

CASOS DE SUCESSO SEBRAE

**Missão Empresarial:
oportunidade para
diversificar**

Diovania Rodrigues começou a trabalhar com salão de beleza em 2000, logo que chegou em Ji-Paraná. Além de cursos e consultorias, participar das missões possibilitou identificar oportunidades de negócio, bem como adquirir novas técnicas.



SEBRAE

Diovania Rodrigues se mudou para Rondônia em 1998, dois anos depois, ela começou a investir em um sonho, ter um salão de beleza e aos poucos o negócio começou a dar certo

“No começo o espaço era bem pequeno, eu trabalhava sozinha,

atendia muitas amigas. Com o passar do tempo eu comecei a ganhar mais clientes, porque elas viam meu trabalho e gostavam.” conta a cabeleireira.

A empreendedora conta que escolheu a profissão por ter sempre novidades no mercado “Eu sempre gostei desse segmento porque sempre tem novidades, então

EXPEDIENTE

CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL DO SEBRAE EM RONDÔNIA

Hélio Dias de Souza

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual
Faperon – Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Rondônia

Eduardo Fumyari Telles Valente

AJE – Associação dos Jovens Empresários de Rondônia

Basa – Banco da Amazônia

BB – Banco do Brasil

Maria do Carmo Gonçalves da Rocha

CEF – Caixa Econômica Federal

Fiero – Federação da Indústria do Estado de Rondônia

Francisco Hidalgo Farina

Facer – Federação das Associações Comerciais e Empresariais de Rondônia

Darci Agostinho Cerutti

FCDL – Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas de Rondônia

Raniery Araújo Coelho

Fecomércio – Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Rondônia

Feempi – Federação Estadual das Entidades das Micro e Pequenas Empresas de Rondônia

Evandro Cesar Padovani

Seagri – Secretaria de Estado da Agricultura, Pecuária e Regularização Fundiária do Estado de Rondônia

Kleyson Luiz Nunes Musso

Sebrae – Serviço Brasileiro das Micro e Pequenas Empresas

Jailson Viana de Almeida

Sepog – Secretaria de Estado de Planejamento, Orçamento e Gestão de Rondônia

Salatiel Rodrigues de Souza

Sescoop – Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo no Estado de Rondônia

Ari Miguel Teixeira Ott

Unir – Universidade Federal de Rondônia

DIRETORIA EXECUTIVA

Daniel Pereira

Diretor Superintendente

Samuel de Almeida Silva

Diretor Técnico

Carlos Berti Niemeyer

Diretor Administrativo e Financeiro

UNIDADE DE MARKETING E COMUNICAÇÃO

Dayan Cavalcante Saldanha

Gerente da Unidade de Marketing e Comunicação

Cristiano Borges Rodrigues

Analista Técnico

Mário Antônio Veronese Varanda

Analista Técnico

Marcos Caetano Ramos

Analista Técnico

Luiz Mateus Miranda Rodrigues

Menor Aprendiz

Explorata Comunicação

Texto

O Revisor

Revisão



Empreendedora identificou no Sebrae um ponto de apoio para crescer cada vez mais

“você sempre aprende algo novo. Isso é ótimo.”.

E no meio de tanta concorrência, Diovania precisou aprender diversas técnicas para se destacar no mercado “Eu gosto do salão da Diovania porque ela sempre cuida muito bem da gente, além de ter um atendimento maravilhoso.”. Conta Luciene Pereira, cliente. Já para Daiane Alves, o que cativou ela foi outra coisa “Meu cabelo é cacheado, então precisa ser alguém que realmente entenda o que está fazendo, por exemplo, no corte, na hidratação, e a Diovania cuida muito bem dele.”.

Salão da Diovania: um caso de sucesso no mundo da beleza

Mas foi em 2011 que a história da Diovania mudou, após um tempo já trabalhando, ela procurou o Sebrae para saber como levar o salão para um outro nível “Quando eu cheguei no Sebrae, logo me indicaram fazer o ‘Projeto da Beleza’, então recebi uma consultoria em beleza, além de participar das oficinas do Sebrae

Empreendedor Individual (SEI), e ter consultorias sobre gestão.” Finaliza Diovania.

Marcileide Zironi, analista do Sebrae, conta que a empreendedora procurou o Sebrae, também para se formalizar.”. Quando a Diovania chegou ao Sebrae, orientamos ela a se tornar MEI, para participar do Projeto da Beleza. Há cerca de 4 anos, ela mudou para ME, para poder participar de novos projetos.”.

Em 2014, a cabeleireira, participou de uma **Missão Empresarial** do Sebrae e foi para Hair Brasil, uma feira nacional de beleza, onde ela conseguiu fechar uma parceria com uma marca de produtos para salão de beleza, tornando-se assim representante

O Sebrae coordena um grupo de empresários para visitar eventos de negócios e/ou empresas no Brasil ou no exterior, desde que de acordo com os objetivos e/ou projetos vinculados à atividade finalística do Sebrae.

A participação permite:

- Acessar novos mercados;
- Verificar oportunidades de negócios e tendências;
- Conhecer práticas de trabalho e tecnologias adotadas em empresas de referência;
- Conhecer novas estratégias de gestão;
- Promover a realização de negócios;
- Possibilitar aos participantes contato com novos mercados, produtos e tecnologias;
- Reduzir os custos de prospecção de mercado;
- Conhecer e realizar contato com novos parceiros

da marca no estado. “Isso foi um grande reconhecimento para mim, agregou valor ao meu trabalho. Então hoje, além de atender no meu salão, eu também tenho essa empresa de representação.”.

Quem gostou foi Lourivado Pereira, marido da Diovania, que após essa parceria começou a trabalhar com ela, “Hoje nós trabalhamos juntos e ainda colocamos nosso filho para trabalhar também. Foi um grande incentivo para a família

toda, é muito bom ver um sonho nosso dando certo.”.

Além do esposo e do filho, Diovania ainda emprega três pessoas, Ana Cristina chegou em Rondônia há dois anos e conta que o salão foi uma grande oportunidade “Hoje trabalhar aqui é um grande presente, principalmente porque eu vejo a vontade que a Diovania tem de crescer.”.

A cabeleireira, que também teve o trabalho reconhecido por meio de diversos prêmios que já ganhou pelos trabalhos e mostra orgulhosa, conta que a mudança do **MEI** para **ME** foi necessária para trabalhar como representante da marca, mas que isso trouxe benefícios para ela e que agora sonha em crescer ainda mais “Eu estou terminando a reforma do meu novo espaço, mais amplo, confortável, sei que ainda vou crescer muito, e claro o Sebrae sempre vai estar comigo”.

A formalização de um negócio como Microempresa é baseada em um contrato social que precisa ser registrado na Junta Comercial.

Além disso, o empresário pode escolher entre os regimes do Simples Nacional, Lucro Real ou Lucro Presumido. Evidentemente, a escolha mais vantajosa vai depender do tipo e da estrutura do negócio.

A receita bruta de uma ME pode ser de até R\$ 360 mil por ano.

MEI significa Microempreendedor Individual, ou seja, um profissional autônomo.

Quando se cadastra como um, passa-se a ter CNPJ, ou seja, adquire facilidades com a abertura de conta bancária, no pedido de empréstimos e na emissão de notas fiscais, além de ter obrigações e direitos de uma pessoa jurídica.

Seu faturamento máximo anual é de R\$ 81 mil e não pode ter participação em outra empresa.

