido aumento significativo de faturamento, atualmente trabalhamos com os resultados de uma estrutura enxuta, que nos gerou 20% de economia em nossos custos fixos. Queremos agradecer ao Sebrae, que apoia o empreendedorismo e contribuiu para o crescimento da nossa empresa num dos momentos mais delicados de nossa trajetória. Apesar dos desafios, estaremos juntos para comemorar os 21 anos da TT Fashion em 2022.



Roslane Muzy trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Serrana I. Atuando como analista de atendimento e projetos, possui MBA Executivo em MPE, Gestão empresarial e Gestão de pequenos negócios e é graduada em Administração de empresas. Roslane escolheu escrever sobre a TT Fashion pois é uma empresa bem posicionada no mercado com sócios empreendedores, otimistas e inovadores.



Uma história de sucesso na moda: empreender naquilo que te der prazer!

Watermelon ART



 @watermelonart

Renata Spínola sempre trabalhou para grandes empresas na área de marketing, mas tinha como hobby fazer bonequinhos de feltro. Em 2018, deixou seu emprego para fazer um curso na Austrália. Quando retornou ao Rio de Janeiro, no mesmo ano, estava desempregada e ganhou de presente da família uma máquina de costura. Foi aprendendo e começou a produzir novos produtos, customizados e personalizados com a cara do Rio de Janeiro. Renata teve sucesso, seus artigos eram muito atrativos e geravam boas vendas. Até que, em 2020, surgiu a pandemia e ela se viu sem estratégia para enfrentá-la.



Produção
Watermelon Art
pela empresária



Parceria máscara
+ caderninho de
anotações

Pensando numa nova estratégia

Renata sempre sonhou em empreender, porém nunca pensou em viver do seu próprio negócio. Como se viu desempregada em 2018, resolveu criar sua marca. Montou um Instagram e criou sua linha, formando a identidade da empresa: artigos customizados de moda praia. O mercado era favorável neste segmento na cidade do Rio.

Em 2019, procurou o Sebrae e formalizou a empresa para profissionalizar o negócio.

Logo depois, recebeu um convite e voltou para o mercado empresarial como funcionária, mas manteve as atividades do seu pequeno negócio, já que vendia bastante e tinha clientes fidelizados. Ela vendia pelo Instagram, Elo 7 e outras redes sociais, mas as indicações e propaganda boca a boca de amigos eram seus principais canais de venda.

Em 2020, com a pandemia, suas vendas despencaram e chegaram a zero. Não adiantava ampliar seus canais de vendas se o carioca se encontrava impedido de ir à praia. Seus produtos estavam sem demanda.

Que estratégia poderia usar?

Novos produtos para a pandemia

A empresária assistiu à programação de eventos *online* do Sebrae, a fim de pensar em alternativas para superar a crise e teve a ideia de confeccionar máscaras de proteção. Rece-



Bolsa de palha
customizada

beu apoio e o material específico para normas de confecção de máscaras e fez máscaras lindas e personalizadas com os tecidos estampados característicos de seus produtos, que é o diferencial de seus artigos. O resultado não poderia ser melhor: em um mês, a empresa faturou cinco vezes mais do que faturava antes de começar a pandemia!

Ainda assim, como fazer a gestão financeira e estratégica, diante de tanta mudança na empresa? Além da dificuldade para conciliar seu negócio com o emprego, sempre acumulou sozinha todas as funções: produção, venda e gestão.

Então, foi orientada a participar da consultoria *online* de estratégia empresarial, do projeto Sebrae Coronavírus.

Construiu sua matriz SWOT, para organizar todos os pontos importantes da sua empresa como os processos de venda, e melhorou o preço dos produtos.

Criou também, uma nova linha de produtos: a Watermelon Kids, com produtos para bebês.

Em 2021, Renata se inscreveu no edital de varejo de moda e participou de oficinas e consultorias individuais nos temas finanças, estratégia e mídias digitais, todas voltadas para o segmento. A empresa começou a pandemia com mil seguidores no Instagram. Em 2021, um ano depois, já tinha três mil seguidores.

Rumo a novos caminhos, rumo à Europa

A empresária enfatiza: “Não pense que pode fazer tudo sozinho na empresa; o mundo está em constante mudança e você tem que estar preparado para mudar o produto a qualquer momento”.

Seu maior desafio é conseguir expandir as vendas sem deixar de atender todos os clientes de forma personalizada, que é o diferencial da marca.



Em 2021, a empresária se mudou para fazer um mestrado em Portugal e vem estudando o mercado europeu com a perspectiva de criar uma filial do seu negócio no país.

Renata Maria Bessa Respeita trabalha no Sebrae como Analista, no Escritório Regional Rio I. Atuando com atendimento ao cliente; interlocução regional no setor de Moda, nos projetos Sebraetec, possui MBA em Gestão cultural e é graduada em Produção cultural. Renata escolheu escrever sobre a Watermelon ART pois a empresária é empreendedora nata! Apesar de jovem, tem ótimas dicas para os empresários, inclusive participa de lives e podcast! Nunca deixa de citar a importância do Sebrae no aprimoramento da sua empresa!



Inspire-se com mais Histórias de superação,
acessando os outros e-books:



E-book 1
**Cooperação
Empreendedorismo
Pessoas**



E-book 2
**Finanças
Mercado
Organização**



Quer saber mais sobre as soluções oferecidas neste e-book?
Fale com um de nossos analistas.



www.sebraerj.com.br
0800 570 0800

 /sebraerj

 /sebraerj