



# EMPREENDEDORES MORIS

# INOVACÃO

*Empresas do Amapá,  
com o apoio do Programa  
ALI priorizam a inovação  
e contam com estratégias  
para destacar no mercado.*





## ÍNDICE

4	Expediente	24	Prime Berçário
5	Palavra do Presidente Palavra do Diretor-Superintendente	26	La Bella Moda Íntima
6	Palavra da Diretora Técnica Palavra do Diretor Adm e Financeiro	28	AJ Soluções
7	Programa Agente Locais de Inovação (ALI)	30	Paula K Acessórios
8	Centro Veterinário 4 Patas	32	Empório Semente do Bem
10	Atos Comunicação Visual	34	Cunha & Tavares
12	Dias & Gomes	36	Academia Energy
14	D'Maria & João	38	Estética Bella Perfil
16	Farmácia FABI	40	Ilux Store
18	Inovadados		
20	UNILAB		
22	Laboratório Diagnose		

### Unidade do Sebrae no Amapá

#### **Sede do Sebrae no Amapá**

Avenida Ernestino Borges, 740 - Laguinho  
Macapá, Amapá - 68.908-198  
Fone: (96) 3312-2834

#### **Escritório Regional do Sebrae em Laranjal do Jari**

Avenida Independência, 630 - Agreste  
Laranjal do Jari, Amapá - 68.920-000  
Fone: (96) 36121-3397

#### **Centro de Educação Empreendedora Sede do Sebrae/AP**

Av. Padre Manoel da Nobrega, s/nº  
(entre Rua Eliezer Levy e Rua Odilardo Silva).

#### **Escritório Regional do Sebrae em Santana**

Avenida Rui Barbosa, 1193 - Centro  
Santana, Amapá - 68.925-198  
Fone: (96) 3281-2475

#### **Escritório Regional do Sebrae em Oiapoque**

Rua Santos Dumont, 460 - Centro  
(Altos da Caixa Econômica) - Oiapoque, Amapá  
68.980-000 - Fone: (96) 3521-1699

#### **Escritório Regional do Sebrae em Porto Grande**

Rua Gerino Porto, s/nº - Centro  
Porto Grande, Amapá - 68.997-000

### CONSELHO DELIBERATIVO DO SEBRAE/AP Presidente do Conselho Deliberativo

Mateus Nascimento da Silva

### DIRETORIA EXECUTIVA Diretor-Superintendente

João Carlos Alvarenga

### Diretora Técnica

Isana Ribeiro de Alencar

### Diretor de Administração e Finanças

Waldeir Garcia Ribeiro

### Gerente da Unidade de Soluções Inovadoras e Competitivas

Rejane Maria Leite dos Reis

### Coordenação do Programa ALI no Amapá

Lindeti Góes Ferreira

### Agentes Locais de Inovação

Crisane Ramos do Carmo

Israel de Abreu Rodrigues

Jackson Wilhy Monteiro de Oliveira

Kelvin de Almeida Sacramento

Marcelo Teles Barbosa

Ruthele de Sena Pereira

Suellen Campos de Macedo

### Consultora Sênior dos Agentes Locais de Inovação

Amanda Penafort de Souza

### Orientador dos Agentes Locais de Inovação

Ricardo Ângelo Pereira de Lima

### Consultora Supervisora das atividades do Programa ALI

Isis Pena do Couto

### Equipe Técnica Nectar

Jordano Bruno Bulhões Campos

Rozeane Sena dos Santos

### Time Creative Comunicação

Projeto gráfico, editoração e produção  
fotográfica



### PALAVRA DO PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL

*Mateus Nascimento da Silva*

Inovar é uma iniciativa, que pode ser modesta ou revolucionária, que se vislumbra para a organização e, principalmente, para o mercado como uma novidade, e que quando implementada repercute positivamente em ganhos econômicos, sociais e ambientais para a empresa. A inovação pode estar no desenho, no produto, nas técnicas de marketing ou no serviço prestado ao cliente.

Não muito diferente dos dados de outras regiões do Brasil, porém em razão de outros fatores institucionais como a baixa oferta de serviços de Ciência e Tecnologia e Inovação, pouquíssimas micro e pequenas empresas amapaenses conseguem se tornar inovadoras.

O Sebrae tem contribuído para a promoção do acesso à inovação através do Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), por meio de agentes que incentivam a aproximação das empresas com provedores de soluções que ofereçam

respostas às demandas dos pequenos negócios. O desafio é desmistificar a inovação. O Projeto ALI-Ciclo III iniciou em setembro de 2016 e por aqui já foram atendidas mais de quatrocentas empresas.

Assim, o Sebrae no Amapá através do Programa ALI, cumpre sua missão de promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios do Estado. Parabéns aos empreendedores!



### PALAVRA DO DIRETOR SUPERINTENDENTE

*João Carlos Alvarenga*

Estamos vivendo um tempo de crise no cenário empresarial. Para superar esse momento difícil, investir em pequenas mudanças pode contribuir para diferenciar seu empreendimento da concorrência. Pode ser no seu produto, na sua maneira de produzir, na sua forma de vender, na sua forma de gerenciar, dentre outras. Uma das alternativas proposta pelo Sebrae é investir em inovação.

Pensando em superar esses desafios, o Sebrae no Amapá disponibilizou desde 2010 o Programa Agentes Locais de Inovação – ALI. A intenção foi sensibilizar os empresários sobre a importância de inovar, rotineiramente, como uma estratégia para crescer, para superar a concorrência e se manter no mercado.

Com alegria e entusiasmo estamos na etapa final de mais um dos ciclos do Programa ALI. Os resultados são surpreendentes: aumento de faturamento, contratação de

mais empregados, registro da marca, mudança de fachadas, mudanças de processos, embalagens, implantação de controles gerenciais, desenvolvimento de novos produtos e serviços, aberturas de novas unidades e filiais. Selecionamos 17 exemplos de casos de sucesso, para mostrar que inovar é simples e possível para qualquer empreendimento. Afinal, INOVAÇÃO é para todos, não importa o tamanho de sua empresa. Basta a vontade e a decisão firme de inovar.



**PALAVRA DA  
DIRETORA TÉCNICA**  
*Isana Ribeiro de Alencar*

O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), em parceria com o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) tem o objetivo de massificar soluções de inovação e tecnologia nas micro e pequenas empresas, tornando-as acessíveis aos empreendedores. Desde 2010, o Programa chegou ao Amapá levando atendimento in loco, continuado, gratuito e personalizado, direcionado para o atendimento dos setores da indústria, comércio e serviço, nos municípios de Macapá e Santana. Já foram concluídos 2 ciclos de atendimento e estamos em fase de conclusão do Ciclo III, atendendo em média quatrocentas empresas por ciclo, celebrando resultados significativos relacionados ao desenvolvimento do grau de inovação global das empresas.

As empresas que passam pelo Programa têm a oportunidade de amadurecer o seu processo de inovação, tornando-o uma estratégia permanente de diferenciação e

competitividade no mercado a partir da melhoria incremental ou disruptiva em produtos, processos, marketing ou organizacional.

Nesta publicação, após criteriosa seleção, temos a satisfação de apresentar 17 casos de sucesso de empresas, mostrando os resultados alcançados a partir da implementação de ações de inovação, conforme a metodologia do Programa ALI. Esperamos assim inspirar e suscitar novos líderes que venham a elevar o patamar de competitividade ao adotar práticas sistemáticas de inovação.

Boa leitura!



**PALAVRA DO  
DIRETOR ADMINISTRATIVO  
E FINANCEIRO**  
*Waldeir Garcia*

Com satisfação, tenho acompanhado os resultados alcançados através do Programa ALI, em suas várias edições. Tenho participado junto com a Diretoria Executiva de encontros empresariais, inaugurações, visita a empresas, entregas de consultorias. Também acompanhado de perto a equipe ALI formada pelos agentes locais de inovação, sênior, supervisora, orientador, assistente e a gestão, nas capacitações, reuniões de avaliação e apresentação de resultados das atividades com base na metodologia ALI.

Constatamos melhorias significativas de performance empresarial das empresas participantes do Programa. O que comprova a importância do uso da inovação como um diferencial para o sucesso empresarial. Merece destaque a decisão dos empreendedores em investir tempo e recursos para implementar as soluções identificadas.

Estamos na fase de finalização de mais um ciclo do Programa ALI, celebrando esses resultados alcançados através da realização de um evento de reconhecimento das empresas, bem como o lançamento de uma revista com 17 casos de empresas atendidas. Que continuem inovando, colhendo frutos duradouros, com sucesso consolidado. Contem sempre com o Sebrae como parceiro dos pequenos negócios!

Programa ALI, celebrando esses resultados alcançados através da realização de um evento de reconhecimento das empresas, bem como o lançamento de uma revista com 17 casos de empresas atendidas. Que continuem inovando, colhendo frutos duradouros, com sucesso consolidado. Contem sempre com o Sebrae como parceiro dos pequenos negócios!

## O PROGRAMA QUE AJUDA A IMPLANTAR A CULTURA DA INOVAÇÃO NO SEU NEGÓCIO

A Inovação é um instrumento fundamental para garantir a sobrevivência das micro e pequenas empresas, uma vez que o mercado exige dos pequenos negócios velocidade e melhorias constantes para se adequarem às necessidades do cliente e se tornarem cada vez mais competitivas em seus ramos de atuação.

A Gestão empresarial, desta forma, adquiriu ao longo dos anos um caráter irrevogável de dinamicidade, pois nunca antes a arte de organizar e gerenciar estiveram tão inseridas em um contexto de mudança e de renovação. Nesse sentido, a inovação desempenha um papel-chave não apenas nos processos e nas operações básicas das empresas, mas principalmente no modo de agir, de produzir e de gerar conhecimento.

Inovar nada mais é do que fazer de uma ideia uma oportunidade de negócio e transformá-la em um diferencial competitivo que gerará oportunidades de ganho para o empreendimento. Ao contrário do que muitos pensam, inovar está nas pequenas práticas como um atendimento personalizado dado ao cliente, às novas maneiras de se produzir ou ainda à forma diferenciada de se

gerir uma equipe. Assim, podemos dizer que é a busca de ganhos em produtividade ou em processos mais capazes de atender às especificações dos clientes que criam uma infinidade de oportunidades de pequenas ou grandes inovações.

Fomentar a cultura da inovação é a melhor opção para avançar em desenvolvimento humano e nos negócios. Nessa perspectiva, o Programa ALI é um grande parceiro para as empresas com visão inovadora, pois tem como estratégia o acompanhamento e estímulo à inovação. Formulado pelo Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) em parceria com o CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), busca, por meio da implementação de ações estratégicas, gerar resultados concretos para as empresas participantes, como na forma de aumento de receita, estratégias de marketing, design e comunicação, redução de custos e/ou aumento de produtividade. Mais do que isso, os agentes estimulam novos comportamentos por parte do empresário que passam a ver os benefícios de se ter práticas saudáveis de melhoria contínua nos negócios.





CENTRO VETERINÁRIO 4 PATAS

## A PAIXÃO PELA PROFISSÃO E O CUIDADO COM OS ANIMAIS

O Centro Veterinário 4 Patas é uma clínica completa. Serviços diferenciados para o segmento veterinário, como traumatologia, neurologia, ortopedia, anestesiologia, são ofertados pela empresa. Além disso, dispõe de uma equipe de profissionais capacitados e especializados nas diversas áreas da medicina veterinária e, não menos importante, o amor pelos animais. Esses, aliás, são critérios que levam ao crescimento do empreendimento.

Atuante no estado do Amapá desde 2008, a clínica conta com uma completa estrutura com

setor de internação, ampla gama de medicações, setor de cirurgia e uma variedade em exames para um diagnóstico preciso e rápido.

Os diretores Doutor Dennis Magalhães, Especialista em Nutrição de Cães e Gatos pela Universidade Federal de Lavras (UFLA), e Silvia Magalhães, Mestra e Doutora em Ciência Animal pela Universidade Federal do Pará (UFPA), cumprem com muita dedicação a missão de atender todas as necessidades dos animais, oferecendo conforto e bem-estar em seu negócio. Por esse motivo, a clínica se tornou um referencial quando o assunto é

medicina veterinária no Amapá.

No entanto, nem sempre foi assim. No diagnóstico realizado pelo projeto ALI foram detectados importantes pontos que foram melhorados. Entre os quais: ações de marketing para acesso a novos mercados, maior controle financeiro, desenvolvimento de ações de responsabilidade social, pesquisa de satisfação, além de estacionamento exclusivo para clientes.

Desde setembro de 2016, quando a empresa iniciou as atividades no projeto ALI vem executando as ações do programa com sucesso. A implantação de soluções como a elaboração do planejamento estratégico, mapeamento de processos, controle financeiro e de marketing elevaram a empresa a um patamar de excelência nos serviços ofertados.

// CUMPREM COM MUITA DEDICAÇÃO A NECESSIDADE DE ATENDER OS ANIMAIS //



### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Planejamento Estratégico positivado;
- Marketing digital aprimorado;
- Controle financeiro trabalhado;
- Processos mapeados;
- Maior visibilidade ao negócio;
- Aumento da clientela;
- Redução de custo.



ATOS COMUNICAÇÃO VISUAL

## PLANEJAMENTOS QUE ROMPEM FRONTEIRAS

**V**ocê sonha, a gente faz". Sendo fiel a seu slogan, a Atos Comunicação Visual ganhou força no mercado e se tornou uma das maiores e mais bem-sucedidas empresas do setor de comunicação visual do Amapá.

Dispondo de serviços como letra caixa, luminosos, envelopamento de veículos, banner, faixas, fachadas, totens, placas, lonas adesivos, backdrop, box truss, painel móvel, sinalização corporativa, troféus, medalhas, painel em lona e adesivo de piso displays, a empresa conta com uma equipe especializada

de 11 colaboradores preparados para executar com qualidade os trabalhos ofertados em seu negócio.

Focada em atender bem, a empresa prima principalmente pela qualidade no material e o cuidado no acabamento. Há mais de 17 anos atuando no Estado, o empresário Luiz Roberto Júnior sabe bem que os detalhes fazem toda a diferença.

Mas essa nova visão de mercado foi adquirida pelo empreendedor com a prática e pela necessidade de buscar por uma assessoria empresarial. Foi quando o projeto ALI surgiu para ajudar na evolução do negócio.

Com ajustes organizacionais sugeridos pelo ALI, a empresa pôde se firmar nesse segmento e competir com seus concorrentes. A diferença sentida foi imediata. A satisfação dos clientes no atendimento com credibilidade e a garantia no servir bem assegurou à empresa uma posição estável dentro do mercado visual.

Tudo isso rendeu ao empresário um maior aproveitamento da capacidade produtiva, antes ociosa. Com uma visão inovadora, o rompimento de fronteiras, ao realizar serviços para a cidade da Guiana Francesa foi inevitável, abriu, assim, novos nichos de mercado para a Atos Comunicação Visual.



// A EMPRESA PRIMA PRINCIPALMENTE PELA QUALIDADE NO MATERIAL E O CUIDADO NO ACABAMENTO //



### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Aumento no faturamento;
- Redução de desperdício com matéria-prima em média de 55% ao mês;
- Redução de inadimplência;
- Aumento da média de caixa real de 15% para 45% ao mês;
- Aumento da cartela de clientes;
- Maior participação de mercado;
- Capacitação dos colaboradores;
- Criação do setor de caixa.



**DIAS & GOMES CONTABILIDADE E CONSULTORIA**

# TRADICIONALISMO E INOVAÇÃO HÁ MAIS DE 30 ANOS

**C**om a associação à Rede Nacional de Contabilidade, a Dias & Gomes Contabilidade e Consultoria agregou mais valor ao seu empreendimento. Nesta condição, tornou-se uma empresa referenciada no mercado amapaense pela qualidade e inovação nas soluções competitivas nas áreas de contabilidade e consultoria empresarial ofertadas aos seus clientes.

Com uma estrutura sólida, dispõe de serviços na área contábil, como fisco-tributário, trabalhista e societária. Atuante também no setor Constitucional voltado à legalização e

implantação de empresas, além de dispor de consultoria empresarial, comprometida com os resultados e o sucesso de seus parceiros.

Dinâmica e eficaz, a empresa conta com uma equipe formada por profissionais confiáveis com vasta capacitação técnica e experiência comprovada. Esse cuidado na composição da equipe passa ainda mais segurança as inúmeras empresas de diversos portes, que atualmente são atendidas pela Dias & Gomes.

Desde a adesão do programa ALI em setembro de 2016, a empresa vem executando suas ações com perfeição, resultando em metas positivas para o empreendimento, que conquista ainda mais espaço o universo contábil.

Mas a busca por aprimoramento para seguir adiante, sempre com qualidade nos serviços, tem sido o principal objetivo do diretor da empresa, Paulo Sérgio de Freitas Dias, que, apaixonado por sua profissão e empreendimento, há mais de 30 anos dedica-se à área contábil.

Nesse sentido, o ALI contribuiu na identificação de pontos importantes que foram melhorados dentro da empresa, a exemplo de acesso a novos mercados, marketing da empresa, ações de responsabilidade social, pesquisa de satisfação, incluindo ainda a promoção de bem-estar dos colaboradores, aplicação do Canvas (um aplicativo modelo de negócio), implantação do planejamento estratégico. Além disso, com apoio do projeto, deu início à execução de atividades sociais.

## RESULTADOS ALCANÇADOS

- Planejamento estratégico positivo;
- Marketing digital aprimorado;
- Maior visibilidade ao negócio;
- Aumento da clientela;
- Redução de custos;
- Obtenção de certificação.



**// A EMPRESA VEM EXECUTANDO SUAS AÇÕES COM PERFEIÇÃO //**



Av. Fab, nº 2385,A - Santa Rita (96) 3223-5581

@diasegomescontabilidade



ESMALTERIA D'MARIA & JOÃO

## INOVAÇÃO, EXPANSÃO DE NEGÓCIO E FOCO NO ATENDIMENTO AO CLIENTE

Com a filosofia de que a saúde dos pés e das mãos deve ser levada a sério, a D'Maria & João se tornou a esmalteria mais inovadora de Macapá. A atenção dispensada às mãos e aos pés deixou de ser apenas uma questão de estética. Ganhou proporções fisioterápicas – terapias manuais e de relaxamentos que vão além de unhas bem-feitas.

Criada em 2016, a empresa proporciona conforto, biossegurança, produtos de qualidade, além de uma diversidade de serviços especializados que vão desde

podologia até alongamentos de unhas voltados a mulheres e homens que enfrentam a correria dia a dia. Um diferencial de mercado, que conquistou a preferência dos clientes pelo bom atendimento.

Com uma equipe de profissionais altamente treinada e preocupada na valorização dos serviços voltados para a saúde dos pés e das mãos, a empresária Danúbia Lopes viu, então, seu negócio se tornar um referencial no mercado amapaense.

Com a chegada do projeto ALL, a empresa passou por um extenso processo de amadurecimento em sua gestão



administrativa, além de adequações à Lei de Salão Parceiro. As ações sugeridas pelo projeto permitiram que o empreendimento se tornasse mais competitivo e estratégico, facilitando, logo, a tomada de decisões agora baseada em dados financeiros e de atendimento ao cliente.

Com muita prudência, a empresária já faz planos para expansão de negócio sem perder seu foco principal, o atendimento com qualidade e dedicação dispensados aos seus clientes.

### // DIFERENCIAL DE MERCADO, QUE CONQUISTOU A PREFERÊNCIA DOS CLIENTES PELO BOM ATENDIMENTO //

#### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Referência em técnicas de alongamento de unha;
- Portfólio inovador de produtos, serviços, técnicas e equipamentos exclusivos;
- Referência em marketing de relacionamento;
- Aumento significativo da carteira de clientes;
- Aumento de receita em 3 e 6% ao mês.





FARMÁCIA FABI

# INOVAÇÃO: O DIFERENCIAL COMPETITIVO NO SETOR FARMACÊUTICO

**E**xistente há 18 anos no setor farmacêutico, a Farmácia Fabi teve um início desafiador. E com o foco em se tornar referência neste segmento, as farmacêuticas Neide e Gislane Soares, mãe e filha, decidiram investir no empreendimento.

Com a otimização do espaço interno, qualidade no atendimento e uma extensa variedade de produtos, a empresa tinha a necessidade de ofertar algo diferenciado na prestação de seus serviços. Foi com a

parceria do projeto ALI que implantaram o Serviço de Atendimento Farmacêutico. Por meio dele, as empresárias conseguem ajudar os consumidores a entender a necessidade do cumprimento completo do tratamento medicamentoso, conforme prescrito pelos médicos. Um marco para o empreendimento no quesito inovação.

Aliado a isso, as mudanças no planejamento e investimentos na estruturação tornou a conquista por novos clientes muito mais fácil. Para alcançar tudo isso, a parceria do ALI foi essencial,

principalmente na renovação da identidade visual.

A efetivação do negócio nas redes sociais foi outro ponto positivo implementado pelo empreendimento que modernizou a marca e facilitou a aceitação no mercado. O resultado desse investimento foi percebido de imediato no aumento de demandas e consequentemente no faturamento da empresa.



## RESULTADOS ALCANÇADOS

- Modernização da marca e criação do manual de identidade visual;
- Oferta de novos serviços ao mercado;
- Maior Visibilidade de marca;
- Otimização das vendas através da melhora do fluxo interno;
- Renovação completa do visual merchandising;
- Aumento nas vendas.

## // UM MARCO PARA O EMPREENDIMENTO NO QUESITO INOVAÇÃO //





INOVADADOS

## A STARTUP AMAPAENSE QUE EXPORTA SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS PARA O MUNDO

**E**specializada na gestão tecnológica da educação, a Inovadados é uma startup que conquistou expressividade no mercado local e nacional e já está alçando voos rumo à internacionalização. Atualmente seu principal produto, Proesc.com, está em uso em todas as capitais brasileiras e em alguns países, como Angola, Senegal, Moçambique, Portugal e Japão.

Fundada em 2008, com a proposta de dar mais agilidade aos processos administrativos do dia a dia das escolas, a empresa passou um período aperfeiçoando seu software e

trabalhando em grandes projetos com alguns parceiros. Em 2016, a empresa se viu diante de um novo desafio: acompanhar a evolução do ecossistema nacional de startups e as novas tecnologias disponíveis no mercado para o mesmo segmento. Diante desse cenário, os sócios decidiram reestruturar todo o seu negócio e mudaram da base tecnológica do seu produto aos processos comerciais e de marketing para ganharem mais competitividade.

Nesse sentido, os empresários Lindomar Ferreira - Diretor Técnico de Desenvolvimento -, Elias José Teixeira - Diretor Financeiro/Administrativo - e Felipe Ferreira - CEO da empresa - viram no programa ALI a

oportunidade de somar forças rumo à expansão do negócio. Desse modo, o programa foi essencial para elaboração de planos estratégicos, fomento às ideias inovadoras e apoio à implantação de mudanças decisivas

Com o foco em apoiar ideias inovadoras, o projeto ALI chegou para incentivar e fortalecer o trabalho já desenvolvido pela empresa. O espírito empreendedor - característico da equipe -, o planejamento, metas, indicadores e o foco na gestão de relacionamento com o cliente - CRM "Customer Relationship Management" - permitiram que a empresa iniciasse uma rota de crescimento exponencial, o que abriu portas para o mercado internacional. As mudanças no setor comercial foram as principais responsáveis por esse crescimento. Após passarem por uma consultoria especializada, a empresa implantou técnicas de vendas e relacionamento com o cliente que vão das ações de Marketing e terminam com o acompanhamento da evolução do cliente após a aquisição do software.

Com o sucesso de seus produtos, Proesc.com e OiEduca, a empresa conseguiu em 2016 inaugurar sua própria sede, com 350m<sup>2</sup>, espaços de lazer e um ótimo ambiente de trabalho. Com muita dedicação e espírito de liderança, a empresa conseguiu atrair e reter muitos talentos em sua equipe. Hoje os diretores se orgulham ao observar o nível de engajamento de sua equipe na missão da empresa que é "Inovar a Educação Brasileira".

## UMA STARTUP QUE CONQUISTOU EXPRESSIVIDADE



### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Ganhou expressividade no mercado nacional e hoje seu software é usado em todas as capitais brasileiras;
- Registro das marcas Inovadados e Proesc.com;
- Gestão de metas e indicadores;
- Dominância do mercado local;
- Equipe quadruplicou de tamanho;
- Aumento das vendas em 200%.



LABORATÓRIO DE ANÁLISES CLÍNICAS UNILAB

## DE LABORATÓRIO DE ANÁLISES CLÍNICAS A CENTRO DE MEDICINA DIAGNÓSTICA

**H**á 19 anos no mercado, o Laboratório de Análises Clínicas UNILAB - com a pretensão de se tornar um Centro de Medicina Diagnóstica do Amapá - deu um salto em inovação do negócio.

Referência no mercado por seu tradicionalismo, a empresa oferece serviços altamente especializados, com tecnologia de ponta, segurança, precisão e confiabilidade na realização de exames nas áreas de análises clínicas e biomédica. Atualmente, a empresa conta com uma equipe de funcionários capacitados, alocados nos seis pontos de

coleta, distribuídos em Macapá e Santana. Primando pela qualidade nos serviços ofertados aos seus clientes, os sócios proprietários, o casal de biomédicos Ricardo Gomes e Autany Trindade, aderiram ao projeto ALI. Nessa parceria, investimentos foram efetivados principalmente na infraestrutura da nova unidade – matriz da empresa, localizada no bairro do Laguinho e na qual concentram-se o setor administrativo e o laboratório central do empreendimento. O espaço conta ainda com um andar inteiro dedicado às salas para consultórios, agregando novos serviços de consultas médicas, nos quais profissionais

parceiros atendem seus pacientes. Motivada pela modernização da marca e com o objetivo de assegurar qualidade total de seus processos, a inclusão do Sistema de Gestão de Qualidade, na busca pela certificação do ISO 9001/2015, foi um divisor na garantia da satisfação do cliente.

Hoje a empresa conta com uma política da qualidade no qual compromete-se a oferecer aos clientes, comunidade e/ou profissionais de saúde serviços de qualidade, objetivando atingir suas necessidades e satisfação, ao passo que exerce a melhoria contínua de seus processos.

Seguindo o plano estratégico sugerido pelo ALI, a empresa investiu também nos serviços de marketing digital. As mudanças, essenciais para o posicionamento efetivo da marca no mercado virtual, contribuiu também para a conquista de novos clientes.

## // REFERÊNCIA NO MERCADO POR SEU TRADICIONALISMO //

### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Modernização da marca e criação do manual de identidade visual;
- Oferta de novos serviços ao mercado;
- Consultas em clínica geral, ginecologia e obstetrícia, psicologia;
- Criação do departamento de assessoria de comunicação e marketing;
- Avaliação de clima organizacional;
- Implantação de Sistemas de Gestão tendo como referência a NBR ISO 9001/2015;
- Política da Qualidade;
- Objetivos, metas e indicadores de desempenho;
- Revisão dos procedimentos operacionais com foco no mapeamento, gestão financeira e gestão de riscos;
- Gestão por Competência (RH estratégico);
- Elaboração do Manual da Qualidade, Preparação e execução das Auditorias Internas e Reunião de Análise Crítica.



Centro, Laguinho, São Lázaro, Marabaixo, Jardim Marco Zero, Buritizal, Macapá e Santana (96) 3223-5292

unilabnet.uniexames.com.br @unilabap



**LABORATÓRIO DIAGNOSE ANÁLISES CLÍNICAS**

# TECNOLOGIA VIRTUAL AGREGANDO QUALIDADE AO SERVIÇO LABORATORIAL

**U**sando a tecnologia virtual a seu favor, o Laboratório Diagnose de Análises Clínicas preza pela qualidade e eficiência no atendimento a seus clientes. Em face disto e por meio de suas entregas de resultado via e-mail, conquistou mercado criando caminhos diferente dos habituais para alcançar seu objetivo em atender as necessidades da população no cuidado a saúde. O avanço no empreendimento foi alcançado com a implantação do Sistema de Gestão integrada e com equipamentos utilizados na

realização dos exames laboratoriais, interfaceados ao sistema, dispensando o antigo modelo no processo de digitação dos resultados. A empresa conquistou ainda mais diligência, rastreabilidade e segurança na identificação das amostras e na liberação dos laudos. No processo cotidiano de transformação da vida moderna, a tecnologia se torna uma aliada ao serviço laboratorial. E acompanhar toda essa evolução levou a empresária Sônia Maria Chaves da Silva – Farmacêutica, formada pela Universidade Federal do Pará (UFPA) e habilitada em bioquímica - a buscar junto ao

projeto ALI novas ferramentas para inserção desse método evolutivo. A participação no ALI contribuiu também para o aprimoramento ao controle financeiro do empreendimento, além de reforçar o planejamento estratégico focado em melhorias na prestação do serviço com práticas de bem-estar e satisfação voltada a clientes e colaboradores. O laboratório Diagnose conta com profissionais altamente capacitados, oferecendo excelência desde o atendimento até a emissão de laudo laboratorial. Os constantes investimento em equipamentos ultramodernos valorizam cada vez mais o empreendimento e garantem aos exames realizados no laboratório, dos mais simples, como um hemograma, ao mais complexos que envolvem análises de genética humana, a confiabilidade e segurança necessárias na prestação dos excelentes serviços aos clientes. Determinada em transmitir maior credibilidade e controle nos resultados emitidos, a empresa participa do Programa Nacional de Controle de Qualidade (PNCQ), da Sociedade Brasileira de Análises Clínicas. Outro diferencial do empreendimento é a oferta de serviços voltados às empresas. Focada na realização de check-up de funcionários, uma equipe especializada é deslocada para in loco efetivar o atendimento aos servidores. Fundada em 1979, a empresa vem cumprindo sua missão em proporcionar qualidade nos serviços ofertados a sociedade.

## QUALIDADE E EFICIÊNCIA NO ATENDIMENTO A SEUS CLIENTES



### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Reforma e ampliação do setor de atendimento;
- Renovação da fachada da empresa;
- Contratação de empresa especializada para elaboração de PPRa e PCMSO;
- Contratação de profissional dedicado ao controle e gestão financeira da empresa;
- Revitalização do planejamento estratégico da empresa;
- Renovação e atualização dos processos da empresa;
- Criação de setor dedicado a palestra e ministração de cursos de capacitação;
- Aquisição de software para gestão de negócios.





PRIME BERÇÁRIO ESCOLA

## A ABORDAGEM DE PIKLER: UMA PERSPECTIVA INOVADORA NA FORMA DE ENSINAR

**E**mbasada no cuidado com a saúde física e no respeito à individualidade da criança, a abordagem de Pikler é considerada uma concepção da primeira infância. Seguindo essa percepção, a empresária Pollyana Santos, decidida a implantar no Amapá esse novo método de ensino, adaptou sua residência para materializar o que hoje o mercado conhece como Prime Berçário Escola.

Ainda recente no Brasil, essa nova concepção em educação infantil tem como princípio a relação entre educadora e bebê e o

desenvolvimento por meio da autonomia e do brincar livre, geralmente aplicada durante os três primeiros anos de vida.

No Amapá, na escola onde trabalhava, a empresária se deparava com questionamentos feitos por pais de alunos por não aceitarem crianças menores de dois anos. Foi o alerta. Logo, identificou um mercado propício para investimentos, focou no modelo de berçário e planejou-se para crescer a partir dele.

Junto a consultoria do projeto ALI, arquitetou um ambiente que permitisse o desenvolvimento pleno das capacidades motoras e a relação de educadores com as crianças.

Com uma prática inovadora para o desenvolvimento dos alunos, a Prime enfrentou seu maior desafio: desconstruir o método tradicional, repassado aos alunos, familiares e comunidade, e apresentar uma nova forma de educar.

Em 1º de novembro de 2014, a empresa iniciou suas atividades em Macapá com apenas um aluno, uma professora e uma merendeira. A empresária começou a interessar-se pelo universo educacional, ainda na adolescência e por influência de sua irmã, que é professora, e lembra da satisfação de ter vencido os obstáculos.

A carência, antes enfrentada no atendimento desse segmento, foi a força motriz para a construção de um espaço moderno e totalmente adaptado, oferecendo segurança às crianças, nesse processo de desenvolvimento escolar, e aos pais, que agora têm a certeza de que a Prime Berçário é mais que uma escola, é uma extensão familiar.



## ABORDAGEM DE PIKLER É CONSIDERADA UMA CONCEPÇÃO DA PRIMEIRA INFÂNCIA

### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Crescimento da empresa em meio a recessão econômica enfrentada nacionalmente (pois a empresa iniciou suas atividades em meio à crise econômica e ainda assim está em constante crescimento);
- Instituição conta hoje com 110 crianças e 15 colaboradores, distribuídos em várias modalidades de ensino: Berçário I (bebês que ainda não andam); Berçário II (bebês menores de 2 anos, que já andam); Maternal I (crianças com 2 anos completos); Maternal II (crianças com 3 anos completos); 1º período (crianças de 4 anos); 2º período (crianças com 5 anos), e 1º ano fundamental (crianças com 6 anos);
- A Prime Berçário Escola é hoje referência na região, promovendo um modelo educacional inovador e efetivo adotado por países desenvolvidos e influenciando a adaptação e melhoria dos demais empreendimentos;
- Melhoria nos controles administrativos e financeiros;
- Anualmente, a empresa inclui uma nova série escolar para atender as necessidades dos clientes e do mercado;
- Expansão da estrutura física do empreendimento e criação de novos espaços;
- Consolidação do nome da instituição no mercado local.

Av. Maranhão, 36 - Pacoval (96) 99134-9136

@primebercarioescola @primemacapa



LA BELLA MODA ÍNTIMA

## PLANEJAMENTO FAZ PARTE DO SUCESSO

**C**om lojas distribuídas em Macapá, Santana, Oiapoque e Vale do Jari, a La Bella Moda Íntima é atualmente uma das maiores varejistas no segmento de moda íntima e moda praia do Estado do Amapá. Há quase 10 anos no mercado, a empresa trabalha exclusivamente para o público feminino, oferecendo produtos de qualidade e com preços acessíveis para todas as fases da mulher, desde a infantil até a melhor idade.

Focada no universo feminino, o empreendimento vai além da venda de peças

íntimas. Sua missão é, por meio de seu produto, aumentar a autoestima da mulher. E por acreditar nisso, a empresa possui uma variedade de produtos para atender a todos os biotipos da mulher brasileira, com silhuetas que vão de tamanhos "36" ao "56".

Apesar do capricho e cuidado, que os empresários Regiane e Marcos Coutinho têm com seu empreendimento, a adesão ao projeto ALI foi essencial para a evolução da empresa. A análise mais clara do negócio possibilitou uma mudança significativa nas lojas. O espaço ganhou mais requinte, o que proporcionou maior valorização dos produtos



comercializados.

A aplicação correta das ferramentas, tanto em gestão quanto em inovação, estimulou a prática de ações de responsabilidade social. Essa última já havia sido cogitada pelos empresários, mas ainda não haviam executado.

Como resultado, a loja alcançou seu objetivo. Hoje a La Bella compartilha a fórmula do sucesso com seus colaboradores e revendedores. Com o auxílio do ALI foi ainda possível investir na capacitação das colaboradoras. O retorno foi imediato, com o aumento nas vendas e a melhoria no atendimento ao cliente.



## // A LA BELLA COMPARTILHA A FÓRMULA DO SUCESSO //

### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Novos produtos;
- Aumento da Visibilidade;
- Aumento de clientes;
- Funcionários capacitados e mais dedicados;
- Gráfico de gestão passou de 37,47% para 60,01, e inovação, de 2,3 para 3,5.





**AJ SOLUÇÕES CONTÁBEIS & TRIBUTÁRIAS**

## INOVAÇÃO E TECNOLOGIA ALIADAS À CONTABILIDADE

Com oito anos de atuação, a AJ Soluções Contábeis & Tributárias se tornou referência no mercado amapaense por fornecer soluções empresariais com foco no desempenho do cliente, possibilitando a autonomia necessária para a tomada de decisão com base em dados detalhados.

Com o uso da tecnologia a seu favor, a AJ Soluções expande a sua marca e conquista novos mercados. Com mais de cinco mil

inscritos em seu canal do YouTube, os vídeos apresentados pelo empresário Albert Jonatas - CEO da empresa – relacionados a área de tributação e contabilidade são uma pequena amostra do sucesso do empreendimento e já ultrapassam a marca de 30 mil visualizações.

Motivados pela participação no Programa ALI, desenvolveram junto a equipe Sebrae a implantação do Sistema de Gestão da Qualidade, um caminho necessário para a obtenção da certificação ISO 9001/2015, que alicerça e reforça o

compromisso da empresa em garantir a satisfação dos seus clientes. Além disso, seguindo o plano estratégico da empresa, sua marca foi reformulada e mudanças foram feitas no visual merchandising do escritório, contribuindo decisivamente para a obtenção de vantagens competitivas no acirrado mercado amapaense de contabilidade.

Valendo-se de uma equipe especializada e bem treinada, a AJ se destaca no mercado contábil e garante à sua extensa carteira de clientes excelência na prestação dos serviços com segurança nas informações, qualidade e eficiência no atendimento.

### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Modernização da marca e criação do manual de identidade visual;
- Modernização do visual merchandising da empresa e otimização dos espaços internos;
- Oferta de novos serviços ao mercado;
- Alavancagem da marca gerando prestígio no mercado local;
- Aumento significativo na carteira de clientes;
- Implantação de Sistema de gestão da Qualidade visando certificação ISO 9001/2015:
  - Política da Qualidade;
  - Objetivos, metas e indicadores de desempenho;
  - Revisão dos procedimentos operacionais com foco no mapeamento, Gestão financeira e Gestão de Riscos;
  - Gestão por competência (RH estratégico);
  - Elaboração do Manual de Qualidade e Preparação e Execução das Auditorias Internas e Reunião de Análise Crítica.



## QUALIDADE E EFICIÊNCIA NO ATENDIMENTO



Av. Dos Galibis, 342, Beírol (96) 3222-4897

@ajsolucoesap @ajsolucoes



PAULA K ACESSÓRIOS

## ACESSÓRIOS FEMININOS: DE REVENDA À FABRICANTE

**E**stimular a autoestima e conquistar a satisfação do público feminino por meio de acessórios de qualidade com a sofisticação que toda mulher procura. Assim, a loja Paula K Acessórios se firmou no mercado amapaense, tornando-se uma referência de negócio no universo de bijuterias.

Com o sucesso alcançado, a designer e proprietária da marca, a empresária Paula Katiúcia, investiu no setor expandindo seu nicho para revendas. As expectativas foram além, e o negócio ganhou proporção ainda

maior. A empresa passou da categoria de revenda e atingiu o patamar de fabricante de seus próprios acessórios.

Fundada em agosto de 2014, a empresa chegou revolucionando um mercado que até então não cogitava a possibilidade de produção de peças em uma fábrica genuinamente amapaense. O negócio cresceu e mudou essa visão de mercado.

Primando sempre pela qualidade de seus produtos e o bom atendimento, atualmente os acessórios da empresa são criados com foco na personalidade de suas clientes, o que faz toda a diferença no mercado competitivo, e a

empresária sabe bem disso.

Depois do projeto ALI, a Paula K Acessórios passou por uma reformulação da marca e ganhou um layout interno mais moderno. A empresa inovou em suas criações aumentando, com isso, o nível de qualidade e de satisfação de seus clientes.

O negócio expandiu e, junto com ele, a paixão por empreender, como acrescenta a empresária que atualmente trabalha com metais nobres. A marca ganhou novos adeptos, e os seguidores não param de crescer.

### // UMA REFERÊNCIA DE NEGÓCIO NO UNIVERSO DE BIJUTERIAS //



### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Aumento na visibilidade da empresa em nível local e regional;
- Aumento no número de clientes;
- Alavancagem da marca;
- Aumento do faturamento;
- Convite para parcerias e fornecimentos das peças para fora do estado;
- Lançamento de novas linhas de produtos;
- Proteção da marca da empresa;
- Controle financeiro mais estruturado;
- Expansão e organização da empresa;
- Modernização da empresa;
- Capacitação dos colaboradores;
- Desenvolvimento gerencial do gestor da empresa.



EMPÓRIO SEMENTE DO BEM

## SEMEANDO HÁBITOS SAUDÁVEIS COM SUAS DELÍCIAS NATURAIS

**D**epois de plantar é hora de colher! Com a proposta de oferecer o que há de melhor no universo da alimentação saudável, nasce a Empório Semente do Bem. Com uma variedade de produtos naturais, a loja vai além da comercialização. A missão da empresa é mostrar que é possível ter uma vida saudável e equilibrada a partir de novos hábitos alimentares.

É uma meta de vida que o casal de empresários Aline e Felipe Moutinho, por meio de seu empreendimento, pretende levar

principalmente às pessoas que precisam melhorar sua nutrição por questões de saúde. Nessa nova tendência de negócio, a intenção da empresa é se tornar um referencial para os que já seguem esse padrão.

Com um mercado promissor, a mentora e idealizadora da empresa Aline Moutinho deu início a atividade em outubro de 2016 e hoje colhe os frutos dessa semente plantada, contando com muitos adeptos.

Nesse processo, os cereais e leguminosas, seus principais produtos, são minimamente processados para garantir a energia vital e para não sofrerem alterações provocadas por



aditivos, corantes, conservantes e adoçantes artificiais.

Somando a isso, a empresa possui sua própria fabricação, como de farofa e granola do bem, distribuídas nos maiores supermercados do Amapá e em alguns outros estados do Brasil.

Nessa perspectiva inovadora de negócio, o projeto ALI foi fundamental para a elaboração de um planejamento estratégico e de negócio, reformulação e registro da marca no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI), entre muitas outras ações implementadas que foram fundamentais para o sucesso do empreendimento no mercado amapaense.

## // VIDA SAUDÁVEL E EQUILIBRADA A PARTIR DE NOVOS HÁBITOS ALIMENTARES //



### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Aprovação no Processo Seletivo de Incubadora do Governo do Estado do Amapá (Programa Aceleração e Incentivo Tecnológico);
- Obtenção do Selo Verde (Selo de Sustentabilidade do Governo do Estado do Amapá);
- Participação como expositor na maior Feira de Produtos Naturais da América Latina – Natural Tech (com incentivo financeiro do Sebrae/AP para a exposição e comercialização da granola e farofa);
- Participação em mercado nacional, estando presente em vários estados do Brasil, como Rio de Janeiro, São Luís, São Paulo, Espírito Santo, Paraná e Belém (resultado obtido por meio da Feira Natural Tech);
- Abertura da primeira filial (empresa modelo para a futura estruturação da franquia);
- Melhoria da rotina das atividades da empresa (por meio do manual de funções e responsabilidades);
- Melhoria do controle de estoque e gestão administrativa e financeira;
- Modernização da marca e criação do manual de identidade visual;
- Modernização das peças de propagandas e colocação da marca por meio do Brodside.

Rua Leopoldo Machado, 2298-B - Trem (96) 98111-1123  
Av. Piauí, 644-A - Pacoval (96) 98116-9632

www.lojasementedobem.com.br @emporiosementedobem



**CUNHA E TAVARES CONTABILIDADE E CONSULTORIA**

# GESTÃO E INOVAÇÃO ALINHADOS AO SETOR CONTÁBIL

**P**autados na ética e no compromisso com o cliente, a Cunha & Tavares Contabilidade e Consultoria há 25 anos reúne atributos que reforçam a credibilidade da empresa. A ideia de empreender começou com um pequeno negócio na residência do casal Dacivone Cunha e Paulo Tavares, quando, ainda funcionários públicos, vislumbraram uma oportunidade de mudar a rotina de servidores para empreendedores. Dois anos após a abertura do escritório, diante das dificuldades em conciliar o serviço público com as demandas da empresa, o casal optou

pelo desligamento do setor público dedicando, ambos, exclusivamente ao negócio. De lá para cá, com foco no atendimento pleno das demandas, a Cunha & Tavares oferece a seus clientes serviços especializados nas áreas de assessoria e consultoria, abrangendo setores que vão desde o auxílio de conhecimentos específicos em questões contábeis fiscais (pessoa física e jurídica), trabalhistas e previdenciárias até estudos, pareceres, instruções técnicas, planejamento tributário, abertura de empresas, gestão de pessoas e negócios, associando sempre qualidade técnica à segurança e eficiência. Alinhados à missão de buscar inovação,



sobretudo, na organização dos processos e agilidade no atendimento ao cliente, a empresa aderiu ao projeto ALI. Com o auxílio da consultoria, agregou a sua marca, já consolidada no mercado contábil, gestão e inovação. Sentindo a necessidade de ferramentas internas, o casal de empresários Dacivone Cunha e Paulo Tavares afirma que o ALI chegou em um ótimo momento para o empreendimento. “A oportunidade de participar do ALI foi uma experiência maravilhosa”, reforçou o empresário. Com o plano estratégico atualizado, a empresa melhorou a qualificação técnica, alicerçada por um quadro de colaboradores dedicados e experientes, que impulsionou a expansão de novas possibilidades no case de serviços ofertados pela Cunha & Tavares.



## // HÁ 25 ANOS REÚNE ATRIBUTOS QUE REFORÇAM A CREDIBILIDADE DA EMPRESA //

### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Melhoria na gestão de pessoas;
- Lideranças da empresa desenvolvida;
- Criação do plano estratégico;
- Desenvolvimento de novos serviços;
- Criação do Plano de Marketing.





**ACADEMIA ENERGY**



## ESTRATÉGIAS TRANSFORMADAS EM MODELO DE NEGÓCIO

**C**om uma estrutura física de qualidade e um serviço de excelência no atendimento ao cliente, a academia Energy, atualmente localizada no centro de Macapá, saltou de uma média de 300 alunos para 900 inscritos em apenas três meses após a mudança de localização do empreendimento.

Em um novo espaço e com a ajuda do projeto ALI, o empresário José Lobo Neto – idealizador da empresa - reestruturou sua marca investindo em estratégias modernas e inovadoras, focadas no fortalecimento da

equipe técnica, atendimento ao cliente e, principalmente, na gestão do negócio. A carência de inovação tecnológica no mercado local, aliado à necessidade de relacionamento com o cliente, foi oportunidade que a empresa precisava para se tornar referência no segmento fitness. Nesse sentido, o processo de inovação foi o alicerce para a empresa se firmar no mercado.

Determinado em realizar as ações planejadas pelo ALI - grande parceiro tanto na evolução, quanto na manutenção do negócio, o empresário conseguiu subsídios para viabilizar as melhorias nos serviços ofertados

em seu empreendimento.

Consequentemente, o aumento no fluxo de pessoas treinando na academia foi resultado das ações implementadas na empresa. A gestão compartilhada com a esposa Barbara Molina também foi uma característica que agregou no processo de planejamento e expansão da empresa.

A marca valorizada e a diversificação de serviços - entre os quais natação infantil, crossfit, zumba, hidroginástica e muitas outras categorias, além de acompanhamento nutricional com profissional especializado, comercialização de suplementos e roupas esportivas - indicam estratégias bem aplicadas. Um diferencial que contribuiu para a ampliação e inovação do negócio.



## INOVAÇÃO FOI O ALICERCE PARA A EMPRESA SE FIRMAR NO MERCADO



### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Ações planejadas estrategicamente;
- Ações de marketing organizadas;
- CRM com os clientes formalizados;
- Planejamento financeiro;
- Novas parcerias.



ESTÉTICA BELLA PERFIL

## REPOSICIONAMENTO ESTRATÉGICO DE MARCA AMPLIA FATURAMENTO

Inovar tem sido a maior aposta na clínica de estética Bella Perfil, que percebeu no mercado amapaense a necessidade de ir além do tradicional para oferecer ao cliente um serviço diferenciado no segmento beleza e bem-estar.

Atualmente no mercado há sete anos sob o comando da empresária Maria do Socorro, a Bella Perfil oferece serviços de tratamentos estéticos corporais e faciais, além de avaliações estéticas com análises diferenciadas e personalizadas no atendimento ao cliente. Por meio da parceria com o programa ALI, a empresa iniciou um grande trabalho de

aperfeiçoamento que trouxe significativas mudanças nas áreas de marketing, design interno, relacionamento com o cliente e gestão do negócio. Ações foram estrategicamente pensadas para proporcionar ao cliente uma experiência diferenciada. A clínica, que antes dividia um espaço com um salão de beleza, foi ampliada e seu design interior modernizado, proporcionando ao cliente mais conforto e agilidade no atendimento.

O novo nome, estética Bella Perfil, foi adotado e uma nova identidade visual foi definida, traduzindo o momento vivido pela empresa. A marca que se tornou destaque foi registrada no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual –

INPI.

A crescente demanda e o consequente aumento do faturamento não são os únicos resultados pretendidos pela empresa que quer inovar ainda mais em 2019. Buscando estreitar o seu relacionamento com o cliente e o mercado, investimentos em marketing digital com campanhas específicas para internet também já estão no planejamento das ações de comunicação da empresa. De acordo com a empresária Maria do Socorro, “sua participação no programa ALI mudou a forma de gerir seu negócio. Hoje temos uma marca forte no mercado, uma estrutura organizada e uma gestão eficiente. O objetivo agora é fidelizar cada vez mais nossos clientes oferecendo serviços de qualidade e inovação”.

### SERVIÇO DIFERENCIADO NO SEGMENTO BELEZA E BEM-ESTAR



### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Aumento na visibilidade da empresa;
- Aumento do número de clientes;
- Alavancagem da marca na internet;
- Aumento do faturamento;
- Proteção da marca da empresa;
- Controles financeiros mais estruturados;
- Expansão e organização da empresa;
- Modernização da empresa;
- Desenvolvimento gerencial do gestor da empresa.



ILUX STORE

## REFORMULAÇÃO EMPRESARIAL PARA SE MANTER NO MERCADO

**C**omercializar produtos nacionais e internacionais no segmento de cosméticos e maquiagem que ressaltem a beleza feminina de forma saudável. Com essa nova visão, a Ilux Store se tornou referência de negócio no mercado amapaense.

Criada em dezembro de 2014, em meio a uma recessão, vivenciada à época, em função da crise, o empreendimento trouxe retorno rápido, apesar de sua necessidade de ser menor por ser classificado como

artigos de luxo, quando comparado a alimentos e roupas.

Contudo, para se alcançar esse resultado, a empresária Rita Mello Pereira, que possui um histórico empreendedor no ramo de tecnologia, começou a estudar sobre o comércio exterior, a importação, seu público e fornecedores desse novo segmento.

Surgindo em meio a muitos desafios, a empresária mostrou que gerir um empreendimento não é uma tarefa das mais fáceis, mas provou que com

dedicação, estudo, elaboração de estratégias e outras habilidades é possível vencer os obstáculos.

A chegada do projeto ALL na empresa foi essencial nesse processo. Trouxe uma visão mais crítica do negócio, identificando pontos que precisavam de melhorias. Com o auxílio do projeto na gestão empresarial e a execução de ações sugeridas pelo ALL, o pós-venda, o plano de fidelização e as ações sociais e muitas outras soluções implantadas proporcionaram novas ideias e orientações de mercado. Com as ferramentas adequadas, os resultados foram os melhores.



## // A ILUX STORE SE TORNOU REFERÊNCIA DE NEGÓCIO //



### RESULTADOS ALCANÇADOS

- Novos produtos;
- Aumento da visibilidade;
- Aumento de clientes;
- Funcionários capacitados e mais dedicados;
- Gráfico de gestão passou de 37,47% para 60,01%, e inovação, de 2,3% para 3,5%.



