

Mulheres

EMPREENDEDORAS



10
dicas para um
negócio de sucesso

Mulheres

EMPREENDEDORAS

Como fazer sua empresa crescer?

Segundo a última pesquisa divulgada pelo Sebrae, o Brasil atingiu a marca histórica de empreendedoras no 3º trimestre de 2022, com 10,3 milhões de mulheres comandando empreendimentos.

Em Fortaleza, as empreendedoras Rejane Alves e Bruna Richely Eufrazio da Silva são exemplo de como usar a criatividade e o talento para superar adversidades e criar oportunidades de negócio.

Mulheres

EMPREENDEDORAS



Rejane vende quitutes
que faz em casa no
Parque Dois Irmãos

A gastrônoma Rejane empreende há 11 anos fazendo salgados, pães e bolos caseiros, entre outros quitutes, que vende na porta de casa. Começou o negócio com dificuldade, após ficar desempregada, e encontrou na cozinha uma nova paixão e possibilidade de renda. Hoje, investe em capacitação contínua para se destacar e sonha em montar uma lojinha e lecionar.

Mulheres

EMPREENDEDORAS



De hobby a
negócio: Bruna e
Fabiane comandam
a Carlota Cria



A administradora Bruna está à frente, junto de Fabiane Soares Moreira dos Santos, da Carlota Cria, uma loja online de plantas ornamentais e acessórios de jardinagem. O negócio, que surgiu de um hobby cultivado na pandemia, foi crescendo a partir da demanda dos clientes e hoje tem uma cartela diversa de produtos.

Já empreende ou deseja empreender? Então confira as dicas de Rejane e Bruna para alavancar seu negócio!

Mulheres

EMPREENDEDORAS

1 Surpreenda os clientes diariamente

Entender o que o cliente quer é uma habilidade que vem com o tempo. A dica de ouro da gastrônoma Rejane Alves é: procure conhecer do que seus clientes gostam para poder oferecer o melhor atendimento, produto e/ou serviço.

Depois de 11 anos, Rejane, por exemplo, já sabe como o cliente gosta do café com leite, ou o sabor de bolo preferido da clientela. A dica é se manter observadora.

2 Não venda fiado

A prática é um risco e pode gerar prejuízos, especialmente se o cliente não for frequente, de confiança. Uma forma de driblar a situação é oferecer formas variadas de pagamento, aceitando, por exemplo, cartão de crédito e Pix.

Mulheres

EMPREENDEDORAS

3

Se capacite

A busca constante por inovação leva Rejane a participar de múltiplas capacitações. Seu objetivo e dica para outras empreendedoras é se destacar e não “ficar para trás”. Dentro do programa Nossas Guerreiras, da

Prefeitura de Fortaleza, ela teve a oportunidade de fazer cursos gratuitos de marketing, plano de negócios, gestão financeira e de pessoas, empreendedorismo, vendas, logística e relacionamento com o cliente.

Para quem trabalha ou deseja trabalhar com culinária, ela recomenda os cursos da Escola de Gastronomia Social Ivens Dias Branco, onde já estudou sobre tortas e bolos decorados, comida de rua e técnicas de design em salgados.

Mulheres

EMPREENDEDORAS

4 Entenda exatamente o que quer e tenha coragem

Por se identificar bastante com o que escolheu fazer, Rejane preza muito pela qualidade dos seus produtos. Mesmo cansada, nunca faz “por fazer”, e planeja com cuidado suas tarefas na cozinha diariamente.

Esse esforço para ficar satisfeita com o próprio trabalho é essencial, afirma a cozinheira. “Se você faz uma coisa só por fazer, pode durar um tempo para uma necessidade, mas não vai durar a vida toda. Como a pessoa vai fazer uma coisa que ela não gosta?”, questiona.

5 Tenha um atendimento rápido e de qualidade

Bruna Eufrazio destaca a importância de tratar todos os clientes de forma humanizada, respeitosa e esclarecedora – inclusive no atendimento online. Dessa forma, mesmo que o cliente não compre com você no momento, pode lembrar de você no futuro ou até mesmo indicar seu trabalho para outras pessoas.

Mulheres

EMPREENDEDORAS

Foque na qualidade

Surpreender o cliente com a qualidade do seu produto ou serviço é uma das melhores formas de fidelizá-lo. Ele vai se sentir satisfeito ao ver que valeu a pena investir o dinheiro e olhar para o seu produto de forma única.

6

Mantenha o cliente atualizado sobre a compra

Informar o status do pedido para o cliente faz com que ele se sinta importante e perceba que você está dando atenção total para a necessidade dele, em vez de "esquecê-lo".

Mulheres

EMPREENDEDORAS

8 Faça um bom pós-venda

O pós-venda também é essencial. Perguntar se o produto foi entregue corretamente e se já está sendo usado, por exemplo, mostra ao cliente preocupação em garantir que tudo tenha chegado da melhor forma na casa dele. Dessa forma, você irá construir um bom relacionamento com seu cliente, fidelizá-lo e também estimular novas compras.

9 Produza conteúdo atrativo nas redes sociais

As pessoas passam horas diariamente na internet. Fazer com que elas passem uma parte desse tempo olhando sua página em uma rede social faz com que elas conheçam mais do seu trabalho e compartilhem com outras pessoas – o que fará você ter mais credibilidade e visibilidade.

Conteúdo atrativo de acordo com seu nicho é o que vai fazer com que você não passe despercebido. Você pode compartilhar dicas, o passo a passo de sua produção ou até um fragmento do seu dia a dia.

Mulheres

EMPREENDEDORAS

10

Se preciso, busque acesso a crédito orientado

Em 2021, Rejane Alves decidiu buscar acesso a crédito junto a Prefeitura de Fortaleza para investir em seu pequeno negócio gastronômico. O Nossas Guerreiras oferece crédito orientado de até R\$ 3 mil para mulheres de baixa renda que já empreendem ou desejem empreender – e Rejane já colhe os frutos do que considera “um divisor de águas” em sua vida.

Com o auxílio, ela realizou o sonho de comprar um forno, um multiprocessador e insumos. “Sem o crédito, eu não teria comprado meu forno, que era meu sonho, já que faço pães e bolos caseiros”, explica.

Na hora de buscar acesso a crédito, porém, é preciso ter alguns cuidados: primeiro, procurar apenas instituições e programas confiáveis. Depois, saber para que o dinheiro será utilizado e entender quais as melhores condições de pagamento de acordo com as suas necessidades.

Mulheres

EMPREENDEDORAS

EXPEDIENTE E-BOOK

O e-book Mulheres Empreendedoras é uma realização do Grupo de Comunicação O POVO.

Direção de Negócios e Marketing: Alexandre Medina Néri | Gerente comercial: Ranilce Barbosa | Atendimento comercial: Adriano Matos | Analista de Projetos: Janaína Fontenele

O POVO Lab – estúdio de branded content
Coordenadora de Projeto: Paula Lima |
Gerente-Geral: Gil Dicelli | Editora-adjunta:
Ana Beatriz Caldas | Textos: Letícia do Vale
e Camilla Lima | Design: Natasha Lima

APOIO:



Fortaleza
PREFEITURA

REALIZAÇÃO:

OPOVO 95
ANOS