

CASOS DE SUCESSO SEBRAE

De churrasquinho a centro gastronômico em Pimenta Bueno

Grelson Campos Santos nasceu em Colorado do Oeste e veio para Pimenta Bueno em 1992, aos nove anos de idade, com sua família. Desde então era encarregado de cuidar do

irmão mais novo enquanto a mãe trabalhava como doméstica. Para ajudar na renda familiar, começou a vender picolés na parte da manhã; à tarde ia para a escola, e à noite engraxava sapatos na estação rodoviária.

Assim começava a vida profissional de Grelson. Mal sabia ele que atualmente seria um empresário conceituado. Mas antes de se tornar o empresário que é

CASO DE SUCESSO

O restaurante Espetos e Pizzaria Caleb iniciou como um espetinho e após a participação no Empretec foi possível identificar o potencial de mercado que existia em Pimenta Bueno. Aliado ao apoio do Sebrae, a empresa cresceu e se tornou uma referência na gastronomia da cidade.

Grelson Campos Santos



Contribuição deste caso:

O Sebrae em Rondônia realiza estudos de casos para diagnosticar estratégias de negócios que dão certo.



Com boas práticas, a empresa diversificou o negócio

hoje no ramo de alimentação, Grelson passou por vários outros setores. Já trabalhava em borracharia aos dezessete anos de idade, tendo trabalhado no garimpo por mais sete anos e, mais tarde, empregando-se em casas de borracha. “Até cheguei a fazer cursos de mangueiras hidráulicas, mas a empresa que eu trabalhava foi para outra cidade; comecei, então, a trabalhar como caixa de farmácia, ficando nessa profissão por três anos. Foi quando resolvi dar início a um sonho antigo: montar meu próprio negócio no ramo alimentício” conta o empresário.

No primeiro dia eu era o cozinheiro, churrasqueiro, cuidava do caixa e era o garçom. Eu tinha a empresa e o produto, mas não sabia usá-los.

A visão empreendedora de Grelson se manifestou quando viu que na cidade não havia um ambiente familiar e aconchegante para um jantar. Porém, sem muitos recursos, decidiu começar um espetinho de esquina. Foi quando seu sogro emprestou-lhe um ponto comercial para dar início ao empreendimento que surgiu o então “Espetos Caleb”. Logo no primeiro dia, com apenas duas mesas para os clientes e um funcionário (ele mesmo, que era o churrasqueiro, cozinheiro, caixa e garçom), Grelson

EXPEDIENTE

CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL DO SEBRAE EM RONDÔNIA

Marcelo Thomé

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual FIERO-Federação da Indústria de Rondônia

Wilson Evaristo

Membro do Conselho Deliberativo Banco da Amazônia

Antonio Carlos Soares

Membro do Conselho Deliberativo Banco do Brasil

marcelo Dusi Alvim Silveira Cordeiro

Membro do Conselho Deliberativo Caixa Econômica Federal

Hélio Dias de Sousa

Membro do Conselho Deliberativo Faperon-Federação da Agricultura e Pecuária

Cícero Alves de Noronha Filho

Membro do Conselho Deliberativo Facer-Federação das Associações Comerciais

Darci Agostinho Ceruti

Membro do Conselho Deliberativo FCDL-Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas

Cley Jefferson de Medeiros Muniz

Membro do Conselho Deliberativo Fecomércio-Federação do Comércio

Luiz Carlos Koserski

Membro do Conselho Deliberativo Feempi-Federação das Entidades de Micro e Pequenas Empresas

Evandro Cesar Padovani

Membro do Conselho Deliberativo Seagri-Secretaria de Estado da Agricultura

Kleyson Luiz Nunes Musso

Membro do Conselho Deliberativo Sebrae-Serviço Brasileiro das Micro e Pequenas Empresas

George Alessandro Gonçalves Braga

Membro do Conselho Deliberativo Sepog-Secretaria de Estado de Planejamento, Orçamento e Gestão

Ari Miguel Teixeira Ott

Membro do Conselho Deliberativo Unir-Universidade Federal de Rondônia

DIRETORIA EXECUTIVA

Valdemar Camata Júnior

Diretor Superintendente

Samuel de Almeida Silva

Diretor Técnico

Carlos Berti Niemeyer

Diretor Administrativo e Financeiro

EQUIPE DA UNIDADE DE MARKETING E COMUNICAÇÃO

Cristiano Borges Rodrigues

Gerente da Unidade de Marketing e Comunicação

Mário Antônio Veronese Varanda

Analista Técnico

Marcos Caetano Ramos

Analista Técnico

Lohana Oliveira Galvão

Menor Aprendiz

Tikinet

Revisão Ortográfica

conseguiu chamar atenção da população, que lotou o estabelecimento. Devido ao sucesso, já no segundo dia teve que contratar um churrasqueiro para ajudar nas tarefas; no terceiro dia, precisou contratar uma cozinheira. Pensou, então, em desistir, pois não acreditava que conseguiria dar conta e julgava que talvez a novidade dos “Espetos Caleb” passasse.

Entretanto, com o apoio dos familiares, continuou, assim como a clientela, que foi crescendo. Em menos de um ano, Grelson trabalhava com nove funcionários. Percebeu, então, que já era hora de expandir os negócios. Com o projeto de um prédio novo e maior, viu que precisava de uma qualificação para alavancar seu negócio.

A especialização

Muitas vezes empreender pode ser a melhor solução, mas para isso é preciso saber como. É preciso ver o que ninguém vê e sair da área do sonho, do desejo, partindo para a ação. Mas nem sempre é fácil, então por onde começar? No que investir? Como



Foi criada uma horta para atender as demandas da empresa

atrair clientela? Como manter a qualidade dos produtos? Foi aí que o Sebrae entrou em ação. Grelson procurou o Sebrae para se especializar e expandir seus negócios. No Sebrae, Grelson começou como aluno do **Empretec**. Aprendeu que um dos pontos de partida de um bom empreendimento é a elaboração de um plano de negócios. Com o auxílio do Sebrae, avaliou os pontos fortes e fracos e a maneira como cada um deles impactava suas expectativas. Saiu com dúvidas, teve auxílio para elaborar treinamentos de garçons, pizzaiolos e chefes de cozinha.

Empretec: é uma metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) voltada para o desenvolvimento das características do comportamento empreendedor e para a identificação de oportunidades de negócio promovida em 34 países. No Brasil, o Empretec é realizado exclusivamente pelo Sebrae e já capacitou 215 mil pessoas em 9.100 turmas distribuídas por todos os estados. A cada ano o Empretec capacita em torno de 10 mil participantes.

Além do Empretec, participou também do **Líder Coach**, que chamou-lhe muita atenção e lhe ajudou nas dificuldades que enfrentava no cotidiano empresarial.

Oportunidades e conquistas

Para conquistar é preciso saber usar as oportunidades a seu favor. Grelson, com o Sebrae, compareceu a várias feiras relacionadas ao seu ramo, nas quais além de fazer contatos e trocar experiências, conseguiu comprar diversos maquinários. Conhecer mais a realidade de outros empresários e trazê-las para a sua empresa é uma oportunidade valiosa.

Atitudes fazem a diferença

O projeto do novo estabelecimento tornou-se realidade. Atualmente, além do ponto comercial que deu início ao empreendimento, foi construído um prédio maior, mais espaçoso, aconchegante e climatizado para os clientes. Agora o “Espetos Caleb” se tornou “Espetos e Pizzaria Caleb”.

Com o auxílio do Sebrae foram estudados o aprimoramento para um restaurante de

sucesso e as necessidades existentes. Foram incrementados novos pratos, porções, pizzas e bebidas. Além da aparência dos cardápios, houve incrementação e melhorias no disk-entrega.

Além disso, foram dadas dicas de como melhorar o atendimento, de administração, armazenamento de produtos e contratação de funcionários. Hoje, o “Espetos e Pizzaria Caleb” tem sua própria horta, açougue e fábrica de gelo.

“Antes eu não sabia como abordar um funcionário; muitas vezes perdi funcionários bons por não saber agir, e o Sebrae me ensinou que somos uma equipe. É como se fosse um casamento, então se um cai, o outro ajuda a levar. Precisamos ser uma equipe unida e de mãos dadas, e assim teremos um bom funcionamento” finalizou Grelson.

Grelson Campos Santos continua crescendo e é um caso de sucesso em Pimenta Bueno.

Líder Coach: a solução Sebrae Mais Líder Coach visa capacitar os líderes participantes a adotar técnicas e ferramentas de coaching na busca pela alta performance de suas equipes e pelos resultados desejados.

Há o desenvolvimento de habilidades e uso de ferramentas para o participante aplicar individualmente ou na equipe reconhecendo potenciais, desenvolvendo competências e orientando os funcionários a definir metas claras e tangíveis que contribuam para os objetivos da empresa.

CONTRIBUIÇÕES

Com bom atendimento e produtos de qualidade é possível aumentar a participação de mercado e, em seguida, diversificar o mix de produtos para atender os mais variados perfis de clientes. O caso demonstra também a possibilidade de diversificação dos negócios tornando-se fornecedor de si mesmo, como se vê com a horta, a fábrica de gelo e o açougue.

Estudar um caso quando...

... se entende que a empresa pode servir de referencial para o mercado. As iniciativas que se valem da inovação são as mais promissoras e o Sebrae tem por expertise que esses casos não ocorrem por acaso. Casos de Sucesso são produtos de muito esforço, zelo e dedicação com trabalho baseado na estratégia voltada para resultados...