

CASOS DE SUCESSO SEBRAE

Depois da ideia surgida em um bate papo para com as amigas, Rita recebeu orientações do Sebrae e conseguiu ver a viabilidade. Para isso estudou o mercado, elaborou o modelo de negócio e formalizou a empresa.

Momento ocioso vira negócio de sucesso



SEBRAE



Rita Saito tem encomendas até para aniversários de 15 anos



O que começou apenas como hobby para ocupar o momento de folga em casa, com a consultoria do Sebrae, virou um negócio rentável. A dona de casa Rita Saito encontrou no Empretec o caminho para colocar em prática a fabricação de rasteirinhas. Tudo é confeccionado em casa, com a ajuda da irmã da Rita. Hoje é possível encontrar a marca que leva o nome dela em cinco cidades de

Rondônia e em três no estado do Mato Grosso.

A qualidade e design do produto têm conquistado os clientes e, com isso aumentado a demanda a cada dia. A educadora Jhenifer Santander conheceu a marca Rita Saito através do noivo, que resolveu presentear-lá. Ela conta que, além de ter adorado o modelo, a rasteirinha é super confortável. “Quando usei pela primeira vez, me apaixonei. É difícil encontrar um calçado que seja confortável e bonito. Hoje, uso e sempre presenteio as

Rasteirinhas são comercializadas em Rondônia e em Mato Grosso

personas com Rita Saito”, afirma. Outra que amou o conforto foi a dona de casa, Ana Maria Mezzomo, que tem problemas de varizes. Ela garante que a rasteirinha Rita Saito é a única que consegue usar diariamente sem sentir incômodo nas pernas.

Rita Saito, que expande os negócios a cada dia, fala que a ideia surgiu durante um bate papo entre amigas, mas depois veio a dúvida: como começar? Foi aí que Rita ouviu falar sobre a consultoria do Sebrae. “Eu queria fazer algo. Procurei o Sebrae e essa ideia deu tão

certo”, conta. Ela participou de vários workshops. “Me ensinaram a precificar, a comprar, ou seja, tudo que precisei e até hoje o Sebrae está me auxiliando por meio de consultorias”, garante. De acordo com Emerson Silva, analista técnico do Sebrae de Vilhena, a equipe faz todo um acompanhamento desde o processo de

pensar o negócio até realmente colocar delineada a questão do que vai executar no passo a passo. O Sebrae tem essa expertise de fazer uma validação mental em cima de um plano de negócio e até mesmo em cima de um modelo de negócio que é o **Canvas**. “A gente entender o que o cliente quer é a junção do que ele

A ferramenta mais utilizada na atualidade no planejamento de negócios inovadores está disponível para o empreendedor. O Sebrae Canvas permite que qualquer empreendedor desenvolva suas ideias de negócio ou até mesmo repense um modelo já existente.

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
 Fecomercio – 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
- José Lucas Coutinho dos Santos
 Estagiário
- Luiz Mateus Miranda Rodrigues
 Menor Aprendiz
- Explorata Comunicação
 Texto



gosta de fazer com o que ele está se propondo a fazer. Porque um negócio para poder realmente já nascer certo, quem vai iniciar um processo já tem que gostar do que faz”, enfatiza.

Rita conta que é impossível esquecer dos primeiros pares que fez. “As primeiras não saíram como havíamos planejado. Ficaram tão feinhas. Aí dei para os parentes, amigas e outras vendi baratinho”, disse. Com o passar do tempo

foi aperfeiçoando a técnica. Toda a matéria prima vem dos estados de São Paulo, Minas Gerais e do Paraná. Em março deste ano, ela montou o ateliê, em um dos cômodos da casa. Com a ajuda de uma irmã, faz as customizações manualmente das rasteirinhas. Hoje já

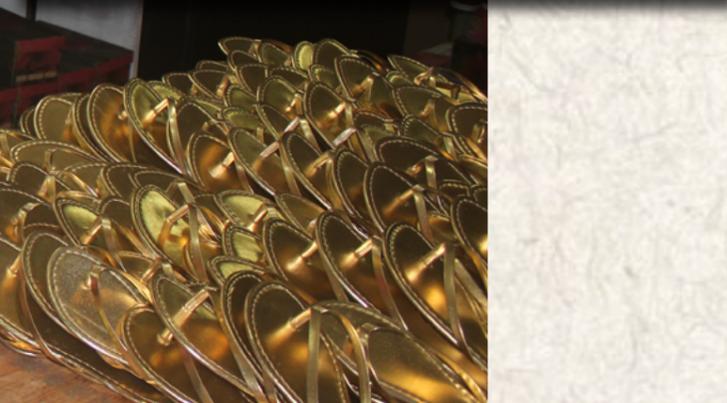
tem diversos modelos e cores. Rita tem revendedoras nos municípios de Vilhena, Cerejeiras, Cacoal, São Miguel do Guaporé, Ji-Paraná, e no Mato Grosso em Colniza, Juína e Sinop. Ela já está negociando para levar o produto para Porto Velho, capital de Rondônia.

Outro nicho que tem surgido para a empresa foi o de chinêlos personalizados para festas. Até o final do ano, a empresa precisa entregar 400 pares de rasteirinhas para dois aniversários de 15 anos. Conforme Emerson, todo o pensar

que entra na porta do Sebrae a equipe tenta tornar o sonho realidade. Tudo alicerçado na escrita. O que que eu quero fazer com o meu negócio? Como vou fazer? A partir desses pressupostos, começaram a trabalhar com a Rita os processos: o que comprar?



Consultorias e capacitações dão segurança na gestão



Microempreendedor Individual (MEI) é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um MEI, é necessário faturar no máximo até R\$ 81 mil por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular. O MEI pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria. Entre as vantagens oferecidas está o registro no CNPJ, o que facilita a abertura de conta bancária e a emissão de notas fiscais.

Para quem vender? Como formatar um preço? Como controlar o que entra de vendas? “E o segundo passo foi justamente dizer para a Rita que o nome dela era mais importante do que o próprio produto. Iniciamos o processo de registro de marca agora dentro desse processo. Já queremos trabalhar o posicionamento da marca”, conta o analista do Sebrae. Ele ressalta que estão trabalhando com a inserção do produto dentro do mercado para agregar valor ao nome e assim começar a trabalhar as estratégias para posicionar de maneira assertiva onde Rita quer chegar.

novembro ela estará em uma Feira, em Londrina (PR), para expor suas rasteirinhas. “Uma amiga me convidou e não posso perder essa chance. Estou muito feliz. Está um sucesso. Acredito muito em Deus e só tenho a agradecer”, fala emocionada.

Emerson lembra ainda que agora com o Sebraetec eles conseguem fazer um acompanhamento de inovação, desde o processo de registro da marca até o desenvolvimento de produtos, serviços, rótulos e ecommerce, entre outros. “É fazer um pequeno negócio se tornar um grande negócio”, pontua.

Com apenas 7 meses como MEI – Microempreendedor Individual, Rita já produziu mais de 2 mil pares. Como o empreendimento está um sucesso, Rita já solicitou o registro da marca e pretende expandir para outras cidades e estados brasileiros. No dia 03 de

