

# FAMÍLIA BESOURO



**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL



# DÁ UM CONFERE NAS NOSSAS HISTÓRIAS



FELICIDADE É O SOBRENOME DA GISELA

4



O DR. DO ESTILO, OU SIMPLISMENTE LENON

8



A DONA DO UNIVERSO, SIRLENE DA SILVA

11



O GUIDADOR DOS ÓLEOS, O SEU NIVALDO

14



A SONHADORA INFINITA: DONA ROSE DA SILVA GUIMARÃES

19



VOANDO ALTO, A HISTÓRIA DO RECICLADOR SABIÁ

22



# FELICIDADE É O SOBRENOME DA GISELA



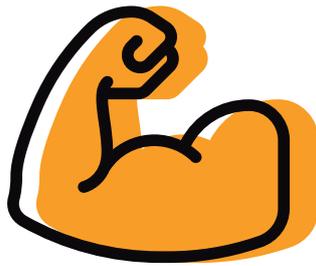
Será que é possível ser feliz fazendo o que se gosta? A empreendedora Gisela Barrese sabe que sim. Quando iniciou o La Jungla, um espaço para festas infantis em Buenos Aires, ainda tinha dúvidas e acumulava mais de uma função, mas a dedicação e a aposta em fazer algo diferente lhe deram a certeza de que sua vida não se resumia a um emprego no qual não lhe dava a satisfação da felicidade.

# M

Mas será que a ideia surgiu do nada? Claro que não, a **Gisela tinha uma necessidade!**

A de trabalhar para si mesma, de solucionar os problemas do seu jeito e de investir em uma rotina que a fizesse lembrar que o trabalho também pode ser encantador e divertido. Quem nunca quis seguir as próprias estratégias, né?

Ao assistir ao seminário da metodologia **By Necessity**, apresentado pelo professor Vinicius Mendes Lima, na Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES), ela percebeu que a ideia empreendedora, que ainda estava florescendo, poderia de fato se concretizar. E o que aconteceu para que esse



sonho superespecial ganhasse um mundo cheio de cores e confetes? É claro que o professor Vinicius entrou na jogada! Eles se uniram para desvendar quais seriam os próximos passos do projeto. E não é que deu certo?! Ainda bem que a Gisela se lembrou de que na oficina de caminhões do pai havia um espaço grande e desocupado. Estava aí a nova serventia do lugar: sediar festas infantis únicas e especiais!

“  
FOI UM GRANDE  
DESAFIO  
REALIZAR ISSO  
SOZINHA,  
CONSIDERANDO  
QUE EU FAZIA  
TUDO.  
”



P

Por causa do **By Necessity**, Sra. da Alegria soube exatamente onde deveria investir: quais as melhores abordagens para o negócio, o que deveria entender sobre a abertura de uma empresa, quais as diferenças entre tarefas urgentes e tarefas importantes e, ainda mais essencial, compreender que são das tentativas que os propósitos pessoais acontecem. Afinal, se ela não tentasse como poderia saber se suas convicções estariam certas ou erradas? É claro que ela se jogou!

Criar algo do zero, para muitas pessoas, dá um baita medo, mas Gisela soube perceber que mais medo ainda lhe dava o fato de não ser capaz de ter uma vida sossegada. É o que todo mundo quer, né? Hoje, ela tem essa vida. Um ano e meio após o La Jungla germinar, ela não tem dúvidas de que fez o certo: “Foi um grande desafio realizar isso sozinha, considerando que eu fazia tudo”. Além de acumular funções administradoras, também fazia as de marketing, compras e RH. Como não tinha experiência em todas essas áreas, recorria a conhecidos para entender melhor suas dúvidas e reconhecer outros planejamentos

cabíveis.

E cadê o diferencial da Gisela? Está no atendimento. Imagine você: negociar uma festa onde a responsável por todos os detalhes está ali, também, no evento. É assim que ela trabalha: entendendo da importância de acompanhar presencialmente o resultado final da mesma forma com que vende seu serviço. “O tratamento acolhedor e familiar faz toda a diferença”, ela garante. Os clientes começaram a chegar a partir das redes sociais, de indicações e do estranhamento de reconhecer algo diferente naquele lugar, ao se passar na frente. E você acha que o La Jungla é apenas mais um salão de eventos? Não mesmo! É aquele lugar cheio de vida, em que a celebração é pra todo mundo. E dá pra celebrar qualquer coisa? Isso mesmo, qualquer coisa! “Trabalhamos para que tudo fique perfeito, pois cada evento é único e especial”, Gisela orgulha-se.

A gente sabe que, dentro e fora do Brasil, as coisas continuam difíceis, mas Gisele em certeza de que quem quer se divertir e celebrar não se importa em gastar aquele dinheirinho guardado, mesmo que seja muito pouco. Por isso, a Sra. da Diversão faz questão de se adaptar aos clientes, mesmo que seus investimentos sejam mais altos que seu faturamento. Apesar de haver muita flexibilidade, conforme os clientes que a procuram, ela sabe que o La Jungla tem a potencialidade de crescimento e diz que, para isso acontecer, depende de sua capacidade criativa para continuar fazendo a diferença.

Mesmo com a confiança que tem,

ela admite que não tem certeza se está mesmo longe do fracasso. Ah, sério, Gisela?! Como um lugar tão lindo desses pode fracassar, né?! Mas ela explica que tenta se manter positiva e pensar que tudo vai ficar bem, já que nada precisa ser traumático. Tá certa ela, né? Ainda bem que a Gisela pensa assim, porque aprendeu que a relevância de onde se venha ou de aonde se vai é menor do que saber que a ferramenta básica que tem é ela mesma. E, por isso mesmo, ela gosta de aprender com os erros, porque entende que eles são essenciais para melhorar e continuar o que faz. E não é só isso. É claro que existe muito amor e entusiasmo nesse divertido modo de viver a vida, coisas que são reconhecidas pelos clientes, eba! E ser exemplo para seus funcionários não é para qualquer um! É claro que a Gisela conseguiu isso também, porque sabe que isso acontece porque trabalha com o que gosta e é feliz a partir disso. Ô, felicidade boa, viu! Então, apostar é sempre um ótimo negócio? Opa, claro que sim! Quem não quer ter uma vida melhor, né? ■■■●





# O DR. DO ESTILO, OU SIMPLISMENTE LENON

**A** necessidade bate à porta de todo mundo e foi assim que Lenon Pacheco descobriu um talento. Assim, do nada? Bom, mais ou menos... Ele foi o primeiro caso a ser testado em Porto Alegre, depois que o professor Vinicius levou o método By Necessity para a Argentina. Durante a mentoria que o cara da barbearia partiu pro Seu YouTube pra aprender a cortar cabelo e fazer pigmentação de barba. Ué, e isso existe? Com certeza, taí o Lenon!

# D

Depois de ter recebido o último seguro-desemprego, o cara dos tutoriais maneiros dedicou-se a montar o Studio Beco 10. Talvez você já tenha ouvido falar nesse lugar aconchegante e estiloso, mas **como será que o Lenon conseguiu colocar o estabelecimento na boca do portoalegrense?** Foi sozinho? Não, nada disso, muito menos da noite para o dia. Foi com o apoio de um amigo que tudo começou a acontecer.

Como o Lenon tinha o costume de cortar o cabelo do filho em casa, esse amigo sugeriu abrir uma barbearia. Facinho, né? Só que não. O cara das habilidades estilosas ainda não sabia cortar cabelo profissionalmente, mas comprou a ideia. Apesar de o amigo não ter dado continuidade à rotina, Lenon não desistiu. Em uma ruazinha sem saída, na Vila Cruzeiro, o Studio Beco 10 foi construído com os 500 reais restantes do seguro-desemprego e com alguns materiais que restavam de obra. O local pronto, botou o filho de cobaia para saber a opinião do pessoal da rua sobre os cortes. Esperava os meninos saírem para brincar para comprovar se o novo visual chamava a atenção dos amiguinhos. Simples assim? É meio simples, né? Mas a tática deu tão certo



que os pais dos colegas do filho e do sobrinho ficaram curiosos. Humm, será que chegou cliente?

No início, o atendimento não acontecia com frequência, apenas um ou dois por semana, mas os interessados começaram a aparecer e, ainda bem, voltaram. O cara do beco gosta de dizer que a relação que mantém com os clientes é de amizade e cuidado, já que seu objetivo é deixar todos à vontade. Hoje, o Studio deixa isso bem óbvio: há sofá de pallets, videogame, televisão, DVD e cerveja para vender. Nossa, mas tanta coisa?



“ A GALERA DESCE DO MORRO PARA CORTAR O CABELO NO ASFALTO. QUERO COLOCAR UM SALÃO DENTRO, PARA TRAZER MAIOR CONFORTO. ”

Ah, é só um mimo, né, porque o Lenon sabe o que a fidelização acontece mesmo por causa do bom atendimento. Cliente não quer apenas conforto, quer o trabalho de qualidade, aquele feito com humanidade. Reconhecimento não é pra qualquer um, né? E o fato de o serviço estar dentro da comunidade significa que rola uma diferenciação e uma gratidão muito enormes! Os desenhos e as caricaturas que o Lenon faz são consumidos não só nas comunidades de PoA, como também da Região Metropolitana. Olha a resposta do cara!

E não é que o cara conseguiu criar o próprio curso?! Já formou mais de 15 barbeiros e isso é só o começo. Se você tá a fim de umas roupas, bonés e canecas novos, é só procurar a linha de produtos do Beco 10. Coisa do Lenon? Com certeza coisa do Lenon! Negócio bom é aquele que não para de crescer! O talento e o esforço têm sido reconhecidos para muito além dos clientes, aliás. Lenon já ganhou três prêmios de barbearia, duas capas de jornais e reportagens televisivas! O cara tá bem na fita, né?

E, apesar de já ter querido levar o Studio para fora da comunidade, para o

“asfalto”, sabe que ficar onde está é um diferencial. “Na comunidade, consigo trabalhar sem pressão, com um custo quase zero”, ele explica. Mas tá querendo abrir uma filial em Santa Catarina, em Florianópolis. Ué, e por quê? É que, assim como em Porto Alegre, a situação se repete lá: “A galera desce do morro para cortar o cabelo no asfalto. Quero colocar um salão dentro, para trazer maior conforto”.

Mais do que aprendizado e responsabilidade, o Lenon sabe que o Studio Beco 10 ajudou a dar visibilidade à comunidade. “Hoje, quando se fala Beco 10, todo mundo reconhece”, ele se orgulha. Para o cara dos cortes estilosos, a paciência, a persistência e a garra são forças motoras para qualquer empreendimento, assim como acreditar em seu trabalho. Mas é claro que ninguém consegue nada totalmente sozinho, especialmente porque a comunidade já sofre com o preconceito. Viver em uma realidade afastada da metrópole pode ter seus momentos tristes. E é por isso que o Lenon sabe que precisa estar rodeado de pessoas boas. Ainda bem que o preconceito e a discriminação podem ser superados, né? ■



# A DONA DO UNIVERSO. SIRLENE DA SILVA

**M**udar a própria sorte parece coisa pra outra pessoa, né? Mas a À la minuta das galáxias surgiu justamente quando a nossa astronauta cozinheira Sirlene da Silva decidiu fazer exatamente isso. É claro que teve aquela ajudinha profissional do professor Vinícius, no curso Mão na Massa, realizado no bairro Bom Jesus, em Porto Alegre. E a mulher sem expectativas se tornou uma das mais proativas, surpreendendo o professor. Bom demais surpreender os outros, né? Foi assim que a Sirlene foi montando seu próprio esquema. Lá estava ela, no segundo dia de aula (!), apresentando um protótipo do que imaginava. E, no terceiro, já estava à frente da situação, divulgando seu negócio!

# D

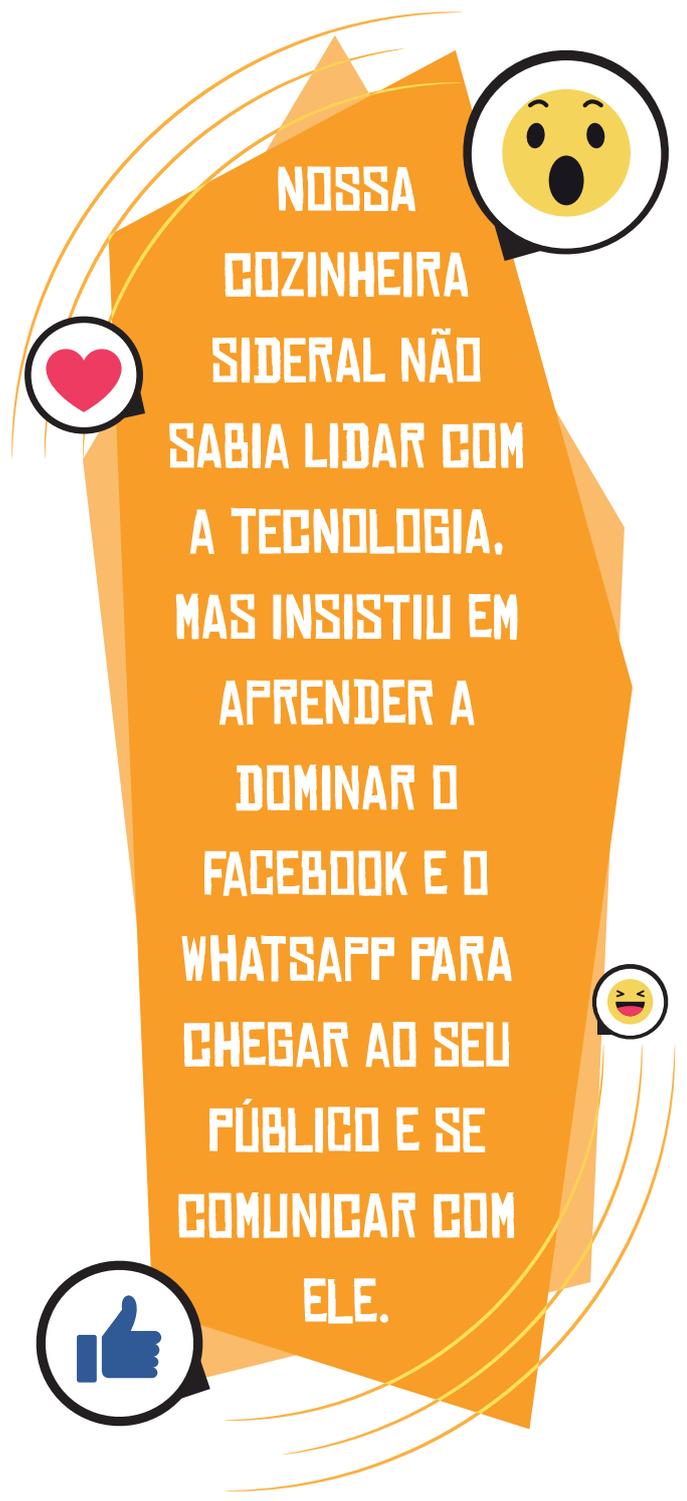
Desistir não fazia parte dos planos da Sirlene, mesmo com a certeza de que havia muitos concorrentes, alguns até oferecendo preços mais baixos do que os dela. E como essa astronauta incrível conseguiu isso? Sim, as aulas do curso com o professor Vinicius foram fundamentais! Nada melhor do que aprender cada vez mais, né? E por isso a Sirlene pôde descobrir um caminho a seguir. O método do By Necessity fez com que ela tivesse a certeza de que podia mais, muito mais. Todo mundo quer mudar a sua realidade, né? E com a Sirlene não foi diferente. Desanimada com a falta de oportunidade e com a desvalorização de seu ofício como diarista, ela decidiu se arriscar e



buscar novos resultados. Bastou uma conversa com o professor Vinicius para que a À la minuta das galáxias acontecesse. Sorte a nossa que a adoração por cozinhar sempre a influenciou ter desejado trabalhar com alimentos, mas, assim como todo mundo que está começando, sentiu medo e insegurança. Mas ainda bem que a paixão pela gastronomia não impediu a Sirlene de continuar!

Apesar de trabalhar completamente sozinha, sem sócios, ela diz que ter

**DESISTIR NÃO  
FAZIA PARTE DOS  
PLANOS DA  
SIRLENE. MESMO  
COM A CERTEZA  
DE QUE HAVIA  
MUITOS  
CONCORRENTES,  
ALGUNS ATÉ  
OFERECENDO  
PREÇOS MAIS  
BAIXOS DO QUE  
OS DELA.**



NOSSA  
COZINHEIRA  
SIDERAL NÃO  
SABIA LIDAR COM  
A TECNOLOGIA,  
MAS INSISTIU EM  
APRENDER A  
DOMINAR O  
FACEBOOK E O  
WHATSAPP PARA  
CHEGAR AO SEU  
PÚBLICO E SE  
COMUNICAR COM  
ELE.

conquistado clientes em tão pouco tempo é inspirador. Nossa cozinheira sideral não sabia lidar com a tecnologia, mas insistiu em aprender a dominar o Facebook e o WhatsApp para chegar ao seu público e se comunicar com ele. E as vendas surgiram tão rapidamente que, somente no primeiro mês, entrou

mil reais! Você disse realização pessoal? Com todas as letras! E não é que o WhatsApp foi o melhor aliado? Quem diria, né? E a Sirlene diz que ficou muito agradecida e me emenda: “A relação com meu público é muito boa”.

Apesar de o início ter sido o mais difícil e de saber que os desafios não terminaram, a motivação é o que mantém a Sra. das À la minutas segura e persistente. Para que isso aconteça, ela faz questão de executar direitinho cada ensinamento aprendido nas aulas.

O mercado é bastante promissor e a Sirlene se esforça para oferecer um produto de qualidade, pois entende que as pessoas precisam se alimentar e, dessa forma, conquistar cada vez mais clientes. A força de vontade e a paixão, é claro, não bastam para fidelizar o público, então, o segredo dela está em um dos acompanhamentos da à la minuta: “O meu prato é o único do bairro que é feito com ovo caipira”, ela revela. E a procura só aumenta, oba!

Ainda que o faturamento da À la minuta das galáxias esteja superando as expectativas, a dificuldade financeira é sempre um obstáculo que aparece nas carreiras dos microempreendedores. Por outro lado, a Sirlene confia em seu trabalho e, acima de tudo, em seu padrão de qualidade. Mesmo em meio à concorrência, estamos torcendo muito para que os planos da Sirlene de ter um ponto fixo e criar sua tele-entrega sejam comemorados muito em breve!



# O CUIDADOR DOS ÓLEOS. O SEU NIVALDO

**S** Se tudo se transforma, será que o óleo vegetal descartado por estabelecimentos pode se tornar outra coisa que não um potencial poluente? Foi a partir desse pensamento que o Seu Nilvado Cavalcante de Moura, habitante da Baixada Fluminense, começou uma rotina doida para fazer a sua parte em salvar o planeta. A dedicação começa às 3h da manhã, horário em que levanta para estar a tempo no Canto Galo às 5h. Apesar de não mais morar na comunidade, ele faz questão de manter o empreendimento onde tudo começou. O objetivo é garantir que conseguirá recolher o óleo de cozinha que sobra de bares que estão encerrando o expediente. Se isso já não parece pesado, o Sr. Madrugador vai dormir somente perto da meia-noite, já que não pode deixar de passar também nos estabelecimentos que fecham perto das 23h. Ufa!

# D

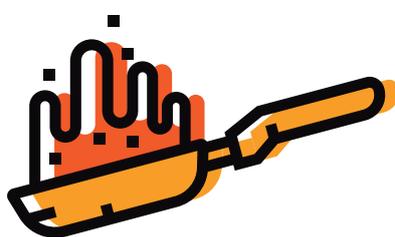
A ideia de recolher o óleo vegetal aconteceu após ficar sabendo de uma pesquisa desfavorável para o Complexo Pavão-Pavãozinho e Cantagalo (PPG), localizada no Rio de Janeiro, onde morava. Os números apontavam a PPG como a favela mais suja do estado (!). Na época, o governo estava implementando programas sociais focados na limpeza e no meio ambiente, mas que não chegavam à comunidade. Se as políticas públicas, que poderiam sanar o problema, não se preocupavam em oferecer uma prevenção, o Salvador dos Óleos e um amigo decidiram que se preocupariam. Então, começaram a mudança por conta própria: “Se estão fazendo o

“O MEU OBJETIVO É ATINGIR O MÁXIMO DE PESSOAS E AINDA COM O CUSTO-BENEFÍCIO DA MOEDA DE TROCA”

Rio+Limpo, o nosso programa vai ser Favela+Limpa”, ele conta. E, assim, foram atrás do que os outros não queriam mais: latas e garrafas pet, para fazer o armazenamento do produto.

Apesar da experiência em falar sobre seu negócio, Seu Nivaldo não tem formação em química, sequer é técnico na área. Como ele sabe o que está fazendo? Exatamente

**FOI ATRÁS  
DE TUDO  
SOZINHO.  
CHAMOU OS  
AMIGOS E  
FOI PRA  
INTERNÊ**



como muitas pessoas que têm um objetivo, mas não têm as oportunidades necessárias: foi atrás de tudo sozinho. Chamou os amigos e foi pra Internê. Pronto, estava formada a sua iniciação à reciclagem de óleo vegetal.

Num ambiente em que a sustentabilidade apenas é ouvida falar, o Senhor dos Óleos conseguiu que a comunidade entendesse, pouco a pouco, a diferença que esta palavra poderia fazer não somente para o ecossistema, como também para cada morador. A palavra-chave foi estabelecer uma troca. E iam trocar pelo quê? Por tudo o que fosse útil: produtos de limpeza, em sua maioria, como sabão, vassoura e pano de chão. Assim, ao invés de o óleo entupir o encanamento – porque era jogado em pias e vasos sanitários –, ir parar no esgoto e contaminar o ambiente, virava sabão no Centro de Reciclagem de Óleo Vegetal.



Argumentar com os moradores e fazê-los entender que o estranhamento faria sentido quando comprassem a ideia não foi fácil. A proposta, aos olhos dos outros, parecia coisa de outro mundo. Mas a divulgação e o contato cara a cara com as pessoas conscientizaram mais facilmente. Um banner convida a todos a colaborar, bem na entrada da reciclagem, assim como placas de ferro espalhadas por muros e calçadas pela PPG. **Ainda que esse marketing consiga atingir o objetivo, o Rei dos Óleos não deixa de investir no relacionamento estreito que tem com a comunidade,** sempre reforçando presencialmente sobre o descarte responsável.

O sucesso aconteceu: entre 400 e 500 litros de óleo chegam todos os meses, sendo que 50 a 70 litros se tornam sabão pastoso, qualidade bastante próxima do de uso comercial. E não era mais fácil vender o negócio e deu? Sim, mas o Seu Nivaldo quer resolver um problema. E ao transformar o óleo em sabão lá estava a solução! “O meu objetivo é atingir o máximo de pessoas e ainda com o custo-benefício da moeda de troca”, ele diz. Quando Seu Nivaldo abriu sociedade no salão de beleza, focado na transformação e reaproveitamento do óleo vegetal, já entendia que esse processo impactava diretamente nas questões de saúde e qualidade de vida da população da comunidade. Ele explica que, mesmo quando a sustentabilidade ainda era pouco conhecida, havia outros salões com esse mesmo intuito, no entanto, decidiu assumir o posto somente da reciclagem sem perder clientes.

Se, hoje, o principal sustento da família dele

**O CARA DA SUSTENTABILIDADE DEIXA UMA DICA: ACREDITAR E NÃO CONTAR COM O DINHEIRO DE TERCEIROS. SEJA O GOVERNO OU DE PESSOAS PRÓXIMAS.**

vem da reciclagem prova que a união entre a sustentabilidade e o empreendedorismo existe e que coopera ativamente no equilíbrio da sociedade. O cara da sustentabilidade deixa uma dica: acreditar e não contar com o dinheiro de terceiros, seja o governo ou de pessoas próximas. A nova meta, agora, é abrir uma loja para expor os produtos, mas isso requer funcionários. Acostumado a trabalhar sozinho, Seu Nivaldo sabe que precisa de alguém quando estiver fora, fazendo as coletas. E aí? Tá esperando o que pra começar a prosperar também? ■ ●



# A SONHADORA INFINITA: DONA ROSE DA SILVA GUIMARÃES

**A** Aquele sonho difícil de guardar, quem nunca? A amiga de todas as Marias, a dona Rose, não conseguiu dizer adeus ao que quase todas as mulheres gostam muito: cuidar da beleza. Trabalhar no ramo era o que Rosilene queria desde o 10 anos. E tão novinha? Sim, isso mesmo. Ela queria ser manicure. Aos 17, se realizou ao se ver em meio aos esmaltes e ao ganhar para embelezar as unhas de quem aparecia. Acontece que, às vezes, os sonhos tomam outros rumos, querem umas coisas diferentes... O da Rose decidiu que, em 2017, ia abrir o próprio salão. Chega de só trabalhar para os outros, né?

A large, bold, black letter 'M' is centered on a bright orange background that has a slight gradient and a soft shadow effect.

Mas ela sabia por onde começar? Ah, foi difícil, mas a Dona Sonhadora sabia a quem pedir apoio. Lá veio o professor Vinicius com o seu curso. Conversa vai, conversa vem e ele perguntou a ela quem fazia seu cabelo. E, então, foi só uma perguntinha? Foi a melhor pergunta! Porque Rose começou a imaginar o que poderia fazer com um empreendimento estético apenas dela. E não é que já sabia até que tinha as pessoas certas ao seu lado para o trabalho? Só faltava mesmo era a organização. Questões financeiras sempre dão aquele medinho, né? Mas a Dona de Todos os Sonhos era rápida em aprender e, em pouco tempo, já sabia até quais estratégias de vendas e de marketing deveria usar!

Quando ganhou o espaço para transformá-lo no Salão das Marias, percebeu que não tinha absolutamente nada: cadeiras, mesas, utensílios de trabalho. E isso brotou do chão? Não, não. A Rose teve uma sacada rápida e especial para isso: foi procurar sites de “desapego”, porque poderia comprar os materiais necessários por preços mais em conta. Então, ela investiu pouco? E

deu certo, né? Lá foi a Rose com a cara e a coragem, incerta sobre o resultado, mas acreditando cem por cento no sonho.

Antes de anunciar o serviço, quitou uma dívida e passou por uma reviravolta. E isso lá acontece? Todo mundo quer grandes histórias, né? E a Rose tem a dela. Uma senhora disse que a Dona das Unhas não conseguiria, porque não tinha sócia. E todo mundo precisa de sócio? Claro que não, quem disse? Dá pra ser sozinho no mundo do empreendedorismo, sim! Ainda bem que a Rose não ouviu essa opinião e seguiu em frente, lutando para ajeitar o seu sonho do jeitinho que queria. E não é que a mesma senhora voltou, com tudo já bonito e montado, e ficou impressionada? Ninguém segurava essa mulher! Foi aí que a dona do salão teve mais certeza ainda de que era aquilo o que queria. Abandonar sonhos: jamais!

**QUESTÕES FINANCEIRAS  
SEMPRE DÃO AQUELE  
MEDINHO. NÉ? MAS A DONA  
DE TODOS OS SONHOS ERA  
RÁPIDA EM APRENDER E, EM  
POUCO TEMPO, JÁ SABIA  
ATÉ QUAIS ESTRATÉGIAS DE  
VENDAS E DE MARKETING  
DEVERIA USAR!**

# E

E você tá me dizendo que foi trabalhoso, mas que deu tudo certo? Opa, claro! **Rose aprendeu a controlar os gastos, separar custos e lucros e se dar conta de coisas que passavam batido antes.** Crescendo e aprendendo, né? Lá estava ela, que antes tinha dificuldades com números, trabalhando para sustentar os três filhos com o negócio próprio. O boca a boca foi a estratégia infalível para atrair a clientela. E o orgulho de se falar sobre como as clientes são tratadas é óbvio. Tem cafezinho, bala, biscoito. Ninguém fica sem alguma coisa, não. Tratar bem é a palavra-chave. Apesar de a rotina ser simples, com caderninhos para quem

**TODO MUNDO QUER GRANDES HISTÓRIAS. NÉ? E A ROSE TEM A DELA.**



**A DONA DO SALÃO TEVE MAIS CERTEZA AINDA DE QUE ERA AQUILO O QUE QUERIA. ABANDONAR SONHOS: JAMAIS!**

paga mensalmente, a nossa Sonhadora diz que não vê isso em outros salões da comunidade.

Crescer não é para qualquer uma, especialmente para alguém que não tinha nadinha para começar. Mas a comunidade tá pequena pra Dona Rose! Ser grande na favela é uma resposta que só a gratidão paga. O asfalto já está cheio de microempresárias, né? E o morro precisa da perseverança idealizadora de uma mulher guerreira.

E não falta nada? É, às vezes falta. Às vezes, o dinheiro que entra só dá pra repor o que se gastou em mercadoria, mas vida que segue. O medo e a incerteza vão embora, porque o horizonte de um futuro melhor é o que deixa a adoradora dos esmaltes encantada.

Mas o sonho da Rose não para por aí! Você acha que acabou? Sempre tem mais! A reforma do salão e a inauguração que ele merece estão a caminho. Porque a Rose quer mesmo é mostrar que quando a gente quer, a gente consegue! ■■■ ●



# VOANDO ALTO, A HISTÓRIA DO RECICLADOR SABIÁ

**R**

Recomeçar tem aquela coisa de não saber para onde ir, né? Querer fazer a diferença é ainda mais complicado, porque fazer o quê? Mas ainda bem que o Rodrigo dos Santos Ramos sabia o que fazer. Nossa, tão rápido? Sim, rapidinho! Ninguém quer perder tempo, né?

O amigo de infância do nosso professor Vinicius precisava de uma direção, só pra saber como é que era. Porque saber começar é o essencial e, às vezes, uma ajudinha sempre cai bem. Mesmo ainda morando na Argentina, lá foi o professor mentorar à distância nosso passarinho. Dica depois de dica, aprendizagem atrás de aprendizagem e o cara das latinhas mudou de vida. Ué, latinhas? Sim, latinhas, papelão, garrafas pet... O que vem do lixo? Tudo o que vem do lixo e que dê para reciclar, olha que delícia pro planeta!

# A

A Usina de Reciclagem fica no bairro Bom Jesus, em Porto Alegre, e a oportunidade de criá-la era a vontade de colocar a mão na massa e ver que podia fazer muito mais. E você tá me dizendo que foi facinho assim? O Sabiá sabe que não foi tranquilo, **mas tem coisa melhor do que fazer as coisas do seu próprio jeito e saber que tudo tá lindo porque aconteceu do jeito que você queria?** O cara dos papelões já trabalhava com a reciclagem, mas como funcionário, agora imagina o orgulho por ter a própria reciclagem, hein? E ele saiu de funcionário pra virar chefe? Mais ou menos. Empreender é muito mais do que ser chefe, é descobrir fazer tudo –



**EMPREENDER É  
MUITO MAIS  
DO QUE SER  
CHEFE, É  
DESCOBRIR  
FAZER TUDO**



tem que saber lidar com as finanças, com as compras e com o público.

E não foi difícil? Nossa, ô se foi. O Sabiá teve que aprender um monte de coisas novas, especialmente comprar o material e revendê-lo bem rapidinho, para girar o dinheiro do caixa. Depois disso foi tudo beleza? É, ficou melhor. Os clientes chegaram bem naturalmente, sem esforço demais. E foram ficando, voltando. Tudo por causa do lixo? O preço estava bom, mas o cara da reciclagem sabia que não era apenas isso. O que foi, então? Ah, o Sabiá entendia como tratar bem as pessoas! Assim fica fácil, né?



E o lixo dá dinheiro? Muito! Porque o lixo está em todos os lugares, né? Nunca vai faltar. E não só latinhas, mas lixo eletrônico e cobre, que vem das obras. O potencial que o cara dos voos altos vê no segmento em que trabalha é grande. A gente nunca para de comprar essas coisas, né? Então, o Sabiá sempre vai ter o que fazer com elas! Segundo ele, só tem que saber como trabalhar mesmo. E como? Uma boa ajuda são as parcerias. E com quem? Além de pessoas comuns que querem se livrar do lixo, dá também para as empresas participarem e colaborarem! Doar esse material é aumentar a atividade nesses locais. Já pensou o quanto as empresas gastam para descartar o lixo que produzem? Doá-lo para a reciclagem é uma forma de diminuir os custos, olha só!

Apesar do preconceito que acontecia no início, quando um carro ou uma moto não podia recolher os descartes para reciclagem e o Sabiá precisava fazer algumas viagens de ônibus, hoje, o cara que viu no lixo uma chance de crescer já tem muita coisa conquistada depois disso. E não é que

O  
POTENCIAL  
QUE O CARA  
DOS VOOS  
ALTOS VÊ  
NO  
SEGMENTO  
EM QUE  
TRABALHA É  
GRANDE. A  
GENTE  
NUNCA PARA  
DE  
COMPRAR  
ESSAS  
COISAS. NÉ?

deu certo? Deu muito certo, sim! Uma casa para si, para a mãe e o galpão onde trabalha foram conseguidos tudo por causa da reciclagem!

Empreendedor do lixo, tá tendo, sim! E nada mais poderia fazer esse cara feliz. A autonomia e a vontade de crescer sempre vencem. Perder o ânimo e a motivação não está com nada. Olha aí o nosso passarinho: ainda tem muito o que voar! 





**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL

[agenciabesouro.com.br](http://agenciabesouro.com.br) 

[facebook.com/AgenciaBesouro](https://facebook.com/AgenciaBesouro) 

[instagram.com/besourodasilva](https://instagram.com/besourodasilva) 

[youtube.com/agenciabesouro](https://youtube.com/agenciabesouro) 



# Família

# BESOURO

volume 2



**BESOURO**  
AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL



*agência de fomento social*

# DÁ UM CONFERE

## nas nossas histórias



**BRUNA DO BRECHÓ**

**4**



**UM SONHO RETOMADO**

**7**



**A VOLTA DE UM SONHO**

**10**



**BIJUS QUASE DE OURO**

**13**



**A RUA E O SR. MOTIVAÇÃO**

**16**



**BOLOS FOFINHOS E SIMPATIA**

**19**



## BRUNA DO BRECHÓ:

### *das ruas para o empreendedorismo*

**U**ma jovem resolve abrir o próprio negócio com uma amiga. Nada diferente do que vemos diariamente nessa geração empreendedora que emerge de uma classe assim também denominada. A diferença aqui é que falamos da Bruna – de sobrenome tão brasileiro e periférico quanto a sua história: Silva.



# A

Até os 6 anos morou com a mãe entre ruas e abrigos de Porto Alegre. Estabilizaram-se no bairro Mario Quintana. Hoje, a mãe, ex-doméstica, está aposentada. Quem sustenta a casa? A Bruna, oras, empresária, dona do *Brechó La Vie em Rose*.

O diferencial dela? Garra, determinação, superação da adolescência conturbada e um certo besouro.

A Agência de Fomento Social Besouro, chamada assim numa brincadeira semântica com os milhares de empreendedores de comunidades carentes que sobrevivem a todas as intempéries, hoje executa capacitações em todo o Brasil para a abertura de negócios partindo de uma ideia, a baixo ou zero custo, até o plano de



Logo do negócio criado pela equipe de design da Besouro



**MEU SONHO ESTAVA PARADO. JÁ NA AULA DE PESQUISAS, DESCOBRI QUE MEU PÚBLICO-ALVO ERA OUTRO, SIMPLEMENTE POR INSTRUÇÃO DE IR PRA UMA LISTA DE TRANSMISSÃO FALAR COM POSSÍVEIS CLIENTES POR WHATSAPP.**



negócios apto a execução no dia seguinte. Um canvas das favelas, podemos chamar. Essa metodologia, intitulada como By Necessity, possui índices de abertura de negócios e renda superiores aos demais sistemas e programas vigentes justamente por ter sido concebida e testada nesses locais.

Porto Alegre é uma das 80 cidades brasileiras que recebeu a By Necessity, selecionada em um Programa Nacional que atinge as localidades com os mais altos índices de vulnerabilidade juvenil – IVJ.

Bruna iniciou as aulas na segunda semana de abril, em 5 dias saiu com a nova marca do negócio – feita por designers do projeto, um planejamento financeiro, de vendas e marketing e noções gerenciais e administrativas que ela jamais imaginava que existiam – e que eram fundamentais.

“Meu sonho estava parado. Já na aula de pesquisas, descobri que meu público-alvo era outro, simplesmente por instrução de ir pra uma lista de transmissão falar com possíveis clientes por WhatsApp. Até a numeração das peças que comprava eu alterei. Resulta-

# C

Com uma nova estratégia para redes sociais, até um e-commerce nasceu. “Fui aos Correios para ver a lista de valores, pra agora fazer do jeito certo, cotar, incluir a taxa, ver tempo de envio. Já atendemos Santa Catarina! Antes, eu não compreendia porque não tinha a margem de lucro mínima, até que me dei conta que não cobrava preço de entrega nos produtos de Porto Alegre, eu tirava do meu lucro sem saber”, comemora e reflete.

“Muitas vezes não é o negócio que não tem mercado, mas detalhes como esse que alteram todo o fluxo de caixa, e o empreendedor nem sabe como, mas fecha as portas ou se desestimula. Outras – várias – dúvidas como essa vão surgir no processo, mas temos 90 dias pra juntos construir as soluções para cada uma e ajustar para que o negócio torne-se mais rentável”, explica o mestre em Marketing, o administrador Vinicius Mendes Lima, autor da metodologia, referindo-se ao processo de incubação, um acompanhamento técnico via 0800 que todos os alunos passam.

No entorno de Bruna, jovens empreendedoras, que sustentam a casa com o próprio negócio, causam espanto. “Cul-



**DETALHES COMO ESSE QUE ALTERAM TODO O FLUXO DE CAIXA, E O EMPREENDEDOR NEM SABE COMO, MAS FECHA AS PORTAS OU SE DESESTIMULA.**

turalmente, o sonho por aqui é ter uma carteira assinada. Eu quero gerar renda pra mim, meu bairro, empregar. Estou feliz, alcançando as metas do negócio. Tenho sonhos, com os pés no chão e trabalhando pra realizá-los”, finaliza a jovem, ex-moradora de rua.



# UM SONHO

*retomado*

---

**Celebridades musicais aprovam a marca**

---

**É** bem fácil encontrar camisetas pra vender, né? Você está caminhando e, bam, tá aí uma loja te convencendo a comprar algumas. A NV Street Wear também é assim, só que meio diferente. A venda on-line te convence mesmo de qualquer lugar.

# A

A marca foi criada há alguns anos e o foco é sempre estampar pessoas negras de sucesso.

Se você é do tipo que acompanha seus ídolos, vai querer fazer umas comprinhas. Tem pra todo mundo: gente do rap, do hip hop, do pop, do futebol, do basquete e dos seriados.

Mas tudo esteve maravilhoso desde o começo? Ah, nem sempre, né?

Algumas coisas foram se desenvolvendo de um jeito meio imprevisível. Acontece o tempo todo com todo mundo! Nem tudo vai dar 100% certo. Mas o Bryan estava lá mesmo assim.

Pra melhorar um pouco o andamento das vendas, a metodologia By Necessity chegou até Bryan, a partir de uma indicação de um amigo. E não é que a curiosidade é ótima pra muitas coisas?!

No curso, ministrado pela Agência Besouro, o Cara das Camisetas Legais reconheceu problemas ligados à área das finanças, com a aula de fluxo de caixa, e aprendeu sobre os custos e os cálculos, coisa que ainda estava apanhando para administrar.

E mesmo que a gráfica que cola a estampa à camiseta atrasasse nas entre-

gas, ou que comprar as camisetas nem sempre tenha sido tão fácil assim, ou que as vendas tenham passado por uns períodos complicados, a loja foi seguindo um rumo certo.

O Bryan diz que “depender dos outros é difícil”, mas depois que começou a controlar mais o dinheiro que saía e entrava no caixa, tudo voltou a acontecer. É claro que ter uma máquina própria, pra fazer as estampas, resolveria um super-problema. Mas, enquanto não acontece, ele e o sócio vão se virando como dá.



**TER UM  
PÚBLICO TÃO  
SEGMENTADO  
É BOM?  
AHAM,  
PRA CARAMBA!  
ISSO GARANTE  
QUE O CLIENTE  
SABE ONDE  
ENCONTRAR  
O QUE QUER**

Logo veio a ideia de também vender com personalidades do futebol, como o Neymar. E ter um público tão segmentado é bom? Aham, pra caramba! Isso garante que o cliente sabe onde encontrar o que quer. Falou camisetas diferentes, falou NV Street Wear!

O Bryan e o sócio, Vinicius Abreu, sempre tiveram a mesma estratégia de divulgação: é tudo on-line, nas redes sociais. E eles acertaram muuuito! Como a venda é somente pelo site, nada mais prático do que lançar tudo pelo Facebook e Instagram, né? E dá sempre pra conferir as novas coleções também pelo WhatsApp!

É sempre facinho de saber quais serão as novas estampas. Alguns processos de edição vão parar nas redes. E é claro que é o Cara das Estampas Maneiras que também produz as imagens que vão estar nas camisetas. É tudo bem caseiro e feito no Photoshop de um jeito cuidadoso e incrível.

E foi do nada que o Bryan decidiu fazer parte desse mundo de tecidos estilizados? Não, não. É que o cara já sabia que dali ia nascer algo bom. Já sabia



que o pessoal com quem andava ia se interessar pelos produtos. E quem é que resiste à estampa do

seu ídolo preferido? Ia bombar, ele tinha certeza!

O Bryan percebeu que estava dando certo quando o trabalho deixou de morar apenas em Alvorada. Quando ele viu, cantores como Thiaguinho e Rodriguinho estavam sabendo da marca também!

E aí foi aquela alegria, né? O reconhecimento ajuda e muito! Quem não sonha em ter o pessoal famoso aprovando o que faz a gente feliz, né?

E aí? O que acontece agora?

Agora, o Cara das Camisetas está a fim de também produzir algumas com pessoas do rock e do funk! Se todo mundo gosta de camisetas e de seus ídolos, por que não encontrar mais ídolos legais para andar por aí? E será que vende? Opa, vai vender, sim!

Viver do sonho é algo que muita gente está em busca, né? E com o Bryan não é diferente. Ainda tem muita coisa pra acontecer, muita gente pra passar pelo Photoshop ainda... Mas a gente está acreditando e também lembrando que tudo bem comprar só mais uma camiseta. É a última, é sério!



# A VOLTA DE

# um sonho

---

**Cantar sempre esteve certo na vida da Joseane Mussallini  
Depois de vários não, é hora dos vários sims**

---

**C**orrer atrás do sim é o que todo mundo está querendo, né? A gente bota a cara no sol, investe o que pode e, muitas vezes, começa a jornada empreendedora recebendo ajuda limitada. Mas a história da Joseane Mussallini melhorou quando foi atrás da metodologia By Necessity.

# F

Foi o sim do professor que fez a Srta. dos Festejos perceber quais caminhos deve investir para chegar ao topo. O desejo de fazer sucesso com a música é antigo. A Jose criança nunca desistiu de encantar uma plateia.

E nada como se preparar para o microfone, que é o seu negócio. Planejamento, organização e foco são três palavrinhas que podem mudar um empreendimento para sempre. Saber analisar e pesquisar com antecedência os objetivos e as estratégias foi o que a Srta. Sonhadora aprendeu com a Besouro.

E cantar é igual a todos os outros negócios? Nãoooo, cantar precisa de outras coisas para dar certo. E a Joseane sabe que escolher colaboradores e fornecedores ideais, assim



**CANTAR É IGUAL A TODOS OS OUTROS NEGÓCIOS? NÃOOO, CANTAR PRECISA DE OUTRAS COISAS PARA DAR CERTO. E A JOSEANE SABE QUE ESCOLHER COLABORADORES E FORNECEDORES IDEAIS, ASSIM COMO TRAÇAR METAS EFETIVAS, É FUNDAMENTAL.**



como traçar metas efetivas, é fundamental.

No curso pôde, também, direcionar certos problemas que estava tendo. Como os ensaios ou são feitos na casa dela ou nas de amigos, ela percebeu a importância de um lugar exato para isso.

E tem como cantar sem confiança? Fica difícil, né? Mas o Professor do Sim também a ajudou com isso. Falar com o pessoal e fazer mais amigos é o novo desafio da cantora. Vâmo se expor, simmm!

Foi aos 7 anos que o amor à música aconteceu. As aulas na escola ajudaram muito a sonhar com cantar pelo Brasil afora. Vai que, né? O sonho voltou a todo vapor há poucos meses, mas dessa vez com muita vontade de ficar e ganhar mais sims.

Com o apoio da família, amigos e da igreja que frequenta, as coisas foram acontecendo. Mas como abrir portas? Como meter a cara? Fazer eventos por indicação ajudou.

Aí, rolaram convites! Nada mau ser convidada pra fazer o que mais ama, né? A Srta. Sonhadora foi lá, mesmo tímida e não sabendo interagir muito bem.

# A



## THE VOICE BRASIL, AÍ VOU EU!

A facilidade das redes sociais é sempre uma ótima estratégia, né? Tá todo mundo buscando algo, o tempo inteiro. E se deparar com vídeos de alguém cantando é fácil.

E como a Joseane faz o pessoal parar para ouvir? As lives estão bem em alta e é claro que ela usa isso a seu favor. Uma curtida aqui, outra ali e pronto, ela vai ganhando mais apoiadores no YouTube, no Facebook e no Instagram.

E enviar um vídeo novo todos os dias pro público também dá supercerto! A estratégia de usar a lista de transmissão do WhatsApp tem dado resultados.

O boca a boca também ajuda, sempre divulgando em festejos na comunidade. E a marca também existe, viu? O cartão de apresentação dela está rodando por aí, com a ajuda da Besouro.

Acontece que nem sempre as coisas estiveram ótimas. Fazer música é sempre complicado, não dá pra agradar todo mundo, né? A Jose percebeu isso rápido e teve de dar mais atenção às playlists.

Adicionar músicas conhecidas às que já cantava ajudou bastante. Se acostumar com a adaptação é algo básico para o empreendedor. E nem sempre significa



que tá dando errado!

As coisas estão indo tão certas que o sonho ficou maior. Prezar a qualidade e o compromisso são ótimos jeitos de perceber onde melhorar. E agora está dando certo? Agora vai!

A Dona do Microfone já brinca: “The Voice Brasil, aí vou eu!”. E a gente quer muito que os palcos estejam cada vez maiores!

Sonhos são difíceis de largar, né? E quanto mais a gente alcança, mais pensa no futuro. É o que a Jose quer. Um futuro em que a empresa musical dela cresça para aumentar a renda da marca e dos colaboradores.

Quem sabe a Jose não vai estar aí na sua *playlist* diária logo, logo?



## BIJUS QUASE DE OURO:

*a simpatia do Moisés*

## CONQUISTA TODO MUNDO

---

**A história do cara que hoje está no topo de Manaus**

---

**T**á a fim de comprar umas bijus hoje? O Moisés Simões vai te vender. É sério. O artesanato dele vem do capim dourado. E vender é algo que o Sr. Simpatia sabe fazer muito bem. Mas foi sempre tão fácil assim?

# N



**QUANDO  
ENTREI  
NAQUELA  
SALA,  
ENTREI  
FOCADO,  
COM O  
OBJETIVO  
DE CRESCER,  
MELHORAR  
MINHA  
VISÃO,  
MEUS  
PRODUTOS  
E MINHAS  
VENDAS**

Na verdade, o Moises teve que contar com a força pra lá de especial do Projeto Inova Jovem pra tudo começar a sair do jeito que sonhava. Não dá pra deixar quatro pessoas que precisam de você sem apoio, né? E foi por isso que o Sr. Alegria procurou o projeto.

Ele estava desempregado na época e as vendas das bijus não estavam indo nada como o planejado. A Capim Dourado SM estava passando por uma crise financeira bem feia.

Nada de dobrar a meta. A meta estava bem difícil de ser batida, na verdade. O Sr. Simpatia nem queria mais trabalhar com isso de tão desanimado que estava. Então, viu no projeto uma chance de sobreviver no mercado.

“Quando entrei naquela sala, entrei focado, com o objetivo de crescer, melhorar minha visão, meus produtos e minhas vendas”, Moises conta. A marca nasceu no início de dezembro, mas somente em janeiro é que percebeu que tinha de mudar estratégias para ver o dinheiro entrando de vez.

E pronto, acabou? Foi só mudar? E aprender, claro! Ser microempreendedor é fazer tudo junto: venda, marketing, administração das finanças, compra de matéria-prima etc. E é, sim, uma “missão difícil”, nas palavras de Moises.

Quem dá conta, ainda mais sozinho, né? No início é fácil acabar se atrapalhando com coisas que prejudicam o trabalho. Mas nada de ficar parado! O Sr. Simpatia correu pra ajuda e se deu bem!

Agora, ele sabe trabalhar com as ferramentas, tem uma organização e visão melhores. E saber o que está entrando e saindo da conta também? O Moises sabe como se programar muito bem, sim. Sabe quando e onde investir, assim como tirar o lucro das vendas.

”

Mas o aprendizado do Cara das Bijus não para por aí! Tem tanta coisa assim? Opa, muita! Pra quem estava começando, quase tudo é novidade, né? Dali um pouco, o Moises percebeu que a visão dele sobre os negócios estava meio errada.

Trabalhar num lugar com zero público não é o ideal, né? Então, ele teve se adaptar ao mercado atual. Aí, entrou de cabeça no meio digital. Começou a investir no Facebook, Instagram, grupo no WhatsApp e em um site.

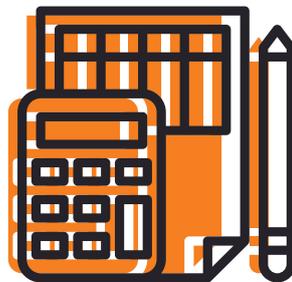
Mas será que o mercado lá em Manaus é fácil? Que nada, mas agora o Sr. Alegria pode tirar isso de letra, né? Produtos diferenciados com certeza ele tem! E isso ajuda total a combater a competição de igual pra igual.

E o público, quem é? Ele foi se afastando dos parentes (como acontecia no começo) e as vendas para desconhecidos cresceram. O capim dourado já viajou pra cá, no Rio Grande do Sul, e pra São Paulo.

E tem também venda internacional! Achou que o Cara das Bijus não ia conseguir?



## PRO PESSOAL QUE NÃO TEM MUITO PRA GASTAR A DICA É SEMPRE ADAPTAR O PREÇO



Pois a Espanha vai receber cinco brincos bem diferentes, olha que maravilha!

A bem da verdade é que quem compra o artesanato do Moises vem de classes sociais bem opos-

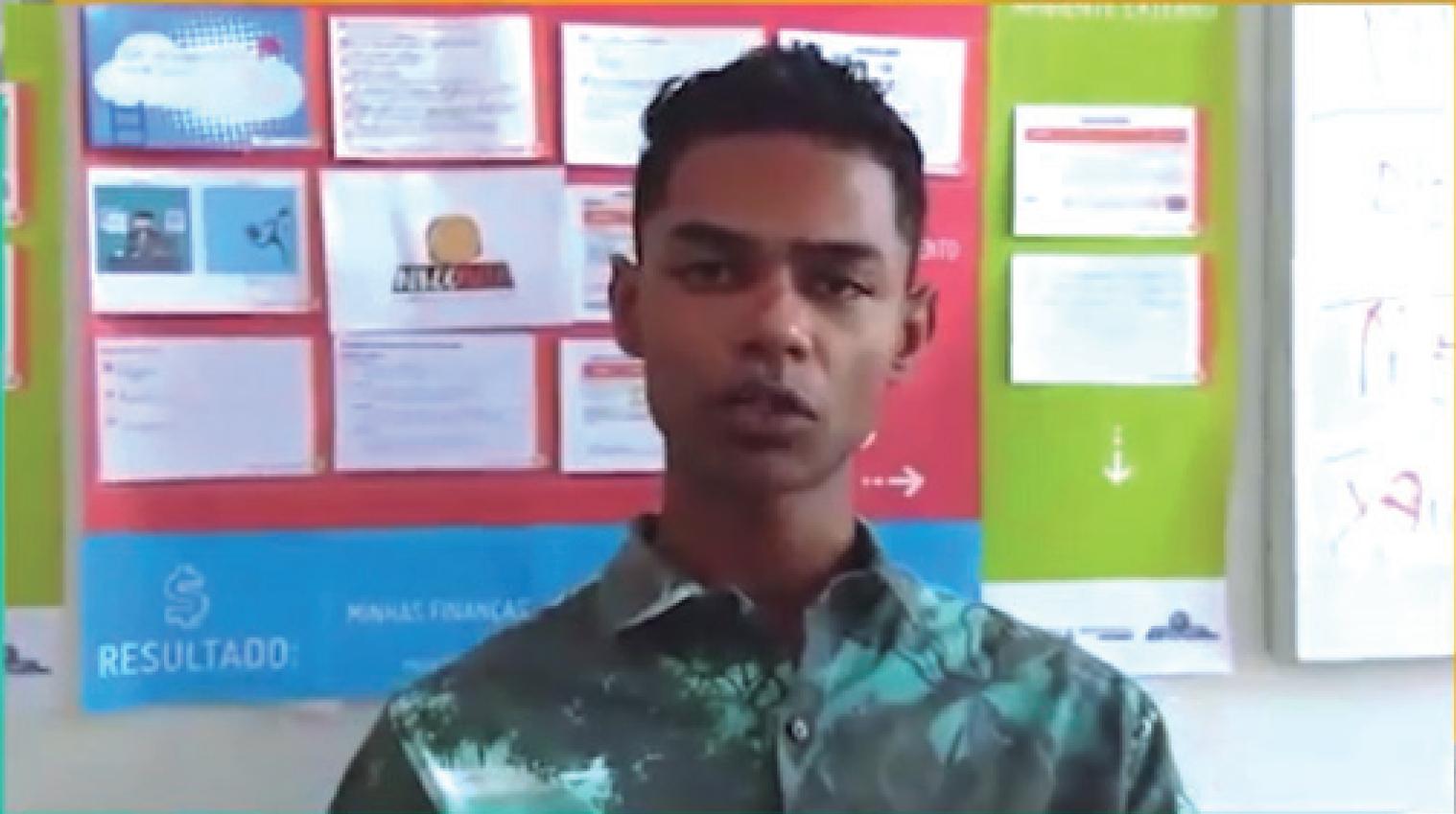
tas. Mas ele não tem medo de vender, não!

Fechar negócio com o pessoal de maior poder de compra não tem muito mistério. Só tem que ter uma forma que o faz sentir bem. E pro pessoal que não tem muito pra gastar a dica é sempre adaptar o preço. Aí, fechou também!

Mas e os outros sonhos? A marca deu certo mesmo? Muito! E cadê o resto? Tá nascendo, com certeza! O sonho começa com uma loja física, que está em construção. É brabo vender sem lugar fixo, né? Tem que fincar os pés e ganhar mais espaço. É o que o Cara das Bijus tá conseguindo aos pouquinhos.

E o futuro pode ser que esteja logo aí. Os próximos passos do Sr. Simpatia é se tornar uma marca reconhecida, sair da categoria microempreendedor para um empresário (quem nunca?!) e criar uma franquia de lojas.

E a gente só fica torcendo pra que de brinde em brinde (estratégia de fidelização aprovadíssima!), ele consiga voar bem alto cada dia mais, com mais **motivação** e



Pedro Silva

# A RUA E O Sr. Motivação

---

**A criação de um negócio para si mesmo continua  
“Não desista antes de ter a certeza de que você é capaz”**

---

**T**ocar as coisas sozinho é complicado, né? Ainda mais quando se precisa muito de uma grana para ajudar em casa. Ainda bem que o Pedro Henrique de Oliveira Silva viu na metodologia By Necessity maneiras diferentes de pensar e construir seu negócio.

# A

A indicação foi da psicóloga e ele diz que “é de grande proveito na sua caminhada”. E tem como não ser?! Desde criança, O Sr. Motivação tem o sonho de criar alguma coisa que seja útil.

E nada melhor do que ganhar um dinheiro com isso! O Inova Jovem ensinou uma coisa bem valiosa pra ele: mostrou que o seu sonho não era uma ilusão.

Agora ele pode ir bem mais longe! As lições mais importantes sobre o curso foram sobre novas ideias de marketing, mapeamento de clientes, concorrência e fornecimento.

Essas coisas estão bem ligadas às necessidades que o empreendimento do Pedro Henrique tem. Ele precisa de ideias inovadoras, criativas e bem aplicadas para chegar até o cliente. A divulgação vai acontecendo a partir de um cartão, redes sociais, panfletos e outros canais, como aprendeu nas aulas.

Antes disso, o carinha da Motivação tinha passado por muitos conflitos com um amigo. Eles trabalhavam juntos, vendendo DVDs e acessórios para celulares.

Aí, num certo dia, o vizinho disse que não dava mais, que era melhor ele se arrumar sozinho. Difícil quando não acre-

**SE ADAPTAR  
COM O EMPREENDIMENTO  
FOI DIFÍCIL.  
ORGANIZAÇÃO  
FINANCEIRA?  
BEM POUCO.  
MAS A VONTADE  
DO PEDRO  
HENRIQUE  
FALAVA  
MAIS ALTO.**



ditam na gente, né?

Mas o Pedro Henrique topou o desafio! Às vezes, investia todo o dinheiro que conseguia para não faltar mercadoria. O importante era não falir. Desistir, jamais!

Começos nunca são tranquilos e não foi diferente com o Sr. Sonhador. É claro que bate aquela dúvida. Tá dando certo? O que mais dá pra fazer?

Se adaptar com o empreendimento foi difícil. Organização financeira? Bem pouco. Mas a vontade do Pedro Henrique falava mais alto.

Conseguiu bem facinho um local e foi melhorando no jeito de abordar, conversar e atender o pessoal. Os clientes, agora, eram seus novos patrões. E patrão que ser bem tratado, né?

# **E CLARO QUE TEM MUITA PESQUISA! EMPREENDER É PESQUISAR BASTANTE! O SR. TECNOLOGIA TEVE QUE IR ATRÁS DOS VALORES QUE OS CONCORRENTES VENDIAM PARA NÃO FICAR PARA TRÁS.**

E claro que tem muita pesquisa! Empreender é pesquisar bastante! O Sr. Tecnologia teve que ir atrás dos valores que os concorrentes vendiam para não ficar para trás. Hoje, os DVDs não rendem mais tanto, por culpa da TV e da internet.

Então, a prioridade são os acessórios para celulares, que tem um público jovem e que sempre procura novidades nas necessidades dos avanços tecnológicos.

Mesmo que o Sr. Motivação tenha perdido os produtos para a fiscalização de ambulantes da prefeitura, ele pretende

abrir um negócio formal com a ajuda do Centro de Referência da Juventude (CRJ).

E ele não vai parar, não! Daqui pra frente, só vai!

Mais sonhos? Muito mais! O Pedro Henrique pretende vender as mercadorias de todas as formas possíveis: loja física, on-line e com as franquias que sonha em abrir.

Ele tem um plano? Simmm, vai ser um grande empresário, se não conseguir fazer a faculdade de Direito ou Psicologia.

Vai dar certo, sim! E o Pedro Henrique vai continuar.



**BOLOS FOFINHOS**

*e simpatia:*

**NASCE UMA DOCERIA**

---

**Dificuldades familiares fizeram com que a Thais Lannes  
abrisse o próprio negócio  
Vai um docinho aí?**

---

**C**hegar até público ideal não acontece de primeira. Há três meses, a Thais Lannes também não sabia disso. Quando iniciou o próprio negócio, vendendo bolos e chocolates, ela precisava de uma ajuda.

Foi a partir da metodologia By Necessity que percebeu que tinha muitas outras formas de mapear e alcançar seus clientes. As redes sociais estão aí, né?

Simm, foi por esse caminho que a Moça das Delícias Caseiras seguiu. Ela uniu o Instagram e o Facebook exclusivamente para a marca. São vídeos, imagens e muita simpatia!

Aprender a metodologia fez, também, com que a Thaís visse resultados mais rápidos e eficazes. Todo mundo sonha em bombar rápido, né? E está acontecendo!

Mas a história da Thaís não é apenas resultados legais. Tiveram alguns perrengues e escolhas erradas.

Porque claro que se jogar no negócio próprio nem sempre é aquele sonho maravilhoso. Vai dar ruim, às vezes, sim. Mas bola pra frente!

Os bolos e os chocolates da Moça das Delícias começaram a acontecer depois que seu avô foi hospitalizado. E, estando desempregada, escolheu fazer o que podia para colocar mais renda em casa.

Com a ajuda da mãe, a Thaís apostou nos

## **DESEMPREGADA, ESCOLHEU FAZER O QUE PODIA PARA COLOCAR MAIS RENDA EM CASA.**



ovos de Páscoa. Hmmm, e acertou muito bem, né?! E, pronto, tudo deslançou? Quase.

As encomendas cresceram e muito! Ah, mas que coisa boa! Simm, só que a Thaís não contava com tanto! A cozinha da avó dela já não era grande o suficiente para o preparado das delícias.

Além de só poder trabalhar nos bolos e chocolates à noite, havia outro problema ainda pior. Como encontrar os utensílios e produzir bastante, se tudo ficava encaixotado, sem fácil acesso? Procurar o que precisava demandava mais

tempo do que preparar os doces!

Mas a organização foi resolvida. No dia 05 de maio, aconteceu a inauguração da doceria. Não, a Moça dos Doces Fofinhos não perdeu tempo!

A mãe cedeu parte da própria loja e, agora, as Delícias da Thaís têm lugar fixo. Dá pra comprar na hora e encomendar on-line, tudo direitinho e organizado!

E tem espaço pra todo mundo pro ramo, claro. Apesar de docerias serem bem comuns em muitos locais, com muita gente tocando esse tipo de negócio, ninguém fica sem vender.

Cupcakes macios e com preços que todo mundo pode pagar é sempre um atrativo muito bom, né? E é nisso que a Thaís aposta com muito orgulho. Tem coisa melhor do que saber que o seu trabalho tá nas ruas sendo reconhecido?

Agora com a loja, o que mais dá pra fazer? Muita coisa diferente, claro.

Por enquanto, as Moça das Delícias quer continuar como está, mas sempre vendo resultados cada vez melhores. Quem sabe uma filial por aí, né?





**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL

[agenciabesouro.com.br](http://agenciabesouro.com.br) 

[facebook.com/AgenciaBesouro](https://facebook.com/AgenciaBesouro) 

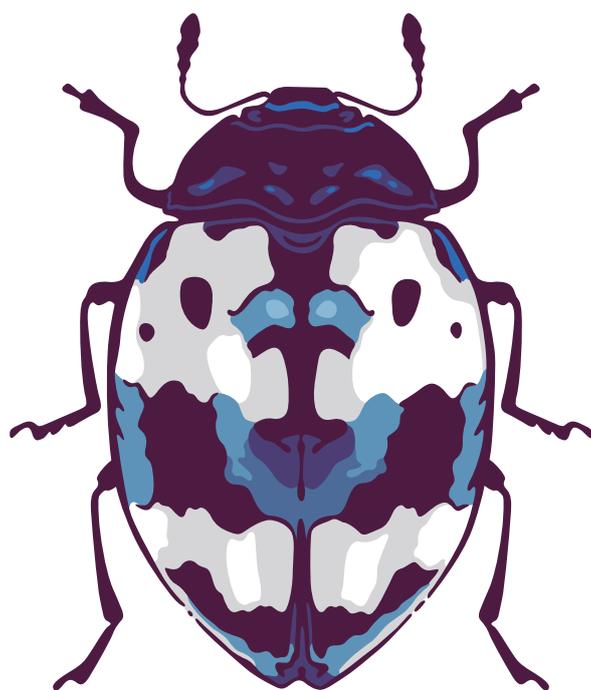
[instagram.com/besourodasilva](https://instagram.com/besourodasilva) 

[youtube.com/agenciabesouro](https://youtube.com/agenciabesouro) 

# FAMÍLIA BESOURO

volume 3





agência de fomento social

# DÁ UM CONFERE

## nas nossas histórias



**MODA PARA VESTIR E EMPODERAR**

**4**



**UMA BELEZA DE IDEIA PARA EMPREENDER**

**6**



**MUITO ALÉM DA VENDA DE BOLOS**

**8**



**SABOREANDO O EMPREENDEDORISMO**

**10**



**BRINCADEIRA DE CRIANÇA - E DE ADULTO, COMO É BOM!**

**12**



**NERD, ARTISTA E EMPREENDEDOR: TUDO JUNTO E MISTURADO**

**15**



Clô, Clô  
Andressa do Carmo Santos



 cloclostore

 StoreCloClo



# MODA PARA VESTIR

## e empoderar

**S**e você espera por mais um matéria normal de moda, enganou-se. Esta vai além. A Clô Clô Store não quer apenas vender roupa. Quer ser um instrumento de inspiração para a juventude negra. Quem está por trás da ideia é a Andressa do Carmo Santos, 19 anos, moradora do município de Simões Neto, na Bahia. Ela participou do programa Inova Jovem no mês de maio e viu, com a ajuda da Besouro, todo o potencial que o seu negócio tem para sair do papel.

# A



Andressa conta que ficou sabendo do curso por um anúncio no Facebook e também por um amigo. Decidiu participar porque viu no curso uma oportunidade para começar a trabalhar em algo que ela já gosta. O quê? Moda, claro. “A ideia sempre foi trabalhar com roupas. Eu sempre gostei dessa vibe. Mas montar uma loja virtual e começar com um brechó foi um ponto de luz que meu amigo me deu. Aí entramos em uma sociedade”, esclarece. Qual amigo? O mesmo que a avisou do curso, Thailon Santos Cardoso.

O logotipo, com cores vibrantes e chamativas, já entra no clima baiano. Unido a esse detalhe, Andressa e o sócio são ativistas do movimento do empoderamento negro e desejam transmitir essa mensagem por meio da Clô Clô. “Queremos valorizar isso na nossa loja. Montando

**MONTAR  
UMA LOJA  
VIRTUAL  
E COMEÇAR  
COM UM  
BRECHÓ  
FOI UM  
PONTO  
DE LUZ  
QUE MEU  
AMIGO  
ME DEU.**



Logo do negócio criado pela equipe de design da Besouro

looks, do que calçar até o penteado. Pensamos também em um kit de cabelo crespo, com produtos e acessórios. São ideias que realmente queremos pôr no nosso negócio”, acrescenta. A loja contempla moda feminina e masculina.

Por meio da metodologia By Necessity, desenvolvida no curso, Andressa relata que descobriu que é capaz de colocar em prática o que antes estava só na imaginação. “Aprendi coisas novas e passei a entender um pouco mais de empreendedorismo. O que mudou é que agora eu tenho planos mais organizados e ideias novas para o meu negócio”, revela.

A mais nova empreendedora do pedaço destaca que gostou não de um, mas de vários aspectos do Inova Jovem. “Gostei de muita coisa, de como o professor nos instruiu bem, de como ele nos ensinou sobre nossos lucros e nossas vendas”, diz. Dá para sentir que a Besouro conquistou mais um coração?

Para Andressa, empreendedorismo combina com “ser dona do próprio nariz”. A gente assina embaixo! “É não precisar trabalhar para outras pessoas e conquistar a independência financeira”, completa. Para conhecer a Clô Clô Store, acesse a **fanpage** e o **Instagram** da marca. 



**UMA BELEZA**

*de ideia*

**PARA EMPREENDER**

**U**ma jovem negra de um dia para o outro perde o emprego e decide começar a trabalhar como manicure, pedicura, cabeleireira... Até aí nenhuma novidade. Mas então a Besouro entra na parada e faz essa história ser diferente. Estamos falando da Antônia da Silva de Jesus, 25 anos, moradora de Governador Valadares, em Minas Gerais.

# H

“

## ESTOU ADMINISTRANDO MINHAS ENTRADAS E SAÍDAS. APRENDI MUITO BEM NO CURSO

Há cerca de um ano e meio, o desemprego bateu à porta e ela viu no ramo da beleza uma oportunidade para descolar uma grana, mesmo sem ser gostar muito da função. “Não gostava e nem sabia que levava jeito, mas foi a necessidade”, destaca. Tudo a ver com a metodologia By Necessity, desenvolvida pela Besouro, né?

Foi “por acaso” que uma amiga falou para Antônia sobre o Inova Jovem. “Ela disse que seria bom para a minha vida profissional. E também estou em construção do meu espaço de beleza”, diz. Atualmente, a jovem atende nas casas das clientes. Além de fazer a unha da mão e do pé, faz trabalhos com tranças e hidratações nos cabelos. Ou seja, percebeu que mais importante do que levar jeito para embelezar a mulherada, ela precisava organizar seu negócio.

A jovem não esconde que, ao fazer o curso em maio, levou um susto quando olhou para as suas finanças. “Minha administração estava me ‘autoroubando’. Entrava dinheiro e eu não via o que fazia com que ele saísse. Agora, já estou administrando minhas entradas e saídas. Aprendi muito bem no curso”, revela. O aprendizado sobre a administração de um negócio, logo,

foi um dos pontos altos do Inova Jovem.

Antônia confia que passou a se ver como empreendedora depois que a Besouro apareceu na sua vida. “Para ser sincera, depois do curso eu estou me sentindo, sim”, confessa, aos risos. Uma preocupação dela é o pagamento da contribuição mensal (DAS), obrigatório para todo MEI, uma vez que a frequência de clientes ainda é irregular.

Ela vislumbra, no entanto, um cenário diferente no futuro. “O curso me ajudou nisso. Eu projeto terminar o meu espaço e continuar a trabalhar. Além disso, ter várias clientes todos os dias”, planeja. Assim como ela aumenta a autoestima das freguesas, embelezando-as, a Besouro veio para mostrar para a Antônia que ela tem dentro dela tudo o que precisa para ser bem sucedida: coragem e força de vontade.



## MUITO ALÉM

da venda

## DE BOLOS

**F**alta de emprego, moradia em um local de risco, alagamento quando chove, dias difíceis... Mas nada é obstáculo para quem sabe que dentro de si há toda força necessária para seguir em frente. Essa é a descrição perfeita do Carlos Gabriel Herculano Alves, 24 anos, morador da cidade de Caucaia, no Ceará. Após descobrir o potencial de ser um besouro, ele está com as ideias a todo vapor!



# P



Logo do negócio criado pela equipe de design da Besouro



Por meio da visita de uma assistente social à sua casa, Carlos ficou sabendo do Inova Jovem e decidiu participar do curso. “Eu estava sem oportunidade no mercado de trabalho e achei interessante e legal. Gostei muito! Foi um curso de qualidade. Aprendi muito com o Guilherme”, diz, destacando a atuação do professor.

Já diz o ditado: quem não tem cão, caça com gato. Carlos sabe bem como é isso. “Eu estou desempregado, mas eu faço um pouco de tudo. Pintura, garçom... Posso fazer uma lista pra você”, fala. Dessa diversidade de serviços, o jovem viu surgir no curso a ideia de vender bolinhos, mais especificamente os Bolinhos do

**EU OLHEI DENTRO DE MIM E ME DEI CONTA QUE EU SOU CAPAZ DE TUDO!**



Gabriel. “Abriu meus olhos. O próximo passo é fazer acontecer de verdade”, diz. Para isso, ele está em busca de investimento, ou seja, grana para comprar fogão, forminhas, utensílios... Alguém disposto a ajudá-lo?

Em meio a condições tão adversas, a Besouro parece que chegou no momento certo da vida do Carlos. Mostrou que o empreendedorismo pode ser um caminho para aqueles que, muitas vezes, se veem perdidos e sem uma direção a seguir. “Para mim, ser empreendedor é fazer meu dinheiro render obtendo resultados e lucros, de forma que eu faça meu investimento crescer”, ressalta o futuro empreendedor.

Além da teoria e da prática do método By Necessity, mais um aluno viu a Besouro despertar o que cada um de nós guarda dentro de si: a coragem de acreditar nos sonhos. “Eu tenho um sonho de ter várias docerias, mas tem que começar do zero, né? Eu olhei dentro de mim e me dei conta que eu sou capaz de tudo!”, finaliza.



# SABOREANDO

## o empreendedorismo

**Q**uem vê idade, não vê experiência. Nathália de Santos Ribeiro, 25 anos, é daquelas que, mesmo com os seus 20 e poucos anos, já realizou muita coisa. Tudo com muito orgulho, diga-se de passagem! Moradora da cidade de Cubatão, em São Paulo, ela planeja começar mais um capítulo da sua vida, agora lado a lado com o empreendedorismo.

# P



Para ajudar nessa história, é claro que lá está ela: a metodologia By Necessity. Com formação em Pedagogia e membro do Conselho Municipal de Juventude, onde atua como presidente, Nathália nunca havia parado para analisar de verdade como funciona ter o próprio negócio. Com o Inova Jovem, ela teve essa oportunidade. “Agora, com 25 anos, tenho a determinação que eu quero ser uma empreendedora. Eu acredito nesse sonho”, destaca, animada.

A partir dos conteúdos do curso, que exploram desde a criação da marca até noções de educação financeira, a jovem besoura passou a enxergar o seu futuro com mais clareza. “O Inova Jovem veio para alavancar a ideia

**QUERO  
TIRAR  
DO PAPEL  
MESMO  
E PRATICAR.  
O INOVA JOVEM  
ME MOSTROU  
REALMENTE  
O QUE  
SERÁ  
O MEU  
NEGÓCIO  
FUTURAMENTE**

que já estava no papel, que eu já estava estudando as possibilidades”, conta.

Isso porque ela já vendia recheios de pastéis,

mais uma das peripécias da nossa aluna. A partir do incentivo de uma amiga, Nathália viu que poderia ir além e não apenas vender os recheios dos quitutes, mas o quitute todo. Portanto, a ideia é montar uma pastelaria, mas não qualquer pastelaria. Afinal, todo empreendimento precisa de um diferencial.

Pensando nisso, será uma espécie de cantina, que levará o nome de “Cantinho da Família”. O local do estabelecimento? A própria residência, no bairro Água Fria, onde Nathália mora. “Quero tirar do papel mesmo e praticar. O Inova Jovem me mostrou realmente o que será o meu negócio futuramente”, resume.

Quanto vai me custar? Como é a administração? Quanto terei de retorno? Vale a pena mesmo abrir esse negócio? Essas foram apenas algumas perguntas que a Nathália tinha e que o método By Necessity foi capaz de responder. “Essa semana (de aulas) me deu mais força e vontade de querer fazer logo o meu negócio, o mais rápido possível”, finaliza. Não esquece que a gente vai querer experimentar um desses pastéis, hein?



Cia Brincarte

Antônio Edson Brandão da Silva



ciabrincartepauloafonso



# BRINCADEIRA

*de criança – e de adulto,*

## COMO É BOM

**B**rincar, ao contrário do que muitos pensam, não é só para a turma dos baixinhos. Brincadeira também é coisa de adulto e, mais do que isso, pode virar até negócio. Duvida? Então acompanha o que eu tenho para falar sobre o Antônio Edson Brandão da Silva, 22 anos, e o Alex Camboin Maia, 21 anos, moradores da cidade de Paulo Afonso, na Bahia. Eles aprenderam a criar o próprio negócio com a metodologia By Necessity e já alçaram voo!

# A



## **AS BRINCADEIRAS SÃO PENSADAS PARA PROPORCIONAR COLETIVIDADE E SOCIALIZAÇÃO ENTRE AS CRIANÇAS E TAMBÉM COM SEUS FAMILIARES.**

Ao lado de duas sócias, eles são os fundadores da Cia Brincarte, uma companhia de recreação infantil. Ao ficar sabendo do Inova Jovem pelo site da prefeitura, os dois decidiram fazer o curso para aprender mais sobre empreendedorismo e gestão de negócios. A ideia de apostar nesse ramo surgiu depois que Edson e Alex fizeram, no final de 2017, uma oficina gratuita de recreação disponibilizada pelo município.

Alex, que é estudante de Pedagogia, conta que o produto principal é a recreação infantil, a qual inclui origami, pintura facial, brincadeiras, teatro infantil e palhaça. Mas não é “só” isso, eles têm um diferencial e tanto: o resgate das brincadeiras tradicionais. “Nós tentamos usar o mínimo de tecnologia”, destaca. As brincadeiras são pensadas para proporcionar coletividade e socialização entre as crianças e também com seus familiares.

No repertório, os contos de fadas não são os preferidos pelos monitores. “Muitas vezes, as próprias crianças criam as histórias, porque nós gostamos que elas utilizem a imaginação e criatividade”, diz. Já as brincadeiras proporcionadas são aquelas conhecidas, como pique esconde,

seu rei mandou dizer e estátua. Bateu saudade da infância aí? Aqui também!

Mal o curso terminou e o retorno pelo esforço do grupo já está chegando: eles foram convidados pela Livraria Nobel para mostrar o trabalho em eventos com pequenos leitores. O resultado? Gostaram tanto que o convite foi feito de novo. E de novo. E de novo!!! “A livraria amou. Os pais e as crianças amaram. E nós da Brincarte também amamos a experiência”, conta Alex, felizão. Além de fazer bem para o coração, o serviço gerou grana, claro!

Para quem quiser contratá-los, os



**MUITAS VEZES,  
AS PRÓPRIAS  
CRIANÇAS  
CRIAM  
AS HISTÓRIAS,  
PORQUE  
NÓS GOSTAMOS  
QUE ELAS  
UTILIZEM  
A IMAGINAÇÃO  
E CRIATIVIDADE**



valores são: R\$ 200 por 4 pessoas para quatro horas ou mais e R\$ 100 por 2 pessoas em uma hora de recreação. Dinheiro é bom, claro, mas tem que saber administrar. Ainda bem que os dois aprenderam muito bem isso com a ajuda da Besouro. Sem falar nas noções de mercado e preço. Os próximos passos da trupe já foram definidos: aumentar a divulgação, hoje feita apenas pela **página no Facebook**, e formalizar o negócio, obtendo um CNPJ. Conforme Edson, que cursa Matemática, o By Necessity vai ajudar na questão de organização e planejamento da companhia, além de servir para saber como cada passo deve ser dado para colocar tudo em prática do jeito certo.

Alex, que não se enxergava um empreendedor antes, hoje olha para essa possibilidade com mais atenção. “Passei a ver de uma forma mais ampla, apesar das dificuldades que o empreendedorismo tem no Brasil”, acrescenta. Para ele, os impostos pagos quando se tem um lugar fixo é um dos maiores desafios. Ele diz isso porque uma das metas da Brincarte é ter um espaço físico para reuniões e depósito de materiais e fantasias. “Além disso, pensamos em expandir o quanto pudermos a área de atuação em locais diversos”, complementa.

Para eles, que já podem se considerar besouros muito promissores, o empreendedor é quem toma a iniciativa de ter um negócio próprio. “Aquele que sabe identificar as oportunidades e transformá-las em uma organização lucrativa. Uma pessoa criativa, inovadora e que não se deixa abalar pelas dificuldades”, finaliza Alex. Isso mesmo!!! Alguém ainda tem dúvidas que a Brincarte é sucesso garantido?



**NERD, ARTISTA**

*e empreendedor:*

**TUDO JUNTO E MISTURADO**

**F**oi-se o tempo em que ser chamado de nerd era sinônimo de algo ruim. O mundo muda e pra melhor, né! Ainda bem! E quem disse que esse pessoal que adora passar o dia todo assistindo animes, explorando games ou lendo quadrinhos também não curte se vestir bem? Claro que curte! O Daniel do Nascimento Andrade, 23 anos, da cidade de Paulo Afonso na Bahia, enxergou essa oportunidade e quer torná-la um negócio. Depois que a metodologia By Necessity entrou na vida dele, aí sim ele viu que pode fazer acontecer!

# A

Apaixonado pela cultura geek e dotado de um grande talento artístico e criativo, Daniel ficou sabendo do Inova Jovem pelo programa municipal Estação Juventude. A decisão por participar recebeu um empurrãozinho especial, o da namorada. A (nem tanta) grana no bolso também pegou e ele viu no curso uma oportunidade de empreender para, assim, ter uma renda extra. Hoje, o jovem trabalha como promotor em mercados e ganha meio salário.

A ideia de vender camisetas com estampas a partir de temas da cultura nerd e geek vez ou outra passava pela cabeça dele, mas mais como sonho do que realidade. Daniel já sabia que há um grande público para o seu negócio

na cidade e que não tem quem venda esse tipo de produto. Aí a Besouro entrou no jogo e surgiu a Criativarte! “Eu não soube planejar na época. Agora, tive novas ideias e estou sabendo planejar”, conta.

Mais um diferencial do seu negócio é a personalização das peças, porque os desenhos são feitos por ele mesmo, que desenha desde criança. É um verdadeiro besouro artista, hein? Para se lançar no mercado, Daniel escolheu o e-commerce como forma de venda. “De

início, eu quero que seja online mesmo. Mas pretendo no futuro pôr uma loja física”, revela. As encomendas, inclusive, começaram a pipocar! E olha que a divulgação da marca ainda está tímida.

Todo o conteúdo do curso vai ajudar a fazer com que a ideia cresça, mas aprender a calcular como definir o preço das mercadorias vai fazer toda a diferença daqui para frente. “Principalmente a parte sobre os lucros, de quanto eu devo gastar para fazer uma camisa, coisa que antes eu não tinha ideia. Por exemplo, saber o porquê eu gastei muito e lucrei pouco. Aprendi até a calcular”, destaca, aos risos. Não tem problema, Daniel! O By Necessity é óóótimo mesmo para a galera de humanas!

Daniel diz ainda que hoje tem uma noção muito mais ampla do que é ser dono do próprio negócio, coisa que nem sonhava antes. Mesmo que agora, no início, a Criativarte seja apenas uma forma de ganhar um dinheiro a mais, o novo empreendedor do pedaço quer sim ver sua marca crescer. Veste a camisa, literalmente, e se joga, besouro! 

“

## EU NÃO SOUBE

**PLANEJAR NA ÉPOCA. AGORA, TIVE NOVAS IDEIAS E ESTOU SABENDO PLANEJAR**





**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL

**agenciabesouro.com.br** 

**facebook.com/AgenciaBesouro** 

**instagram.com/besourodasilva** 

**youtube.com/agenciabesouro** 

# FAMÍLIA BESOURO

VOLUME 4



**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL



# DÁ UM CONFERE NAS NOSSAS HISTÓRIAS



EMPREENDEDORISMO E ECOLOGIA: TUDO A VER

4



EMPREENDER É DOCE, MAS NÃO É MOLE, NÃO!

7



DOS PALCOS PARA O EMPREENDEDORISMO

9



É PRECISO COMEÇAR AGORA

12



SEU COMÉRCIO PRECISA DAQUELE UP?

15



DIFERENTONA E DELICIOSA: JÁ CONHECE A PIPOCA GOURMET?

17



# ECOLOGIA E EMPREENDEDORISMO: TEM TUDO A VER!

**H**oje, sustentabilidade não é mais uma opção. É a melhor opção. É nisso que a Fazenda Sustentável Arco Verde acredita. A Bianca Cristine Xavier de Sirqueira, 25 anos, compartilha dessa visão – e também faz parte da empresa familiar. Ela é da cidade de Paulo Afonso, na Bahia. Com o método By Necessity, o negócio tem ainda mais chances de crescer e ajudar esse planeta a ser um lugar melhor.

# E

Ela decidiu fazer o Inova Jovem quando viu o anúncio na página da prefeitura no Facebook e aí veio o click: unir o útil ao agradável. “Meu padrasto e minha mãe estão com este projeto. Como irei trabalhar junto com eles, assim eu ajudo com o conhecimento que o professor e o curso passaram para a gente crescer profissionalmente”, conta. Baita sacada, Bianca! Tudo o que aprendeu já valeu muito a pena. “Veio trazer mais segurança e qualidade garantida em nosso projeto inovador”, destaca.

O produto produzido por eles são as estacas ecológicas, utilizadas para cercas e currais em fazendas de produtores



rurais. “Ela é diferenciada das estacas de madeira, cimento e ferro. Ela é defensora da natureza, altamente sustentável e não poluente. Além disso, ela tira todo material contaminante do solo, por isso é um material inovador no mercado de proteção do meio ambiente. E a durabilidade dela é de 600 anos para o produtor rural”, explica. Produzida integralmente a partir da reciclagem de plástico e pneu, a estaca ecológica já foi patenteada.

“  
METAS? TEMOS, SIM  
SENHOR!  
E DAS GRANDES!  
“NOSSO FOCO É  
AGRICULTURA E  
A PREOCUPAÇÃO EM  
DEFENDER A  
NATUREZA E GERAR  
RENDA POR MEIO DO  
DESENVOLVIMENTO  
SUSTENTÁVEL.  
”



Com algumas amostras produzidas, a fabricação em larga escala ainda não começou, porque eles estão em busca de investimento para construir o maquinário, desenvolvido pelo padrasto.

Apesar disso, Bianca conta que as encomendas começaram a chegar. Metas? Temos, sim senhor! E das grandes! “Nosso foco é a agricultura e a nossa maior meta é a preocupação em defender a natureza e gerar renda por meio do desenvolvimento sustentável. Também mostrar para o mundo que o lixo é capaz de fazer uma revolução com a ajuda das estacas, voltadas para preservar as matas e a nossa Amazônia”, resume.

Como nem só de ideias se vive, a Besouro veio para ajudar a tornar realidade o desejo dessa família de amantes da natureza. “Aprendi bastante! Tive mais conhecimento do empreendedorismo. Me trouxe segurança e abriu minha mente para essa área. Vocês estão de parabéns! O professor foi exemplar”, destaca. Nosso coração chega a bater mais forte quando lemos isso, Bianca!

Além das estacas ecológicas, a aluna já vislumbra outro empreendimento, dessa vez ao lado do marido, que trabalha com ar condicionados. A ideia é, daqui um tempo, abrir uma loja de vendas e manutenção de aparelhos. Parece que a Bianca gostou mesmo desse negócio de empreender, né? Só podemos dizer uma coisa: nota dez!



# REQUINTE TAMBÉM COMBINA COM DOÇES!

**S**er empreendedor podia ser sinônimo de “se virar nos 30”, né? A Maiza Rodrigues Bezerra Martins, 24 anos, moradora da cidade de Barreiras, na Bahia, entende bem disso. Ela vende roupas, corta cabelo, vende trufas, faz unha, estuda enfermagem e ainda cuida do filho Pedro Leonardo, de sete anos. Quanta coisa, hein!

Como se não bastasse ser a chefe da família, a jovem achou na agenda um tempo para estudar a metodologia By Necessity, por meio do Inova Jovem. Ela ficou sabendo do curso pela página no Facebook da Secretaria Nacional de Juventude (SNJ). “Decidi participar porque achei interessante e, por já trabalhar por mim mesma desde nova, quis aprimorar meus conhecimentos. Aprender mais”, diz. No currículo, ela tem ainda venda de cosméticos e lingerie.



# A

A empreendedora – e besoura – por natureza conta que a dedicação e a paciência do professor foram a cereja do bolo das aulas. “A maneira como ele explicou, tão clara, fez com que algo que demoramos a aprender, por exemplo, em um semestre na faculdade, ele de uma forma simples e dinâmica conseguiu nos passar em uma semana”, comenta. Mas esse By Necessity é lindímois!!!

A partir do curso, Maiza planeja focar em um negócio de venda de doces, mas continuar com as outras atividades por enquanto. Seu empreendimento já tem nome: Requite Doces. Chique! “A partir dos assuntos do curso, eu tive uma visão melhor sobre abertura de negócio, valores e lucratividade. Pude ter uma clareza maior e assim uma motivação maior para abrir o meu negócio”, destaca.

No momento, Maiza está divulgando a Requite Doces apenas pelo WhatsApp, mas planeja criar uma página no Facebook e cartões de visita com a sua marca. Algo que ela já tem bem claro é a sua estratégia de venda. “Eu sempre busco priorizar a qualidade

do produto e o melhor atendimento ao cliente para que ele sinta vontade de comprar novamente, não apenas pelo produto, mas porque ele sentiu confiança”, declara.

Ainda resta dúvida de que para essa batalhadora empreender é coisa séria? “Ser empreendedor é conseguir abrir o próprio negócio, sabendo administrá-lo e conduzi-lo. E, acima de tudo, alguém que goste de inovar e buscar um diferencial dos outros negócios”, completa. Ninguém segura essa mulher!

---

**"SER EMPREENDEDOR É  
CONSEGUIR ABRIR O  
PRÓPRIO NEGÓCIO,  
SABENDO ADMINISTRÁ-LO  
E CONDUZI-LO"**





# A ARTE DE MAQUIAR E EMPREENDER!

**E**ntre coxias, cenários e figurinos, também se encontra o talento para o empreendedorismo. Ou seria um ambiente estranho para um besouro? Não mesmo! Prova disso é a atriz e produtora de teatro Mariana de Oliveira Nunes, 20 anos, moradora da cidade de Cubatão, no estado de São Paulo.

A jovem artista faz parte de dois grupos teatrais independentes da cidade, nos quais atua e ainda produz um deles. Além disso, ela trabalha no Galpão Cultural, um espaço de ocupação artística no centro de Cubatão. Parece muito distante como a By Necessity entra nessa história? Calma aí.

A história da Mariana com a arte de atuar começou quando ela foi fazer teatro no Teatro do Kaos. De 2012 a 2015, passou pelo processo de iniciação teatral, curso livre e qualificação profissional para atores pelo projeto Superação II, no qual tirou o DRT, o registro profissional.

# N

No curso de qualificação, ela fez aulas de maquiagens artísticas com o professor e ator Ivon Mendes.

Em meio aos espetáculos, há cerca de um ano, eis que uma luzinha se acendeu na cabeça da atriz: vender maquiagem artística. O click se deu ao notar a dificuldade dos colegas de trabalho para achar itens de maquiagem que fossem, digamos, BBB: bons, bonitos e baratos. “Até eu mesma dificilmente conseguia achar. Então pensei que poderia criar alguma plataforma para vender esses produtos aqui na Baixada, já que os de melhor qualidade nós só encontramos na capital”, diz.

Segundo Mariana, a ideia de comercializar produtos bons com preço acessível surge também para ajudar a classe artística, da qual faz parte, que costuma enfrentar dificuldades para realizar o seu trabalho e se manter com uma renda muitas vezes menor do que o merecido. “Eu sei como é difícil esse ganho”, ressalta.

Ela chegou a pensar no nome da marca, criar alguns logotipos, mas não sabia por onde começar.

“Achava que precisava de muita grana para tocar

algo assim. E aí não foi para frente”, conta. Até que, por um desses acasos da vida, ela soube do Inova Jovem por uma colega que faz parte do Conselho Municipal de Juventude.

Foi então que as cortinas se abriram! Com a metodologia By Necessity, utilizada no curso, a aluna viu que dá para fazer e nasceu, assim, a Mar&Cor. “A professora Vânia me deu a ideia de oferecer meu serviço fazendo maquiagens também. Isso poderia ser mais uma renda para me ajudar a comprar os produtos para revender”, explica.

Para a venda de maquiagem, Mariana decidiu optar por um e-commerce. Ela adianta que poderão entrar no carrinho de compras virtual dos clientes produtos como pancakes (uma base mais grossa), tintas para pintura facial, batons coloridos, além de acessórios como pincéis, lenços, cola látex para caracterização, entre outros.

O próximo passo do plano de negócios da Mariana é comprar o seu kit próprio de maquiagem para divulgar a prestação de serviços. Quando a grana começar a entrar e ela juntar o suficiente, aí ela parte para comprar os produtos que estarão à venda na loja online. A fanpage ainda está no início, mas pode ser acessada em [Mar&Cor – Maquiagens Artísticas](#).

Já ficou claro que o curso foi pra lá de bom para a besoura-atriz, mas ela pode dizer que a parte que mais gostou foi... Tcharam: “A didática! Tanto da linguagem quanto da professora. Muito acessível”, destaca.

# A



Apesar de sempre estar envolvida em várias atividades, Mariana não se via atuando em mais um papel, o de empreendedora. “Nossa, não mesmo! Empreendimento para mim era uma coisa muito mais burocrática”, revela. Mas isso mudou com a chegada da By Necessity. “Entendi que para ter um negócio você só precisa de ideia, planejamento e força de vontade. Foi muito bacana mesmo a experiência”, acrescenta.

Ao ter o seu próprio negócio, ela viu que pode unir a arte com o empreendedorismo. “Vou poder trabalhar de casa e ter uma agenda própria, sem precisar me encaixar no horário de empresa nenhuma”, finaliza. O slogan que Mariana escolheu para a Mar&Cor é “De quem entende de arte”. E podemos acrescentar que agora de empreendedorismo também.

“

**“ENTENDI QUE PARA TER  
UM NEGÓCIO VOCÊ SÓ  
PRECISA DE IDEIA,  
PLANEJAMENTO E FORÇA  
DE VONTADE”**

”



## PRA QUE DEIXAR PRA DEPOIS SE OS SONHOS NÃO ESPERAM?

**T**em negócio que busca a metodologia By Necessity para saber como dar o primeiro passo. A Glauciane Soares não sabia muito bem por onde começar. Foi em contato com o pessoal do curso que a ideia da sua própria hamburgueria foi se ajeitando e ganhando novas possibilidades. Ela sempre quis trabalhar com o empreendedorismo. Mas teve que engavetar seu sonho por um tempo.

Com o curso, percebeu que poderia retomá-lo com muito mais foco. Segundo a Sr. Empreendedora, “aprendeu duas vezes”, isso porque não foi somente a professora que lhe apresentou coisas legais. Os colegas também foram uma super ajuda e motivação. A turma lhe deu um empoderamento muito grande em relação ao ponta pé inicial. É quase sempre um sufoco, né? Mas é muito bom quando se vê gente já no mercado pra passar tranquilidade. Significa que as chances de dar certo é grande.

# F

Ficar esperando é quase sempre uma atitude natural nossa, né? A gente quer o momento perfeito, algo especial que nos faça começar de vez... Mas a Dona Sonhadora sabe bem que isso não existe. Que o momento é hoje, é o agora.

E o curso ajudou demais nisso também! Dentro da turma, ela teve o privilégio de conhecer pessoas que também sabiam que o início é o mais difícil. Além disso, o pessoal pôde mostrar como as coisas acontecem na prática. O passo a passo da metodologia é um processo fácil, por isso, a Glauciane diz que o curso “tem uma fala simples”. O que significa que as aulas são para todo mundo!

Tornar as coisas simples e de fácil compreensão é sempre

“ OUTRA IDEIA É A HAMBURGUERIA NÃO SERVIR SOMENTE NO LOCAL, MAS TER A POSSIBILIDADE DE SER DELIVERY. ”

necessário para que o aprendizado seja completo e acessível.

A melhor coisa do curso, para ela, foi ver o resultado de cada tarefa e perceber qual seria o processo a ser feito em cada negócio. No caso da hamburgueria, agora ela já sabe que a captação de recursos é algo essencial.

Como a intenção é abrir uma loja, o investimento é mais alto. Mas não vai ser isso que vai parar a Glauciane, não!

**GLAUCIANE É A  
SEGUNDA ALUNA  
NA FOTO. À  
DIREITA, COM  
O CERTIFICADO DE  
CONCLUSÃO DO  
CURSO.**

Ela também já fez uma pesquisa na região em que quer montar a hamburgueria artesanal. A vantagem é que o pessoal já está acostumado com a rotina noturna. Ou seja, nada de loja vazia! Outra ideia é a hamburgueria não servir somente no local, mas ter a possibilidade de ser delivery. Aí, já facilita pra quem não mora perto. E claro que isso também ajuda na divulgação, já que o público não ficará restrito.

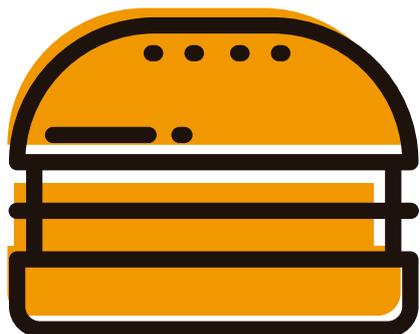
Hoje em dia, todo mundo sabe da importância das redes sociais para os negócios, né? E a Sra. Sonhadora já está ligada nisso também! Os fatos das redes não exigem um grande investimento e terem uma grande cobertura facilita tanto o posicionamento do negócio como a comunicação com os clientes. Mas ainda existem desafios. Não somente de capital inicial, mas de saber lidar com o mercado.



Ainda que a alternativa mais fácil seja seguir as tendências esperadas, a Glauciane acredita que não mudar e não inovar não pode ser uma opção na área.

Ela entende que seu produto precisa ser acessível, por isso apostou em preços competitivos. Além disso, quer que o público desfrute de uma experiência nova. Porque, afinal, trabalhar com vendas é, também, entender que cada produto tem um valor simbólico que ultrapassa o preço comercializado.

Um sonho é um sonho, né? E é isso que a Glauciane tá querendo transformar. Daqui pra frente, estamos torcendo para que suas ideias se tornem um lindo lugar para se fazer novos amigos e para se ter ainda mais inspiração para o futuro!



“

**APRENDER NA  
TRANQUILIDADE É  
SINÔNIMO DE NOVAS  
IDEIAS!**

”



# A PRODUTORA DE IGOR PORTELA E DE FABIO ROTHMAN É A ÚNICA DA CIDADE

**S**abe quando você precisa de uma direção pra confirmar que as suas ideias estão certas? Para o Igor Portela e o Fabio Rothman, a metodologia By Necessity serviu justamente pra isso. A marca, que trabalha com produção de comerciais e de fotografias, ainda precisava de alguns ajustes, como planejar melhor a área do financeiro e o setor de RH. As aulas de Pesquisa e Marketing foram essenciais para que o Igor percebesse no curso mais uma motivação para tocar o negócio. Como ele já supunha muitas coisas sobre o público e a divulgação, foi aquele alívio.



O negócio do Igor e do Fabio nasceu assim. A visão de ambos era superficial em relação a tudo, mas o retorno superpositivo do pessoal que aprovou os materiais da produtora fez com que continuassem. Também, não é pra menos. Eles são os únicos que produzem para os comércios locais. Aí, já viu, né? Difícil quem não precisar contratar o serviço. O público se divide de acordo com a demanda.

O pessoal que pede por fotografias é jovem e prefere os estilos paisagísticos ou em estúdio. É o produto que mais rende. Já o pessoal que tem comércio local e que precisa dar aquele up na divulgação costuma ser mais velho. A produtora iniciou em meio à incerteza e ao desconhecimento do mercado. Normal, né? Super! Então, vieram as dificuldades. As mais comuns foram o investimento inicial do equipamento e a divulgação. Coisas básicas, mas que sempre emperram os negócios, né? Mas ainda bem que as coisas não aconteceram sem um plano prévio. Não dá pra começar sem saber nada, né? O Fabio já produzia há seis meses, antes

da abertura oficial do empreendimento. Autodidata, é claro. Quem nunca recorreu ao Tio YouTube, né?

Os tutoriais da rede auxiliaram no aprimoramento das técnicas. A parte administrativa é por conta do Igor, que entrou nessa pelo desejo de ter um negócio próprio. Com o planejamento detalhado, agora, vai ficando mais fácil. Enquanto tudo vai se ajeitando da melhor forma possível, com o que foi aprendido no curso, o sonho vai crescendo. Rápido assim? Muito natural, inclusive! Se tá dando certo, sonhar mais não custa nada, né?

Continuar a produtora, com mais foco e planejamento, é a primeira parada. Depois, que tal ser um caso de sucesso no ramo? A tentativa é de graça... E é pra lá que o Igor e o Fabio estão indo. Crescer é fundamental para eles!

**ALGUNS  
PLANEJAMENTOS  
E OUTRAS  
APRENDIZAGENS  
DEPOIS,  
CONTINUAR É  
PRECISO**



# COLORIDA, COM CALDA E DE SABORES VARIADOS

**P**lanejar nem sempre é fácil, mas com uma boa ajuda dá pra perceber mais resultados positivos. Esse foi o caso da Tia das Pipocas, a Stephanie Rodrigues. Ela iniciou o negócio às pressas, sem entender muito de faturamento, marketing e... pipoca. Mas ela não desistiu. Ao invés de se desesperar, foi em busca daquele up básico. A metodologia By Necessity foi um “divisor de águas” na vida da Pipoqueira Gourmet. Com o incentivo dos professores, as coisas foram se assentando. Ficando mais fáceis e incríveis. As ideias que a Stephanie já tinha foram expandidas com o apoio do pessoal do curso. Nada melhor do que valorizar o que é bom, né? A Tia das Pipocas, finalmente, percebeu que seu produto era bom. Só precisava de uns ajustes e novas estratégias.

# N

Nas 30 horas de curso, as pipocas gourmet já ganhavam outra cara, chegavam a mais pessoas e ajudavam a Stephane a organizar as finanças. Ela, que só olhava o dinheiro que entrava, aprendeu que existem muitas outras variáveis que influenciam a gestão financeira.

Para quem não sabia calcular o preço do produto, não sabia o que era capital de giro e não tinha noção do fluxo de caixa, o curso foi uma superajuda. Agora, ela sabe a diferença entre despesa fixa e despesa variável, por exemplo. Sabe direitinho qual é o lucro do que vende, pois antes não fazia a separação.

E tem como colocar o preço nas pipocas sem

uma pesquisa de mercado, sem considerar por quanto o tio da esquina tá vendendo? Não, não tem.

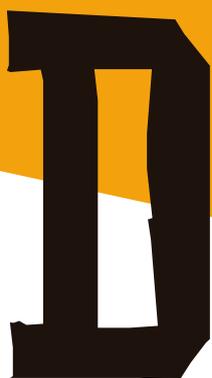
Se, antes, a Tia das Pipocas não sabia nem ao certo quantos pacotinhos vendia por dia, hoje ela sabe aplicar pesquisas, tem certeza de qual é o seu produto final e sabe investir no fornecedor certo. Mas não foi só isso que a Stephane aprendeu. Tem como chegar até o público sem segmentar o público-alvo? Ou sem saber da importância do pós-venda? Na-não!

Quem sabe da importância da própria marca sempre quer investir em melhorias, entender melhor os pontos fortes e os pontos fracos. Isso permite que mais ideias possam surgir e agregar valor ao negócio! Se, com cinco meses de pipocas por aí, a Stephane já está bombando, imagina daqui um ano, né?! E não é qualquer pipoca, não. Aqui a pipoca é chique e diferente! Depois de uma viagem ao Espírito Santo, a Pipoqueira conheceu a tal da pipoca gourmet. Ela não tem nada a ver com a



pipoca de microondas. Com outros ingredientes, como chocolate 70% cacau, achocolatado, biscoito, coco e limão, é caramelizada e, ainda quente, é selada com leite ninho e o que mais você quiser. Difícil não querer, né?

Se precisa colorir uma festinha infantil, chama a Pipoca Gourmet! O início foi turbulento. Sem preparar direito as receitas, já estava divulgando. Aconteceu o pior: muitos pedidos chegaram e a Moça das Pipocas se viu sem ter pra onde correr.



Depois de queimar várias panelas em casa, finalmente percebeu a importância de se profissionalizar e fez cursos online. Para quem só sabia fazer pipoca pronta, ela teve que aprender diferenciais: caramelos, caldas e o colorido. No meio do caminho algumas coisas tiveram de ser mudadas para gerar mais resultados, como a adaptação das embalagens. Mudou também o relacionamento com o cliente. Nada como ouvir o que o pessoal quer, né?

E a Stephane meteu a cara. Quais eram os sabores que o povo mais gostava? Ela teve também que trocar aprendizados com outros pipoqueiros para entender melhor

onde comprar insumos e o óleo adequado. Antes, as pipocas eram vendidas com dois preços. Hoje, são quatro, o que aumentou as vendas. Mais opções, mais gente comprando! Na página do Facebook dá para fazer a encomenda do jeito que preferir. E a Stephane já encomendou adesivos com a marca para colocar no carrinho e o cartão de visitas e o de fidelidade estão chegando. Algo que a Pipoqueira Mais Famosa pensou melhor depois do curso foi o nome do negócio. É sempre bom simplificar, né? Então, nada melhor do que associar a pipoca ao nome do bairro em que é vendida!

E quem não gosta da famosa degustação? Provou, levou. É assim que a Pipoqueira Gourmet sabe fisgar o pessoal. E as pipocas podem durar até 15 dias!

As pipocas ficaram tão conhecidas que estão sendo encomendadas nas cidades vizinhas. Mas aí fica meio difícil, então, a Stephane ainda quer ter

carrinhos espalhados, pra todo mundo poder comprar, e ela poder entregar.

Mas o sonho dela não para por aí. Além de aumentar a frota de carrinhos, a intenção é contratar mais gente e realizar a tão almejada formalização!

**A GENTE SÓ FICA  
TORCENDO PRA  
QUE MAIS  
PESSOAS  
CONHEÇAM A  
PIPOCA DA  
STEPHANE! BORA  
PROVAR?**







**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL

**agenciabesouro.com.br** 

**facebook.com/AgenciaBesouro** 

**instagram.com/besourodasilva** 

**youtube.com/agenciabesouro** 

# família

# BESOURO

VOLUME 5



**EMPREENDER**

É SABER  
ORGANIZAR

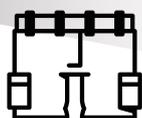
**DIETA**

QUE FAZ  
RENDER



**NEGÓCIO**  
SUSTENTÁVEL

**PEDAÇO**  
DE FOFURA



**UM SONHO**  
DE ESTILO





*agência de fomento social*

# DÁ UM CONFERE

## *nas nossas histórias*



**SUELANE DE JESUS DESCOMPLICOU A SILVER STYLE**

**4**



**DIFERENCIAÇÃO É COM O TIAGO MATIAS**

**6**



**O ATELIÊ DA MODA PARA OS BEBÊS**

**9**



**DETOX PARA O CORPO, GANHO PARA O BOLSO**

**11**



**BOM NEGÓCIO PARA O BOLSO E PARA O PLANETA**

**13**



**SUELANE DE JESUS**

*descomplicou*

**A SILVER STYLE**

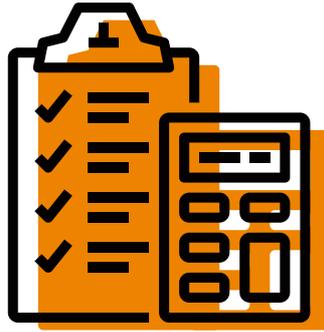
---

Ser mais organizada mudou a rotina do negócio  
Agora, os sonhos não param de aumentar

---

**A** organização era o que a Suelane de Jesus buscava para a Silver Style. Foi com a metodologia By Necessity que ela percebeu que não era tão impossível assim se organizar.

# A



As coisas começaram a ficar mais simples, especialmente as finanças. Começar sem saber separar os gastos dos ganhos é um lugar-comum para muitos empreendedores em início de carreira.

Muitas vezes, a parte dos cálculos acaba atrapalhando a administração e as vendas. E não foi diferente com a Suelane. Mas estava na metodologia que as coisas poderiam mudar dali em diante. Aprender foi uma parte importante para a Sra. do Estilo.

As novas técnicas foram essenciais para entrar em contato com os clientes e elaborar estratégias de divulgação. As redes sociais, mais uma vez, foram a grande aposta. No mundo de hoje, o alcance é gigante no meio virtual.

E por que não aproveitar isso, né? Lá foi a Suelane estudar as funções do WhatsApp e do Instagram, como aprendeu nas aulas. O resultado? Respostas positivas do

pessoal!

A Suelane sabe muito bem da importância de lidar com o público e o curso a ajudou nisso também. As novas aprendizagens puderam ser colocadas em práticas em sua área de atuação bem rapidamente.

Com isso, as vendas aumentaram e o lucro começou a aparecer. Para quem criou a marca há apenas cinco meses, as coisas estão se acertando. Ajuda muito o fato de a Suelane gostar de vendas.

E tudo aconteceu de repente. Ela viu as peças em uma exposição e apreciou o material. E por que não revender? Foi isso que ela começou a fazer.

A Silver Style oferece de tudo um pouco: camisas femininas, masculinas e infantil. Tem também para os casais. E para as mulheres que gostam de ir pra academia ou de um bom vestido para curtir aquela balada.

Dificuldades todo mundo tem, né? A coisa mais

complicada para a Suelane era comprar os produtos. Onde encontrar material bom? E o mais importante: como encontrar os fornecedores certos?

Sem pessoas confiáveis para lhe repassar roupas de boa qualidade, como ia oferecê-las às pessoas? Mas essa história foi se descomplicando com o tempo e, hoje, tem sido mais fácil.

Com peças atrativas, a Silver Style chega ao público desconhecido a partir das redes, onde incrementa as vendas oferecendo promoções. E lá dá também para olhar o que chega de novidades e fechar pedidos.

E, se a pessoa é da cidade ou das proximidades, tem um bônus diferenciado! A compra é entregue pela própria Suelane, que faz questão de levar cada pedido ao cliente. Aí é pra confiar, hein?!

Enquanto as coisas vão se ajeitando, a Suelane já tem novos planos. Claro, por que não, né? Parar de sonhar é algo que nunca vai acontecer!

Para fazer os produtos chegarem a mais pessoas, ela pensa em ter uma loja móvel. Diferentona, né?!

E por que não ser uma fornecedora? Isso também está na lista de sonhos para o futuro. E alguém duvida que vai dar certo? Mais cinco meses e a Silver Style vai bombar ainda mais na cidade e a gente torce muito!



# DIFERENCIAÇÃO

é com o

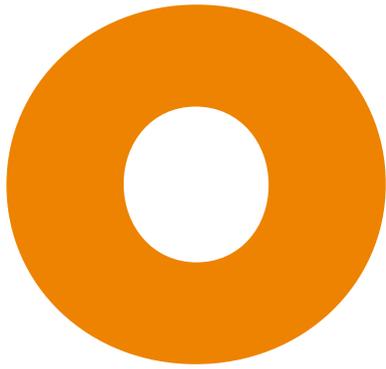
**TIAGO MATIAS**

---

A marca TBaril aposta na entrega domiciliar  
Empreender cada vez melhor é o caminho!"

---

**M**elhorar o serviço já oferecido é sempre um ideal buscado, né? Nem sempre a gente sabe onde buscar essa ajuda, mas o Tiago Matias soube. Foi no curso da metodologia By Necessity que a marca TBaril viu uma direção.



O negócio, que vende roupas e acessórios, precisava de uma divulgação mais forte. Ninguém sobrevive sem, né? E o Sr. Vendedor sabe que espalhar a TBaril é o seu bem mais essencial. Por isso, ficou muito feliz quando percebeu que deveria mudar o pensamento sobre os clientes.

Não apenas atendê-los bem, mas pensar como cada um deles. Cada comprador é especial e único. E claro que cada um tem uma necessidade diferente e precisa, também, de uma atenção diferente.

No curso, o Tiago aprendeu a combinar as redes sociais e novos tratamentos aos clientes. E agora ele tem mais confiança para apresentar e vender seus produtos.

A noção de contabilidade já vinha com ele, por já ter trabalhado com estoques de materiais. Mas, com o negócio próprio, tem uma diferença. O dinheiro, agora, é responsabilidade totalmente dele. Aí já viu, né?

Não adianta só olhar o quanto entrou no caixa. Saber gerenciar o dinheiro dá dor de cabeça por causa de outras coisas, viu?

No início, por exemplo, ele e o irmão, Tanson Matias, não sabiam escolher o fornecedor certo e a quantidade

**SEMPRE  
FOI MEU  
SONHO  
TER ALGUM  
NEGÓCIO  
PARA CHAMAR  
DE MEU.**

adequada a ser encomendada. Aí, ficava difícil cobrir os custos e manter o valor estipulado.

Mas as aulas de finanças serviram muito! Agora, o Tiago tá ligado nos custos gerados que acarretam no preço final do produto, assim como sabe diferenciar os custos fixos dos variáveis.

Ao aprender a ter mais controle sobre as dificuldades, a dedicação e a motivação aumentaram. Não tinha como ser diferente. Agora, nada vai ficar pra trás. Com o curso, o Tiago percebeu que viver completamente do empreendedorismo dá muito certo e pode funcionar pra marca também.

# É

É junto com o irmão que o Sr. Empreendedor toca a TBaril. Em dezembro, a necessidade de ter um emprego apertou para o Tiago. Então, eles iniciaram e colocaram a mão na massa em março.

“Sempre foi meu sonho ter algum negócio para chamar de meu”, o Sr. Vendedor diz. O sonho já tinha começado há uns anos, mas a rotina de trabalho e estudo foi deixando a página do negócio desatualizada.

E qual é o segmento de produtos? Tem para todos os gostos. O irmão fica com a parte de shorts e acessórios, como relógios. O carro-chefe são as bermudas, mas camisetas e camisas também são comercializadas.

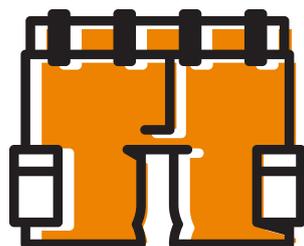
Dá para encomendar a quantidade, modelo e tamanho tudo pelas redes

sociais. Ô comodidade! Aí, é só esperar a entrega, feita pelo próprio Tiago. Sim, pessoalmente! E não existe essa de só receber pedido da região.

O Sr. Entregador vai até cidades vizinhas e região metropolitana. Na TBaril não tem essa de muito difícil: ele encara o desafio de onde for. Thiago ainda não recebeu encomendas para outros estados, mas quem sabe daqui pra frente, né?

E pra fidelizar cliente não basta pouco, não. O Sr. Empreendedor sabe muito bem da importância de fazer o pessoal voltar. Comprar apenas uma vez é pros fracos. Bom é gente que sabe que tem vantagens exclusivas e faz logo várias compras.

E melhor: recomenda pra todo mundo! O que o cliente ganha com isso? Muito mais coisas! Ao indicar um amigo, a pessoa ganha desconto e o amigo indicado, brindes! É pra



voltar sempre, né?

Agora, o Tiago quer ver se implementa mais outra diferenciação. A ideia é ter algum tipo de documento de identificação de cada cliente para que possa ganhar brindes e descontos de marcas parceiras. Aí fechou demais, hein?!

Cliente feliz é dono feliz, também! Viver 24 horas por dia do próprio negócio dá uma satisfação enorme. A rotina é pesada, o cansaço aparece, mas o sentimento de realização fala mais alto. Com as coisas indo pra frente, vambora planejar mais, né? Nada de ficar parado!

De um em um, mais sonhos vão se agregando ao principal. E tá certo! Fazer o negócio crescer é bom demais!

Centralizar as coisas é ótimo. Por isso, a meta é abrir uma loja física para melhorar a armazenagem e a organização dos materiais. Depois, trabalhar com ações sociais em torno da própria comunidade. Ajudar quem sempre te ajuda é um ótimo plano, hein? E, por último, espalhar a TBaril em várias cidades do Estado.

E aí, bora começar a torcer com a gente pra que esse sonho nunca acabe?





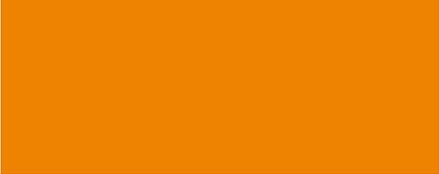
# O ATELIÊ da moda PARA BEBÊS

---

Vanessa Diniz produz laçinhos fofos para deixar as meninas ainda mais lindas  
Cada peça é confeccionada à mão e com amor

---

**A**hh, mudar dá aquele medo, né? A Vanessa Diniz precisou rever quase tudo do próprio negócio. A metodologia By Necessity a ajudou a perceber o que poderia melhorar para atrair mais clientes e para o caixa não ficar no vermelho.

# A



As aulas de divulgação e de pesquisa foram essenciais para que a Dona do Ateliê entendesse mais o público. Por causa do curso, o Ateliê da Vanessa já está nas redes sociais.

É resultado rápido que você quer? Aconteceu: agora, os lacinhos já chegam para mais mães. E conversar com as clientes foi ótimo para os negócios.

Nada pior do que não saber como equilibrar as despesas e não oferecer o serviço para quem ainda não te conhece, né? Mas dialogando e recebendo respostas positivas, a Vanessa foi se surpreendendo.

Apesar do frio na barriga, veio aquele alívio de saber que mudar faz bem. Antes de aprender sobre os passos da metodologia By Necessity, a Dona dos Lacinhos não estava muito bem no mercado.

O preço estava em

conta... mas só para as clientes. A verdade é que não sobrava nada no caixa. O que entrava não dava nem pra cobrir os gastos com a produção.

Aí, bateu aquele desespero, né? Como manter algo legal se tá difícil até comprar os materiais? Mas a Vanessa não desistiu, não!

Incentivo vem, incentivo vai... E ela foi percebendo que era hora, também, de mudar o preço dos lacinhos para bebês que vende.

Talvez pudesse ter sido um baque pra clientela, mas as mães entenderam o aumento dos produtos. Até porque, com o novo preço, a Vanessa pôde ir atrás de um fornecedor com mais qualidade e com um preço mais acessível.

Para quem nunca trabalhou confeccionando

alguma coisa, a Sra. Ateliê Fofinho está no ramo há quase um ano. E tudo começou de um modo bem familiar:

É, dentro de casa mesmo! Já que as próprias filhas pediam sem parar para que ela comprasse os lacinhos, por que não fazê-los ali mesmo?

A ideia foi aprovadíssima por todo mundo da família, e lá foi ela pesquisar e aprender. Como tudo era novo, foi mesmo muita pesquisa e aprendizado.

Mas começou logo, fazendo peça por peça - à mão mesmo! -, em casa. Hoje, a rotina é bem organizada e estruturada. Ela dedica três dias da semana para fazer os lacinhos.

As mães da redondeza piraram nas fofuras da Vanessa e, por isso, o Ateliê não teve problemas para encontrar as primeiras clientes. Hoje, dá pra encomendar os frufus pelas redes sociais e pela loja online.

Parece tudo ótimo, né? Mas é claro que dá pra conseguir mais. E essa é a ideia da Vanessa! Tudo o que está bom dá pra melhorar, né?

Tá na hora de pensar em mais um ponto de venda! Daqui pra frente é pensar na loja física, pra bombar mais ainda! E a gente fica torcendo para que mais bebês se enfeitem com os lacinhos do Ateliê!



# DETOX PARA

*o corpo,*

# GANHO PARA O BOLSO

---

Venda de polpas de frutas é a aposta do baiano Igor Bomfim  
Busca por uma vida mais saudável é também estratégia de negócio

---

**A** onda de ser natureba veio para ficar. Não adianta olhar com cara feia, não! Cuidar da saúde e do corpitcho faz parte da rotina de muita gente. Ainda bem! Bora pegar carona nessa vibe, então? Quem disse sim foi o Igor Santos Bomfim, 26 anos, de Camaçari na Bahia. A partir da metodologia By Necessity, ele viu que o seu negócio, o Polpa Detox, tem muito mais potencial do que ele imaginava.

# P

Por meio de um amigo, o jovem empreendedor soube que o Inova Jovem aconteceria na sua cidade. Aí, não perdeu tempo e se inscreveu, afinal ele já tinha um projeto e resolveu buscar qualificação para colocar adiante e fazer acontecer. É isso mesmo: besouro que é besouro não perde oportunidades de aprender.

Há menos de um ano, ao lado da esposa Daise, Igor começou a pesquisar o que estava em alta no mercado. Após fuçar aqui e ali, veio a ideia do Polpa Detox, a venda de polpas congeladas, que levam frutas, verduras e hortaliças. Para quem não sabe, as polpas mantêm as propriedades nutricionais dos alimentos e podem até aumentá-las, devido ao seu processo de armazenamento. Elas vão bem em sucos, mousses, sorvetes, geleias... “Servem para desintoxicar, desinchar e secar barriga”, acrescenta.

Ele colocou a ideia em prática, viu que podia dar certo e começou a vender em janeiro. Para o negócio crescer e se estruturar, no entanto, ele precisava de uma ajudinha a mais. Eis que a Besouro desembarca na vida de mais um dono do próprio negócio! Segundo Igor, o curso ajudou a ampliar suas oportunidades, apresentando mais formas

de vendas, a como seguir com um negócio, a ter controle dos gastos, além de outros aprendizados. Um dos destaques foi para o professor Luís Henrique. “Ele explicou de uma forma fácil para que nós absorvêssemos bem o assunto, mas o que gostei também foi aprender a como abrir a empresa”, comenta.

Hoje, a produção das polpas é feita em casa, as vendas são feitas pela internet e ele faz também a entrega. Tudo isso no tempo em que não está trabalhando com eventos, sua outra ocupação. A busca por um espaço físico virá com o tempo e com o progresso do negócio, já visualizado pelo Sr. Saúde. “Em breve, vai ter sopas e alguns outros produtos que estão sendo testados”, destaca. A divulgação segue a mil, pelo Facebook, Instagram e o sempre eficiente boca a boca.

Todo empreendedor que se preze sabe que é preciso estabelecer objetivos para aumentar as chances de o negócio virar um sucesso. Igor já fez os deles! “Minhas próximas metas são conquistar o mercado de minha cidade e expandir ao máximo a marca, além de ter novos produtos e fazer parcerias que vão me ajudar a crescer”, planeja. Além do reconhecimento do Polpa Detox, no futuro, ele deseja ajudar outros empreendedores a crescer também. Voa, besouro! Voa alto!





## BOM NEGÓCIO

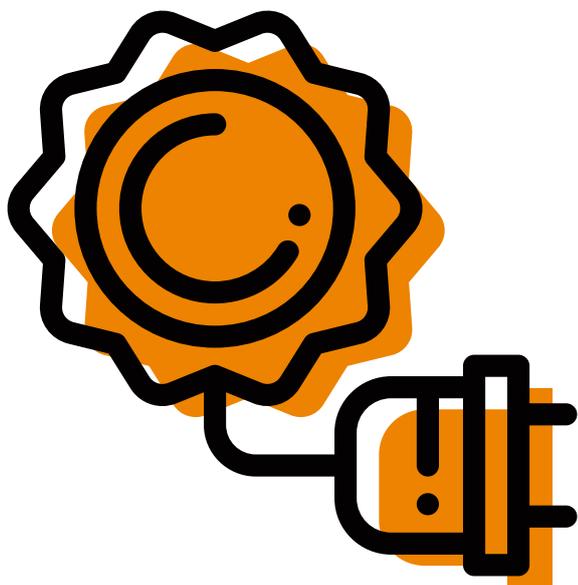
*para o bolso*

## E PARA O PLANETA

**S**e tem uma coisa que na Bahia tem de sobra, é sol. O astro-rei. O sol que lembra luz que lembra energia. Já deu para sacar qual é a ideia de negócio do José João da Silva Neto, 19 anos, aluno do Inova Jovem? Não? Continua lendo que logo a gente te conta, então! Junto aos amigos Marcos Vinícius, Paulo Felipe e Lucas da Silva, todos moradores da cidade de Simões Filho, no estado baiano, ele participou do programa no mês de maio.



# ESTAMOS COLOCANDO AS IDEIAS NO PAPEL PARA SEGUIRMOS EM FRENTE COM NOSSO EMPREENDIMENTO



José conta que decidiu participar do curso porque os jovens já tinham a ideia de montar uma empresa voltada ao uso da energia solar, para a qual eles deram o nome de Tecno Solar. O negócio deles é a venda e instalação de placas solares. A gente não disse que tinha a ver com sol? “Em nossa região, não há muito investimento nessa área, além de ser uma energia sustentável e limpa”, destaca.

O curso, conforme João, foi importante para que o primeiro passo para abrir a empresa seja dado com mais segurança. “Me deu um horizonte de como começar o negócio. Agora, estamos colocando as ideias no papel para seguirmos em frente com nosso empreendimento”, afirma. Isso mesmo! Passo a passo, conforme a metodologia By Necessity, marca registrada da Besouro.

João já se mostra ciente do comprometimento necessário para enfrentar a jornada de empreendedor – e sair dela vencedor, fato que foi reforçado pelo Inova Jovem. Um dos pontos que mais chamou atenção para ele foi justamente esse conselho. “O que mais gostei no curso foram as orientações do professor sobre os cuidados que se deve ter ao se abrir um negócio”, acrescenta.

O negócio em sociedade ainda não tem uma data para ser lançado, mas ele afirma que se engana quem acredita que vai demorar. “Em um futuro bem próximo”, faz questão de frisar. João, pelo jeito, já incorporou a veia empreendedora. “Empreendedor é ter uma ideia e colocá-la em prática em busca de algo maior”, resume. Besouro também é sustentável, sim senhor!







**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL

**agenciabesouro.com.br** 

**facebook.com/AgenciaBesouro** 

**instagram.com/besourodasilva** 

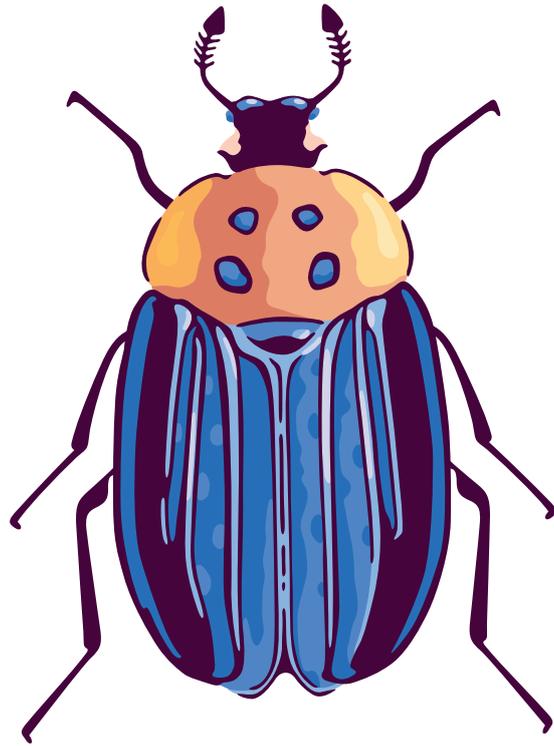
**youtube.com/agenciabesouro** 

cases de sucesso

# INOVAÇÃO



**BESOURO**  
AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL



*agência de fomento social*

# **DÁ UM CONFERE** *nas nossas histórias*

<b>Brincadeira de Criança - e de adulto, como é bom!</b>	<b>4</b>
<b>Artesanato que vale ouro</b>	<b>6</b>
<b>Negócio digital que se tornou real</b>	<b>8</b>
<b>Pallets para que te quero!</b>	<b>10</b>
<b>Para viver de arte, basta empreender</b>	<b>12</b>
<b>Precisando de uma luz aí?</b>	<b>14</b>
<b>Gourmetizando a batata frita</b>	<b>16</b>
<b>Bijus quase de ouro - a simpatia do Moisés conquista todo mundo</b>	<b>18</b>
<b>Diferentona e deliciosa: já conhece a pipoca gourmet?</b>	<b>20</b>
<b>Ser saudável, faz bem e dá negócio</b>	<b>22</b>



/CIABRINCARTEPAULOAFONSO



# BRINCADEIRA DE CRIANÇA

— E DE ADULTO, COMO É BOM!

**NEGÓCIO:** Cia Brincarte

**SEGMENTO:** Recreação Infantil

**TEMPO DE ATUAÇÃO:** Seis meses

**INVESTIMENTO:** Zero

**EXPECTATIVAS:** Espaço físico para reuniões e depósito de materiais e fantasias, além da expansão da área de atuação

**DE ONTEM A HOJE:** Um negócio na imaginação que virou trabalho de verdade

- Antônio Edson Brandão da Silva
- 22 anos
- Paulo Afonso / BA
- Bairro São Vicente
- Superior Incompleto
- Matemática (4º semestre)
- "Hoje eu me sinto capaz de conseguir progredir com meu negócio".
- Alex Camboim Maia
- 21 anos
- Paulo Afonso / BA
- Bairro Centro
- Superior Incompleto
- Pedagogia (2º semestre)
- "Não me via como empreendedor, mas hoje olho essa opção com muita atenção".

Brincar, ao contrário do que muitos pensam, não é só para a turma dos baixinhos. Brincadeira também é coisa de adulto e, mais do que isso, pode virar até negócio. Duvida? Então acompanha o que temos para falar sobre o Antônio Edson Brandão da Silva, 22 anos, e o Alex Camboim Maia, 21 anos, moradores da cidade de Paulo Afonso, na Bahia. Eles aprenderam a criar o próprio negócio com o Inova Jovem e já alçaram voo!



Ao lado das duas sócias Gabriele Martins e Lara Ezos, eles são os fundadores da Cia Brincarte, uma companhia de recreação infantil. Ao ficarem sabendo do programa da Secretaria Nacional de Juventude pelo site da prefeitura local, os dois decidiram fazer o curso para aprender mais sobre empreendedorismo e gestão de negócios. A ideia de apostar nesse ramo surgiu depois que Edson e Alex fizeram, no final de 2017, uma oficina gratuita de recreação disponibilizada pelo município.

Alex, que é estudante de Pedagogia, conta que o produto principal é a recreação infantil, a qual inclui origami, pintura facial, brincadeiras, teatro infantil e palhaça. Mas não é “só” isso, eles têm um diferencial e tanto: o resgate das brincadeiras tradicionais. “Nós tentamos usar o mínimo de tecnologia”, destaca. As brincadeiras são pensadas para proporcionar coletividade e socialização entre as crianças e também com seus familiares.

No repertório, os contos de fadas não são os preferidos pelos monitores. “Muitas vezes, as próprias crianças criam as histórias, porque nós gostamos que elas utilizem a imaginação e criatividade”, diz. Já as brincadeiras proporciona-

das são aquelas conhecidas, como pique esconde, seu rei mandou dizer e estátua. Bateu saudade da infância aí? Aqui também!

Mal o curso terminou e o retorno pelo esforço do grupo já está chegando: eles foram convidados pela Livraria Nobel para mostrar o trabalho em eventos com pequenos leitores. O resultado? Gostaram tanto que o convite foi feito de novo. E de novo. E de novo!!! “A livraria amou. Os pais e as crianças amaram. E nós da Brincarte também amamos a experiência”, conta Alex, felizão. Além de fazer bem para o coração, o serviço gerou grana, claro!

Para quem quiser contratá-los, os valores são: R\$ 200 por 4 pessoas para quatro horas ou mais e R\$ 100 por 2 pessoas em uma hora de recreação. Dinheiro é bom, claro, mas tem que saber administrar. Ainda bem que os dois aprenderam muito bem isso com o Inova Jovem. Sem falar nas noções de mercado e preço. Os próximos passos da trupe já foram definidos: aumentar a divulgação, hoje feita apenas pela página no Facebook, e formalizar o negócio, obtendo um CNPJ.

Conforme Edson, que cursa Matemática, o Inova Jovem vai ajudar na questão de organização e planeja-

mento da companhia, além de servir para saber como cada passo deve ser dado para colocar tudo em prática do jeito certo. “O curso em toda sua extensão foi muito bom. Um conteúdo muito massa foi a aula sobre a questão dos preços do produto, o quanto se gasta, o que se pode lucrar em cima da venda...”, acrescenta.

Alex, que não se enxergava um empreendedor antes, hoje olha para essa possibilidade com mais atenção. “Passei a ver de uma forma mais ampla, apesar das dificuldades que o empreendedorismo tem no Brasil”, acrescenta. Para ele, os impostos pagos quando se tem um lugar fixo é um dos maiores desafios. Ele diz isso porque uma das metas da Brincarte é ter um espaço físico para reuniões e depósito de materiais e fantasias. “Além disso, pensamos em expandir o quanto pudermos a área de atuação em locais diversos”, complementa.

Para eles, que já podem se considerar jovens muito promissores, o empreendedor é quem toma a iniciativa de ter um negócio próprio, mas que também assume muitas responsabilidades. “Hoje eu vejo que vale a pena arriscar, não é tão difícil como parece. Qualquer um pode ser empreendedor, basta acreditar na sua ideia e focar nela. Hoje eu me sinto capaz de conseguir progredir com meu negócio”, salienta Edson.

Para Alex, empreendedor é aquele que sabe identificar as oportunidades e transformá-las em uma organização lucrativa. “Uma pessoa criativa, inovadora e que não se deixa abalar pelas dificuldades”, finaliza Alex. Isso mesmo!!! Alguém ainda tem dúvidas que a Brincarte é sucesso garantido?



ARTBRAZIL.CAPIMDOURADO



## ARTESANATO QUE VALE OURO

**NEGÓCIO:** Art Brazil Capim Dourado

**SEGMENTO:** Artesanato

**TEMPO DE ATUAÇÃO:** 10 anos

**INVESTIMENTO:** R\$5 mil a R\$10 mil (a depender das demandas de cada mês)

**RH:** Ajuda dos familiares

**EXPECTATIVAS:** Exclusividade e perfeição no acabamento das peças

**DE ONTEM A HOJE:** Aprendizado de criança, negócio de adulto

- **Antônio Edson Brandão da Silva**
- **25 anos**
- **Palmas/TO**
- **Bairro São Vicente**
- **Ensino Médio**
- **“Vi uma chance de acrescentar conhecimentos e experiências”.**

“Ele brilha como ouro e brota das veredas do Cerrado brasileiro”. Sabe de quem estamos falando? Dele, o capim dourado. A beleza da natureza pelas mãos do Anderson da Silva Albuquerque, 25 anos, de Palmas no Tocantins, fez nascer a Art Brazil Capim Dourado. Com o Inova Jovem, ele aprimorou ainda mais o negócio.



## "ELE BRILHA COMO OURO E BROTA DAS VEREDAS DO CERRADO BRASILEIRO"

O empreendedor soube do Inova Jovem por meio de um informativo na internet e viu uma chance de acrescentar conhecimentos e experiências. “Em todos os requisitos, foram aprimorados. Certamente, aprendi a fazer planilhas e aprimorar cálculos também”, explica.

O amor pelo que faz, no entanto, não é novidade. Ele sempre gostou de fazer artesanato, desde a infância, quando aprendeu o ofício de artesão com os pais. “Sentimento profundo, amor verdadeiro”, destaca. Os familiares, além de professores, hoje são o braço direito de Anderson na empresa.

As biojoias são feitas a partir de matérias-primas naturais, além do próprio capim dourado, como sementes, madeira e seda de buriti. São brincos, colares, gargantilhas e pulseiras que brilham aos olhos – literalmente. Os valores dos produtos

podem variar de R\$ 100 a R\$ 1 mil, dependendo da estação do ano e do preço da moeda que a compra é feita, já que Anderson tem clientes na Europa.

A Art Brazil é divulgada de diversas maneiras, como exposições no Brasil e no exterior, além de um catálogo que é enviado por e-mail. O jovem planeja lançar um site, fazer um perfil no Instagram e voltar a atualizar a página no Facebook. Conforme Anderson, o reforço nas redes sociais da Art Brazil é algo importante que foi destacado durante as aulas do programa da Secretaria Nacional de Juventude.

As expectativas do jovem com o seu empreendimento é trabalhar com peças exclusivas e alcançar a perfeição no acabamento dos produtos. Em outras palavras, embelezar ainda mais as clientes, divulgar as riquezas do Brasil e ainda ganhar dinheiro com o seu próprio negócio!



/BBDIGITALRJ



# UM NEGÓCIO DIGITAL QUE SE TORNOU REAL

**NEGÓCIO:** BB Digital

**SEGMENTO:** Marketing e Publicidade

**TEMPO DE ATUAÇÃO:** 1 ano e 7 meses

**INVESTIMENTO:** R\$1 mil

**RH:** Eu (criação de artes e posts) e Brenda Pepe (irmã) como designer.

**EXPECTATIVAS:** Tornar a BB Digital uma referência no que faz

**DE ONTEM A HOJE:** Da carteira assinada à independência financeira

- **Bruna Carla Pepe de Brito Silva**
- **28 anos**
- **Queimados/RJ**
- **Bairro Centro**
- **Superior Incompleto (Administração)**
- **"Fui cuidar do que é meu! E hoje estou onde estou!"**.

É Facebook pra cá, Instagram pra lá, WhatsApp no meio... Estamos rodeados pelas redes sociais. Por isso, a divulgação online é fundamental para qualquer empresa que quer se destacar. Se você precisar de uma ajudinha, a dica é contratar a BB Digital. A empresa é da Bruna Carla Pepe de Brito Silva, 28 anos, da cidade de Queimados, no Rio de Janeiro. Com o Inova Jovem, ela viu que sempre dá para fazer ainda melhor.

Após saber do curso por uma amiga, que compartilhou as informações na sua timeline, Bruna viu que era uma ótima chance de saber mais sobre o que é ser empreendedora, desafio que aceitou encarar há cerca de um ano e meio. “Penso que aprender é sempre uma nova oportunidade de fazer nosso negócio crescer. E pelo curso ser na minha cidade, me chamou mais atenção ainda! Fiz uma forcinha nos ajustes dos horários e não me arrependo nenhuma”, conta, animada.

O seu negócio é a BB Digital, onde ela trabalha como social media. Os serviços englobam administração de páginas nas redes sociais, relacionamento com o cliente (comentários, mensagens, compartilhamentos), criação de peças publicitárias (geração de desejo do cliente pela marca e produto), acompanhamento da marca (elogios e reclamações), solução de conflitos e outros. Além disso, há a realização de serviços gráficos (cartões de visita, banners, etc). A irmã, Brenda, também faz parte da empresa.

A escolha por esse ramo começou quando elas assumiram as redes sociais de uma clínica de estética. O serviço foi tão bem feito que conquistaram o prêmio Top of Mind em 2016. “Com isso, vi que poderia abrir meu próprio negócio e expandir para outras empresas. E acabou dando certo”, acrescenta.

O pioneirismo na cidade e a qualidade fizeram com que chegassem mais e mais clientes. Além disso, muitos empresários não sabem como cuidar das redes sociais ou não têm tempo. “Então, com preço acessíveis e um serviço diferenciado, eles contratam o

serviço e ficam super satisfeitos”, ressalta. Hoje, elas mantêm parceria com a Divart, empresa de design gráfico da colega de Inova Jovem Vanessa Durães.

Nada mal para a estudante de Administração que sempre havia trabalhado de carteira assinada, em um escritório, na frente de um computador, atendendo telefone e ganhando um salário mínimo. “Trabalhando para realizar o sonho dos outros”, resume. Ainda bem que o tempo passa e a mente abre! E chega o momento de mudar.

Com o incentivo do esposo, Bruna se encorajou a mudar de carreira. Foi um passo de cada vez até o pedido demissão da empresa que trabalhava. “Fui cuidar do que é meu! E hoje estou onde estou! Agradeço a Deus por cada oportunidade, cada local que passei, pois me serviram de experiência para chegar onde cheguei”, destaca. Familiares e amigos, mesmo “inseguros”, também deram o maior apoio para ela se tornar uma empreendedora.

A partir do conteúdo exposto no curso, iniciativa da Secretaria Nacional de Juventude, Bruna percebeu a importância da

organização no seu negócio. “Consegui planejar meus horários, organizar o atendimento ao cliente e minhas atividades diárias. Hoje, tenho mais tempo para minha família. Antes era tudo embolado! E isso fez com que os clientes aumentassem”, explica. Cresceu também o controle financeiro do empreendimento, que antes era uma mistura só. Após o Inova Jovem, ela consegue controlar o que entra e sai da empresa, além de separar os gastos pessoais.

A partir do programa, as metas da BB Digital ficaram mais claras: ser referência na área, aumentar o número de clientes aos poucos, montar uma equipe especializada e se mudar para uma sala comercial (atualmente o trabalho é feito de casa).

Para quem pensa em ser “dono do próprio nariz”, o conselho da Bruna pode até ser clichê, mas que sempre merece ser lembrado: nunca desista de lutar pelo seu sonho. “Mesmo em meio às dificuldades, cansaço, tropeços e suor, o resultado do seu sucesso será proporcional à quantidade de vezes que você insistiu em não desistir”, finaliza.





# PALLETS

## PARA QUE TE QUERO!

**NEGÓCIO:** #TudoDePallets

**SEGMENTO:** Artesanato

**TEMPO DE ATUAÇÃO:** 6 meses

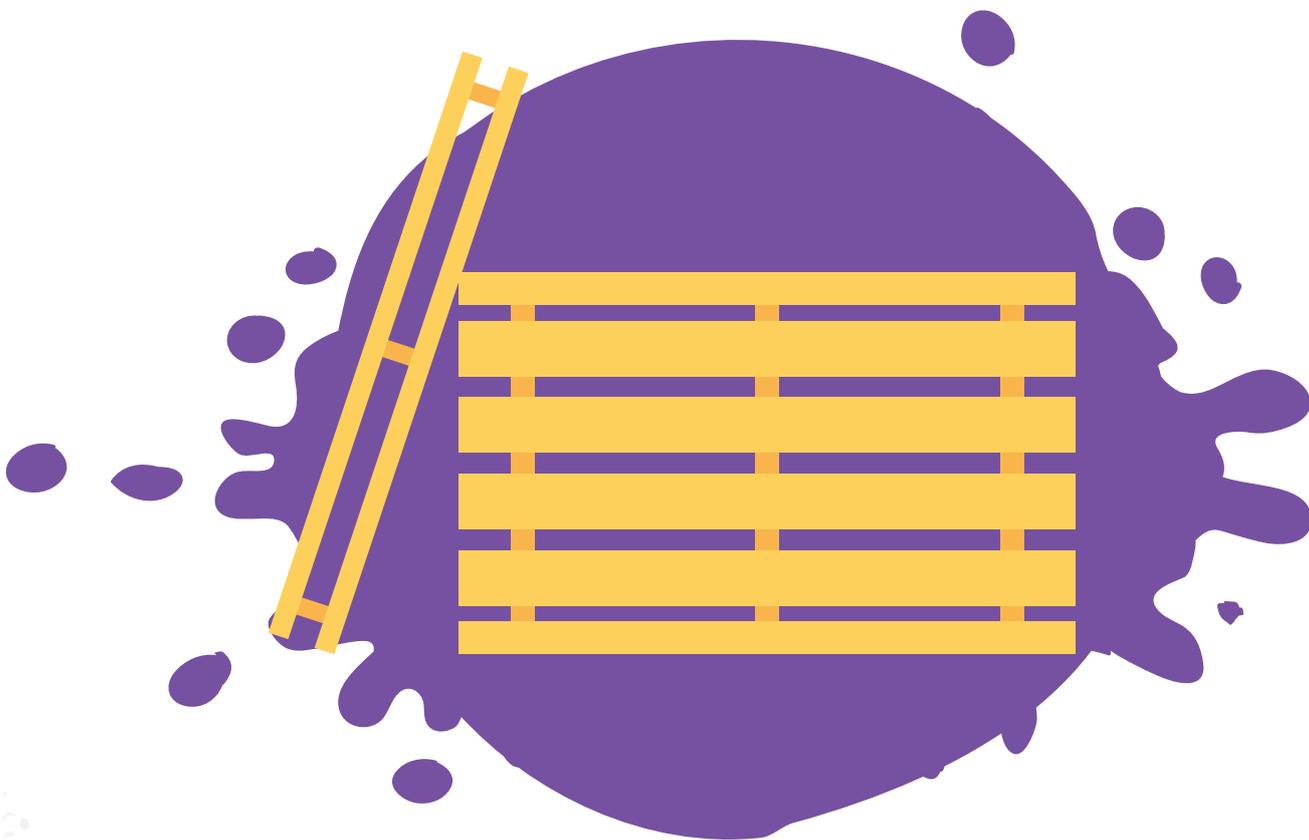
**INVESTIMENTO:** R\$ 2 mil

**EXPECTATIVAS:** Maior atuação no mercado e mais conhecimento na área

**DE ONTEM A HOJE:** De uma cerca particular a um negócio promissor

- **Carlos Marcio de Oliveira Barbosa**
- **27 anos**
- **Teresina/PI**
- **Bairro São Joaquim**
- **Fundamental Incompleto (5º ano)**
- **“Meus familiares me ajudaram a comprar o maquinário usado”.**

Bonito, sustentável, inovador. Os pallets são os queridinhos do momento quando o assunto é decoração. Pensando nisso, surge a #TudoDePallets, comandada pelo Carlos Marcio de Oliveira Barbosa, 27 anos, em Teresina no Piauí.



## "OLHEI NA INTERNET, ME ENGRACEI E ACHEI O MAIOR BARATO"

Ele soube do Inova Jovem por meio do Lagoas do Norte. Como participa de algumas atividades esportivas e culturais promovidas pelo programa, acabou sendo informado sobre o curso de empreendedorismo por ali mesmo.

Como sempre teve ideia de ser dono do próprio negócio, a oportunidade caiu como uma luva. "Achei fantástico, maravilhoso. Apesar de ter sido apenas uma semana, foi muito bom! Foi pouco tempo, mas deu pra abrir a mente mesmo. Extraordinário, fantástico", destaca.

O jovem empreendedor conta que o #TudoDePallets começou por acaso. A ideia inicial era comprar pallets para a construção de uma cerca para criação de galinhas e porcos. Aí, um colega ficou sabendo e deu a dica: "Rapaz, mas isso pode se transformar em um negócio". E então Carlos foi para o Google...

E amou! "Olhei na internet, me engracei e achei o maior barato", conta, animado. Nos pallets que comprava, além da madeira, vinha restos de cerâmica e porcelanato. Então, ele começou a criar mesas de centro utilizando os dois materiais. Para quem? Ele mesmo! "Fiz o meu sofá de pallets, mesa de centro, armário... E aí até hoje estou no negócio, não parei. Está dando certo", acrescenta.

Em julho, o negócio completa sete meses. O começo foi com muita dificuldade, mas Carlos contou com a ajuda de familiares para a compra do maquinário usado. Para isso, o investimento foi de cerca de R\$ 2 mil. Hoje, passados os primeiros sustos, Carlos quer mesmo é crescer para poder comprar maquinários profissionais, para conseguir dar um acabamento melhor, com mais perfeição, aos móveis e agradar ainda mais a clientela.



PARA VIVER DE ARTE,

# BASTA EMPREENDEDER

**NEGÓCIO:** Pantera - Cultura em Madeira

**SEGMENTO:** Brinquedos, decoração e utensílios em artesanato

**TEMPO DE ATUAÇÃO:** 1 mês

**INVESTIMENTO:** R\$3 mil

**RH:** Esposa

**EXPECTATIVAS:** Ser uma referência em produtos artesanais na cidade de Maceió.

- **Gleidson Maciel Araújo da Silva**
- **29 anos**
- **Maceió/AL**
- **Bairro Vergel do Lago**
- **Ensino Médio Incompleto**
- **“Sempre quis ser autônomo. Só tinha dúvidas sobre o tipo de negócio”.**

Todo mundo tem seu lado artista. Porém, para alguns ele vai além do hobby e pode virar uma bela, literalmente, fonte de renda. Gleidson Maciel Araújo da Silva, 29 anos, morador de Maceió, em Alagoas, é a cabeça, alma e coração por trás da marca Pantera – Cultura em Madeira. Com o seu trabalho, ele transforma madeira em brinquedos, decoração e utensílios. Com o Inova Jovem, conseguiu colocar as ideias no lugar

para fazer seu negócio decolar.

Ao saber do projeto pela TV, decidiu investir em conhecimento sobre empreendedorismo porque já nutria a ideia de ser autônomo. “Só tinha dúvidas sobre o tipo de negócio. Resolvi fazer o curso para ter uma noção básica de como funciona um”, explica. Há um mês, o artesão saiu da empresa onde trabalhava e agora está correndo atrás para trabalhar só com a venda dos produtos que confecciona.

Foi na adolescência que Gleidson aprendeu a fazer o que faz hoje. “Meu tio trabalhava fazendo peixes de madeira, me chamou e me ensinou. Trabalhei um tempo com ele e depois parti para empresas privadas. E agora resolvi trabalhar com artesanato em casa”, destaca.

Com o programa da Secretaria Nacional de Juventude, o empreendedor passou a saber o que calcular e como identificar CF (custo fixo), CV (custo variável) e custo total. Ou seja, o conteúdo sobre finanças foi e está sendo muito útil para organizar o negócio. A maior lição, porém, é mostrar que ele é capaz – e muito! – de conseguir ganhar dinheiro com a sua arte. “Nos fez entender o que é o empreendedorismo e ver que não é só uma mega empresa”, resume.

O produto do jovem artesão por si só é o diferencial do negócio, isso porque ele é o único que fabrica brinquedos pedagógicos na cidade. “Só se compra pela internet e acho que a maioria não é feita de forma artesanal, algumas empresas fazem com corte a laser. E hoje a maior parte da minha produção é feita com pallets e madeiras que compro de catadores da comunidade. Dificilmente compro madeira na madeireira”, ressalta.

Gleidson conta com o apoio da esposa, Renata, que o auxilia na confecção das peças. “Ela é formada em terapia ocupacional, o que ajuda muito para definir brinquedos para a idade certa. Ela dá várias ideias, me ajuda em tudo”, acrescenta.

O momento agora é de organizar as coisas para começar o negócio a todo vapor e ir crescendo. “Estou fazendo algumas peças para definir os padrões. Quero comprar algumas ferramentas para produzir em escala, porque sem elas a produção é micro”, explica.

Por enquanto, a venda ocorre diretamente aos pais das crianças e pelo boca a boca. No futuro, porém, a meta do Pantera, seu apelido que também está na sua marca, é bem mais alta (e deve ser mesmo): ser uma referência em produtos artesanais na capital de Alagoas. Alguém duvida de que meta dada é meta cumprida?





/KENNEDYSOUZA



/SOUZA\_LUMINARIAS\_OFICIAL

PRECISANDO DE

# LUMA LUZ AÍ?

**NEGÓCIO:** Souza Luminárias - Artesanato e decorações

**SEGMENTO:** Decoração e iluminação de interiores

**TEMPO DE ATUAÇÃO:** 2 anos

**INVESTIMENTO:** R\$ 50

**EXPECTATIVAS:** Tornar-se o maior produtor de abajur de todos os tipos

**DE ONTEM A HOJE:** Aumento no conhecimento e 80% no lucro

- **Kennedy de Souza Queiroz**
- **23 anos**
- **Manaus/AM**
- **Bairro Cidade Nova**
- **Ensino médio**
- **“Não tive muita ajuda para vender, produzir... Hoje vivo bem, graças a Deus e ao meu trabalho”.**

Todo mundo gosta de uma casa bem arrumada. Com a cara dos donos. E, claro, bem iluminada. Afinal, bom gosto é para ser apreciado. Quem sacou logo essa demanda foi o Kennedy de Souza Queiroz, 23 anos, morador de Manaus, no Amazonas, criador da Souza Luminárias -

**“AGRADEÇO MUITO POR TER TIDO  
A OPORTUNIDADE DE APRENDER  
ALGO A MAIS NESSE CURSO. EM BREVE,  
DAREI EMPREGO A QUEM NÃO TEM!  
SE DEUS QUISER!”**

Artesanatos e Decorações. Com o Inova Jovem, viu que sua e sa pode ir muito além.

Por indicação de um amigo, que sabe da qualidade dos produtos produzidos por Kennedy, a decisão por fazer o curso foi imediata, uma vez que o jovem estava em busca de expansão para sua arte e seu negócio. “Me foi passado que seria uma grande ajuda e realmente foi. Agradeço muito por ter tido a oportunidade de aprender algo a mais nesse curso. Conhecimento nunca é demais”, destaca.

A partir dos conteúdos disponibilizados pelo programa da Secretaria Nacional de Juventude, o jovem empreendedor viu a Souza Luminárias dar um boom! “Ajudou a aumentar o lucro, me trazer mais clientes. Tive 80% a mais de lucro”, ressalta. Entre as aulas, a que ele mais gostou foi a que aborda a investigação das forças e fraquezas do negócio, além da diferença entre custo fixo e custo variável.

Para decidir em qual ramo atuaria, Kennedy pesquisou o mercado mais carente da capital amazonense e obteve informações com um amigo que viajou à Ásia. O jovem é o

responsável por todo o processo de fabricação das luminárias, desde o desenho até os materiais utilizados, como madeira, folhas e canos de PVC, fios paralelos, bocais de cerâmica, mangueiras de LED e ferro.

Até hoje, ele optou por realizar as vendas apenas de forma online. “Vendo muito mais nas redes sociais. Tenho meu produto em algumas lojas, mas não são minhas”, explica. Os clientes são de todas as classes sociais.

A vontade de empreender praticamente não existia, até que deu um clique! “Só surgiu quando percebi que eu precisava ser alguém para depois ajudar alguém. O índice de desemprego aqui em Manaus é gigantesco... Em breve, darei emprego a quem não tem! Se Deus quiser”, planeja.

O apoio para se tornar dono do próprio negócio, no entanto, não foi tão grande como ele gostaria. “Não tive muita ajuda para vender, produzir... Sempre busquei melhorar o meu produto o máximo possível. Hoje vivo bem, graças a Deus e ao meu trabalho. Mas foi demorado e cansativo o processo”, revela. A meta de Kennedy é alta e assim que deve ser: tornar-se o maior produtor de abajur de todos os tipos.



/BATATA\_LELE



/BATATA\_LELE

GOURMETIZANDO A

# BATATA FRITA

**NEGÓCIO:** Batata Lelê

**SEGMENTO:** Alimentício

**TEMPO DE ATUAÇÃO:** 6 meses

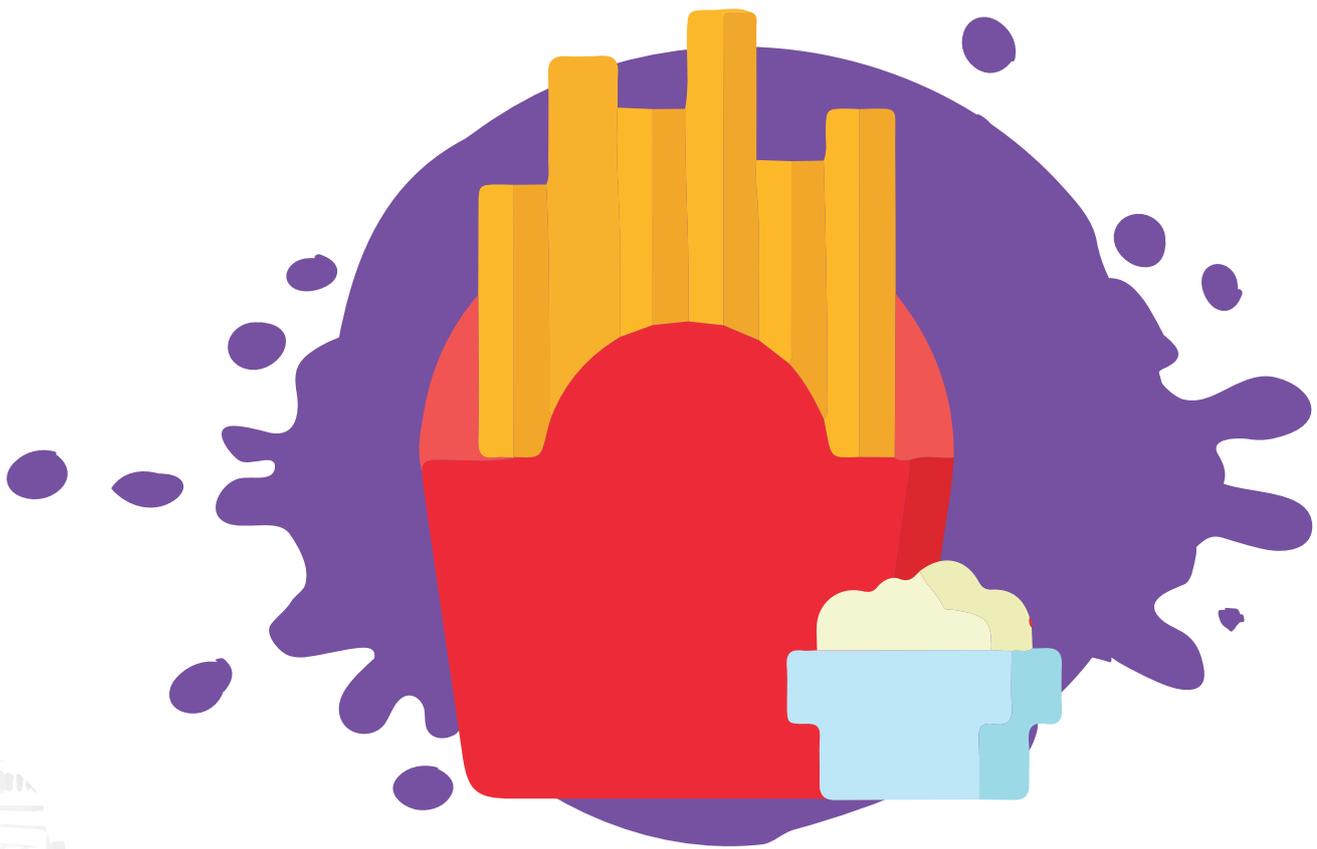
**INVESTIMENTO:** R\$ 100

**EXPECTATIVAS:** Ser mais conhecida

**DE ONTEM A HOJE:** Espírito empreendedor, coragem de empreendedora

- **Leiz Pinto de Oliveira**
- **23 anos**
- **Montes Claros/MG**
- **Bairro Village**
- **Ensino médio**
- **“Aos poucos fui comprando as coisas. Usava o fogão da minha mãe”.**

Sim, a gourmetização chegou à batata-frita, aquela que é unanimidade entre as delícias gastronômicas. Surge, assim, a Batata Lelê, empreendimento de Leiz Pinto de Oliveira, 23 anos, da cidade de Montes Claros em Minas Gerais. Se o quitute já era bom,



ficou ainda melhor com a ajuda do Inova Jovem.

Após descobrir por quem já havia confirmado presença na edição do curso marcada para ocorrer na sua cidade, ela decidiu fazer o mesmo que os futuros colegas: matriculou-se. “Como estava abrindo um negócio, o curso de empreendedorismo seria bom para mim”, explica. Para dar o start na Batata Lelê, ela investiu cerca de R\$ 100, que foram utilizados para compra da batata e da embalagem, os quais são os principais materiais. “Aos poucos, fui comprando o restante das coisas. Usava o fogão da minha mãe, hoje já comprei um fogão para mim”, relembra.

O petisco é preparado na casa da jovem empreendedora e comercializado em um ponto de venda que fica em frente. Além do formato do recipiente onde as batatas são colocadas ser diferenciado, os destaques mesmo vão para o tempero – sal misturado com outros condimentos em pó – e os molhos, que os clientes podem escolher entre rosê, verde, cheddar e

requeijão. Elogios? Já vieram! “Falam ser muito gostoso e teve uns que falaram que os molhos são muitos bons, principalmente o de requeijão”, ressalta.

Com a semana de aulas do projeto desenvolvido pela Secretaria Nacional de Juventude, Leiz conta que o conteúdo foi (e está sendo) de grande ajuda, principalmente na área administrativa e de divulgação do negócio. As metas para o negócio, segundo Leiz, é o aumento da frequência de clientes e a compra de mais utensílios para melhorar o atendimento de quem vai se deliciar com as batatas-fritas.

Engana-se quem pensa que o empreendedorismo caiu de paraquedas na vida da jovem, que já pensava em optar por “caminhar com as próprias pernas”. Só que... Apenas algo momentâneo, até arrumar um emprego fixo. Leiz já pensa que empreender pode ser uma opção de trabalho para a vida inteira, uma vez que pode conseguir um bom retorno financeiro. Segue em frente que vai dar mais que certo, Leiz!



# BIJUS QUASE DE OURO

## A SIMPATIA DO MOISÉS CONQUISTA TODO MUNDO

**NEGÓCIO:** Capim Dourado SM -  
Bijuteria Natural de Palmas

**SEGMENTO:** Acessório e Bijuterias

**TEMPO DE ATUAÇÃO:** 7 meses

**INVESTIMENTO:** R\$ 100

**EXPECTATIVAS:** Crescer e criar uma  
franquia de bijuterias

**DE ONTEM A HOJE:** Começou a  
vender para a família e chegou  
até a Europa

- **Moisés Simões da Silva**
- **22 anos**
- **Manaus/AM**
- **Bairro São José/Nossa Senhora**
- **Superior Incompleto (Administração)**
- **“Desempregado, desanimado e quase desistindo de tudo, entrei focado com objetivo de crescer”.**

Está a fim de comprar umas bijus hoje? O Moisés Simões vai te vender. É sério. O artesanato dele vem do capim dourado. E vender é algo que o Sr. Simpatia sabe fazer muito bem. Mas foi sempre tão fácil assim? Na verdade, o Moisés teve que contar com a força para lá de es-

pecial do Inova Jovem para tudo começar a sair do jeito que sonhava. Não dá para deixar quatro pessoas que precisam de você sem apoio, né? E foi por isso que o Sr. Alegria procurou o programa.

Ele estava desempregado na época e as vendas das bijus não estavam indo nada como o planejado. A Capim Dourado estava passando por uma crise financeira bem feia. Nada de dobrar a meta. A meta estava bem difícil de ser batida, na verdade. O Sr. Simpatia nem queria mais trabalhar com isso de tão desanimado que estava. Então, viu no curso promovido pela Secretaria Nacional de Juventude uma chance de sobreviver no mercado.

“Quando entrei naquela sala, entrei focado, com o objetivo de crescer, melhorar minha visão, meus produtos e minhas vendas”, Moisés conta. A marca nasceu no início de dezembro, mas somente em janeiro é que percebeu que tinha de mudar estratégias para ver o dinheiro entrando de vez.

E pronto, acabou? Foi só mudar? E aprender, claro! Ser microempreendedor é fazer tudo junto: venda, marketing, administração das finanças, compra de matéria-prima etc. E é, sim, uma “missão difícil”, nas palavras de Moisés. Quem dá conta, ainda mais sozinho, né? No início é fácil acabar se atrapalhando com coisas que prejudicam o trabalho. Mas nada de ficar parado! O Sr. Simpatia correu pra ajuda e se deu bem!

Agora, ele sabe trabalhar com as ferramentas, tem uma organização e visão melhores. E saber o que está entrando e saindo da conta também? O Moisés sabe como se programar muito bem,

sim. Sabe quando e onde investir, assim como tirar o lucro das vendas.

Mas o aprendizado do Cara das Bijus não para por aí! Tem tanta coisa assim? Opa, muita! Para quem estava começando, quase tudo é novidade, né? Dali um pouco, o Moisés percebeu que a visão dele sobre os negócios estava meio errada.

Trabalhar num lugar com zero público não é o ideal, né? Então, ele teve que se adaptar ao mercado atual. Aí, entrou de cabeça no meio digital. Começou a investir no Facebook, Instagram, grupo no WhatsApp e em um site. Mas será que o mercado lá em Manaus é fácil? Que nada, mas agora o Sr. Alegria pode tirar isso de letra, né? Produtos diferenciados com certeza ele tem! E isso ajuda total a combater a competição de igual para igual.

E cadê o público, quem é? Ele foi se afastando dos parentes (como acontecia no começo) e as vendas para desconhecidos cresceu. O capim dourado já viajou para o Rio Grande do Sul e para São Paulo. E tem também venda internacional! Achou que o Cara das Bijus não ia conseguir? Pois a Espanha vai receber cinco brincos bem diferentes,

olha que maravilha!

A bem da verdade é que quem compra o artesanato do Moisés vem de classes sociais bem opostas. Mas ele não tem medo de vender, não! Fechar negócio com o pessoal de maior poder de compra não tem muito mistério. Só tem que ter uma forma que o faz sentir bem. E para o pessoal que não tem muito para gastar a dica é sempre adaptar o preço. Aí, fechou também!

Mas e os outros sonhos? A marca deu certo mesmo? Muito! E cadê o resto? Está nascendo, com certeza! O sonho começa com uma loja física, que está em construção. É brabo vender sem lugar fixo, né? Tem que fincar os pés e ganhar mais espaço. É o que o Cara das Bijus está conseguindo aos pouquinhos.

E o futuro pode ser que esteja logo aí. Os próximos passos é se tornar uma marca reconhecida, sair da categoria microempreendedor para um empresário (quem nunca!?) e criar uma franquia de lojas. A gente só fica torcendo para que de brinde em brinde (estratégia de fidelização aprovadíssima!), ele consiga voar bem alto cada dia mais, com mais motivação e criatividade.





/PIPOCADECUSTODOPOLIS



DIFERENTONA E DELICIOSA: JÁ CONHECE A

# PIPOCA GOURMET

**NEGÓCIO:** Pipoca Gourmet

**SEGMENTO:** Alimentação

**INVESTIMENTO:** R\$ 1,5 mil

**RH:** Conta com a ajuda da mãe

**EXPECTATIVAS:** Expandir, ter mais carrinhos e quem sabe um dia poder ajudar outros jovens da comunidade com o empreendedorismo

**DE ONTEM A HOJE:** da Tia das Pipocas à Pipoqueira Gourmet

- **Stephane dos Santos Rodrigues**
- **29 anos**
- **Campo dos Goytacazes/RJ**
- **Bairro Custodópolis**
- **Superior Incompleto (Marketing)**
- **“O Inova Jovem foi um divisor de águas na minha vida”.**

Planejar nem sempre é fácil, mas com uma boa ajuda dá para perceber mais resultados positivos. Esse foi o caso da Tia das Pipocas, a Stephane Rodrigues, ela iniciou o negócio às pressas, sem entender muito de faturamento, marketing e... pipoca. Mas ela não desistiu. Ao invés de se deses-

perar, foi em busca daquele up básico.

O Inova Jovem foi um “divisor de águas” na vida da Pipoqueira Gourmet. Com o incentivo dos professores, as coisas foram se assentando. Ficando mais fáceis e incríveis. As ideias que a Stephane já tinha foram expandidas com o apoio do pessoal do Inova Jovem.

Nada melhor do que valorizar o que é bom, né? A Tia das Pipocas, finalmente, percebeu que seu produto era bom. Só precisava de uns ajustes e novas estratégias. Nas 30 horas de aula, as pipocas gourmet já ganhavam outra cara, chegavam a mais pessoas e ajudavam a Stephane a organizar as finanças. Ela, que só olhava o dinheiro que entrava, aprendeu que existem muitas outras variáveis que influenciam a gestão financeira.

Para quem não sabia calcular o preço do produto, não sabia o que era capital de giro e não tinha noção do fluxo de caixa, o curso foi uma superajuda. Agora, ela sabe a diferença entre despesa fixa e despesa variável, por exemplo. Sabe direitinho qual é o lucro do que vende, pois antes não fazia a separação.

E tem como colocar o preço nas pipocas sem uma pesquisa de mercado, sem considerar por quanto tio da esquina está vendendo? Não, não tem. Se, antes, a Tia das Pipocas não sabia nem ao certo quantos pacotinhos vendia por dia, hoje ela sabe aplicar pesquisas, tem certeza de qual é o seu produto final e sabe investir no fornecedor certo.

Mas não foi só isso que a Stephane aprendeu com a iniciativa da Secretaria Nacional de Juventude. Tem como chegar até o público sem segmentar o público-alvo? Ou sem saber da importância do pós-venda? Na-na-ni-na-não! Quem sabe da importância da própria marca sempre quer investir em melhorias, entender melhor os pontos fortes e os pontos fracos. Isso permite que mais ideias possam surgir e agregar valor ao negócio!



Se, com cinco meses de pipocas por aí, a Stephane já está bombando, imagina daqui um ano, né?! E não é qualquer pipoca, não. Aqui a pipoca é chique e diferente! Depois de uma viagem ao Espírito Santo, a Pipoqueira conheceu a tal da pipoca gourmet. Ela não tem nada a ver com a pipoca de micro-ondas. Com outros ingredientes, como chocolate 70% cacau, coco e limão, é caramelizada e, ainda quente, é selada com o que mais você quiser. Difícil não querer, né? Se precisa colorir uma festinha infantil, chama a Pipoca Gourmet!

O início foi turbulento. Sem preparar direito as receitas, já estava divulgando. Aconteceu o pior: muitos pedidos chegaram e a Moça das Pipocas se viu sem ter para onde correr.

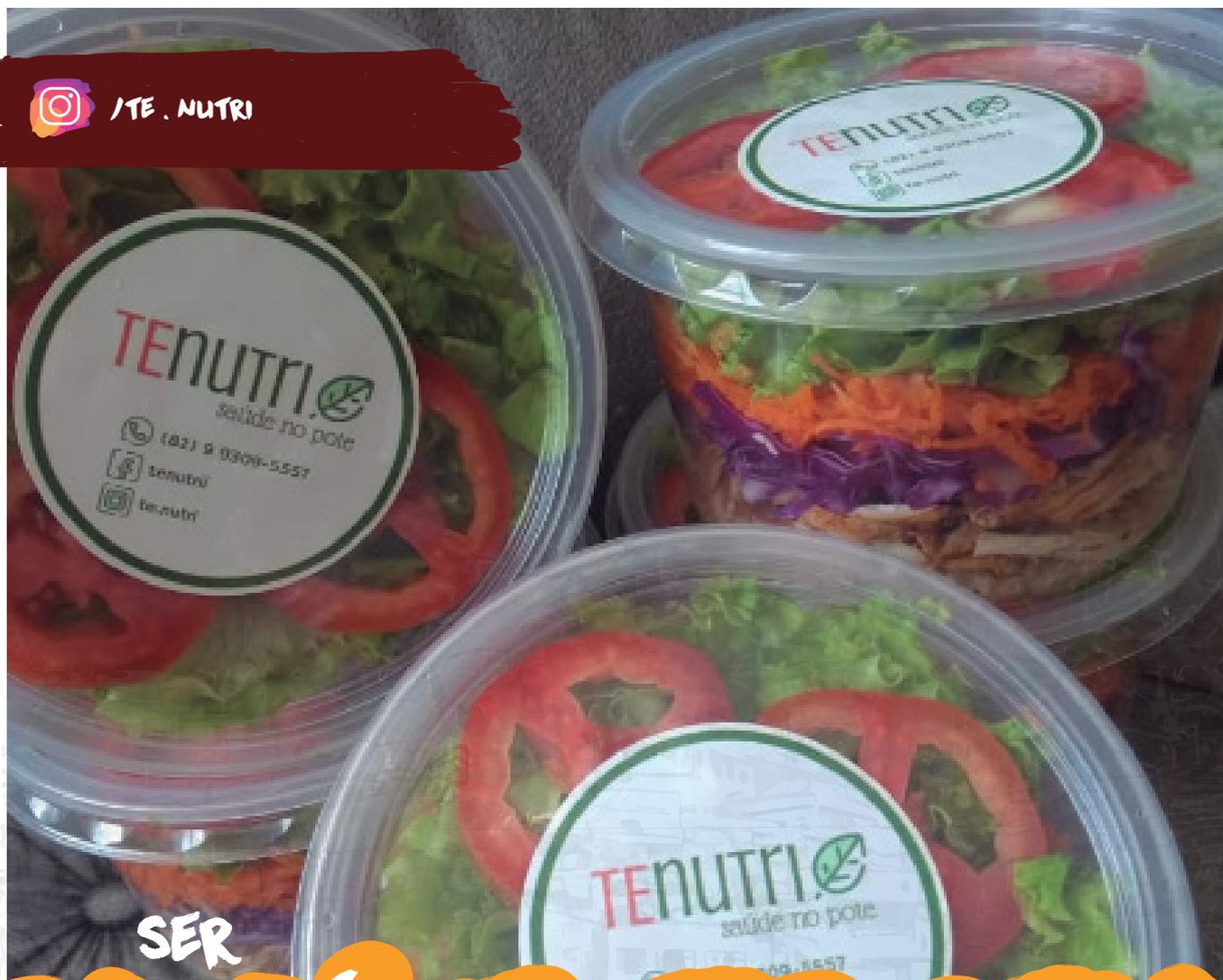
Depois de queimar várias panelas em casa, finalmente percebeu a importância de se profissionalizar e fez cursos online. Para quem só sabia fazer pipoca pronta, ela teve que aprender diferenciais: caramelos, caldas e o colorido. No meio do caminho algumas coisas tiveram de ser mudadas para gerar mais resultados legais, como a adaptação das embalagens. Mudou também o relacionamento com o cliente.

Nada como ouvir o que o pessoal quer, né? E a Stephane meteu a cara. Quais eram os sabores que o

povo mais gostava? Ela teve também que trocar aprendizados com outros pipoqueiros para entender melhor onde comprar insumos e o óleo adequado. Antes, as pipocas eram vendidas com dois preços. Hoje, são quatro, o que aumentou as vendas. Mais opções, mais gente comprando! Na página do Facebook dá para fazer a encomenda do jeito que preferir.

E a Stephane já encomendou adesivos com a marca para colocar no carrinho e o cartão de visitas e o de fidelidade estão chegando. Algo que a Pipoqueira Mais Famosa pensou melhor depois do projeto do Governo Federal foi o nome do negócio. É sempre bom simplificar, né? Então, nada melhor do que associar a pipoca ao nome do bairro em que é vendida! E quem não gosta da famosa degustação? Provou, levou. É assim que a Pipoqueira Gourmet sabe fisgar o pessoal. E as pipocas podem durar até 15 e estão sendo encomendadas nas cidades vizinhas. Mas aí fica meio difícil, então, a Stephane ainda quer ter mais carrinhos espalhados, para todo mundo poder comprar, e ela poder entregar. Mas o sonho dela não para por aí. Além de aumentar a frota de carrinhos, a intenção é contratar mais gente e realizar a tão almejada formalização.

A gente só fica torcendo para que mais pessoas conheçam a pipoca da Stephane! Bora provar?



SER

# SAUDÁVEL, FAZ BEM E DÁ NEGÓCIO

**NEGÓCIO:** TENUTRI

**SEGMENTO:** Alimentação

**TEMPO DE ATUAÇÃO:** 2 meses

**INVESTIMENTO:** R\$ 600

**EXPECTATIVAS:** Ampliação do negócio

- **Thais Firmino da Silva**
- **23 anos**
- **Maceió/AL**
- **Bairro Gruta de Lourdes**
- **Superior Incompleto (Marketing)**
- **“Mesmo no corre-corre do dia a dia você tem como se alimentar bem”.**

Mais do que um corpinho bonito, hoje é importante ter um corpinho saudável. Para ajudar aqueles que querem alcançar esse objetivo, surge a TENUTRI. A dona do negócio é a Thaís Firmino da Silva, 23 anos, de Maceió, em Alagoas. Com o Inova Jovem, ela abriu os olhos para a potencialida-

potencialidade da sua ideia.

Por meio da divulgação em um programa de TV, a empreendedora conheceu o Inova Jovem. Ela ainda não sabia por qual caminho seguiria, já que estava em dúvida entre o plano A - clínica de nutrição, plano B - atendimento home care e plano C - saladas no pote. Sim, isso mesmo: o plano C acabou virando o plano A a partir do curso.

Então, tomou forma a TENU TRI: saladas que vêm em um pote. Na verdade, é muito mais do que uma salada: é uma refeição completa com direito a um carboidrato, uma proteína, um molho, um acompanhamento e quatro opções de salada.

Segundo Thaís, a iniciativa da Secretaria Nacional de Juventude proporcionou mais conhecimento para ela administrar o seu negócio. “Custo fixo, faturamento, custo variável e lucro, tudo isso para mim dentro do curso foi explicado de uma forma simples, mas super compreensível”, destaca.

A jovem empreendedora sempre pensou em “caminhar com as próprias pernas”, porém ainda não havia investido em algo que fizesse parte da sua área de atuação e formação, a Nutrição. “Com esse novo negócio, já me divulgo, porque o produto é entregue com um cartão onde informo que é produzido por uma nutricionista. Assim, a pessoa já se interessa mais”, explica.

É justamente esse ponto, o seu conhecimento na área nutricional, que Thaís acredita ser o que a difere da concorrência. Além disso, a praticidade que a TENU TRI proporciona. “Mesmo no corre-corre do dia a dia você tem como se alimentar bem”, acrescenta.

A divulgação do negócio é feita pelas redes sociais (Instagram e WhatsApp, por onde também são feitos os pedidos dos clientes), além de cartões de visita e panfletos. A meta de Thaís é crescer e ampliar os negócios, levando uma vida saudável para mais e mais pessoas. “Quero mais pra frente abrir uma loja física, além da clínica de nutrição”, finaliza.





**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL

**agenciabesouro.com.br** 

**facebook.com/AgenciaBesouro** 

**instagram.com/besourodasilva** 

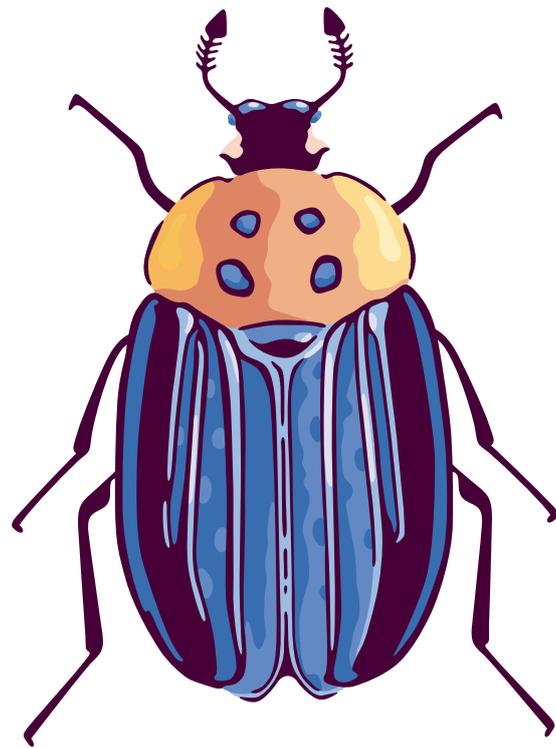
**youtube.com/agenciabesouro** 

**cases de sucesso**

# HISTÓRICO *Social*



**BESOIRO**  
AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL



*agência de fomento social*

# **DÁ UM CONFERE** *nas nossas histórias*

<b>Passo a passo, telha a telha</b>	<b>4</b>
<b>Bolos para adoçar a vida – e o bolso</b>	<b>6</b>
<b>Bruna do Brechó: das ruas para os negócios</b>	<b>8</b>
<b>Maquiagem para colorir a vida</b>	<b>10</b>
<b>Barba, cabelo, bigode e bom negócio</b>	<b>12</b>
<b>Na luta para uma vida melhor</b>	<b>14</b>
<b>Um novo negócio para uma nova vida</b>	<b>16</b>
<b>Bolo no pote, empreendedorismo na cabeça!</b>	<b>18</b>
<b>Quando diversão vira trabalho</b>	<b>20</b>
<b>Mais que espírito, ação de empreendedor</b>	<b>22</b>

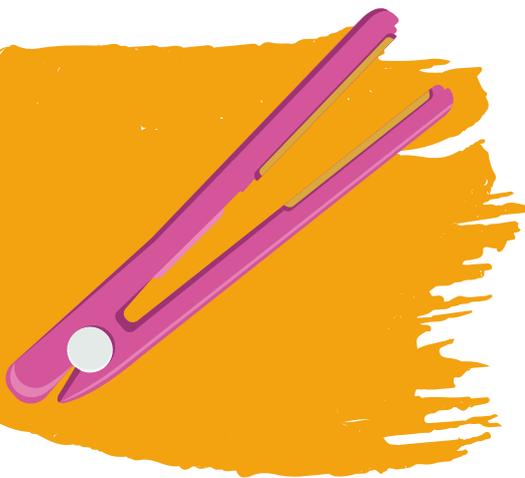


**Espacinho Deus é Fiel \*\*\***  
Antônia da Silva de Jesus



**f Espacinho Deus é Fiel**

## PASSO A PASSO, TELHA A TELHA



**Antônia da Silva de Jesus**  
25 anos  
Governador Valadares/MG  
Jardim do Trevo  
Escolaridade: Ensino Médio  
Histórico: "Cai no mundo das drogas, fui parar no crack e já não tinha futuro para muitas pessoas".

**Negócio: Antonia's Hair**  
**Segmento: Beleza**  
**Tempo de atuação: 1 ano e meio**  
**Investimento: R\$ 40 para ser manicure (emprestados pela mãe e pelo marido para comprar três esmaltes e uma acetona)**  
**Expectativas: Terminar o seu salão de beleza e aumentar o número de clientes**

### DE ONTEM A HOJE

### Do fundo do poço à dona de salão

**U**ma jovem negra de um dia para o outro perde o emprego e decide começar a trabalhar como manicure, pedicura, cabeleireira... Até aí nenhuma novidade. Mas então o Inova Jovem entra na parada e faz essa história ser diferente. A protagonista da vez é Antônia da Silva de Jesus, 25 anos, moradora de Governador Valadares em Minas Gerais.



**HOJE POSSO CONTAR SORRINDO. EU VIM DE  
UMA FAMÍLIA DOIDA... FUI MUITO  
DESOBEDIENTE, CAI NO MUNDO DAS DROGAS,  
FUI PARAR NO CRACK E JÁ NÃO TINHA FUTURO  
PARA MUITAS PESSOAS**

Há cerca de um ano e meio, o desemprego bateu à porta e ela viu no ramo da beleza uma oportunidade para descolar uma grana, mesmo sem ser gostar muito da função. “Não gostava e nem sabia que levava jeito, mas foi a necessidade”, destaca. Tudo a ver com a iniciativa da Secretaria Nacional de Juventude.

Foi “por acaso” que uma amiga falou para Antônia sobre o curso. “Ela disse que seria bom para a minha vida profissional. E também estou em construção do meu espaço de beleza”, diz. Atualmente, a jovem atende a domicílio. Além de fazer unha, ela trabalha com tranças e hidratações nos cabelos.

Ela não esconde que, ao fazer o curso em maio, levou um susto quando olhou para as suas finanças. “Minha administração estava me ‘autoroubando’. Entrava dinheiro e eu não via o que fazia com que ele saísse. Agora, já estou administrando minhas entradas e saídas. Aprendi muito bem no curso”, revela. Ou seja, a jovem percebeu que mais importante do que levar jeito para embelezar a mulherada, precisava organizar seu negócio.

Quem olha para Antônia hoje, decidida e feliz, não imagina que ela passou por momentos onde tudo parecia escuridão. “Hoje posso contar sorrindo. Eu vim de uma família doida... Fui muito desobediente, cai no mundo das drogas, fui parar no crack e já não tinha futuro para muitas pessoas”, relata.

Com fé e muita força de vontade, deu a volta por cima. Começou a trabalhar como faxineira e terminou o ensino médio. Porém, acabou

perdendo o serviço. Conseguiu outro, mas depois de um tempo se viu desempregada novamente. “Tive que me virar e tô aqui me virando, correndo atrás de tudo que perdi no passado. Tentando crescer. Mas infelizmente para uma negra da favela nada nunca foi fácil”, acrescenta. Um dos seus desejos é fazer faculdade. “E vou conseguir”, diz ainda.

Antônia confia que passou a se ver como empreendedora depois do programa do Governo Federal. “Para ser sincera, depois do curso eu estou me sentindo, sim”, confessa. Uma de suas preocupações é a frequência de clientes que ainda é irregular. Ela vislumbra, no entanto, um cenário diferente no futuro: ter vários clientes todos os dias. Para isso, investe em workshops para cabeleireiros.

A divulgação do Antonia’s Hair é feita por rede social e cartões de visita. “Só que tenho que ir com calma até terminar meu cantinho”, diz. Ainda com dívidas no cartão de crédito, ela passou a evitar compras por impulso. Está focada em investir o dinheiro que ganha no seu novo espaço. Comprou 20 telhas e, agora, faltam apenas outras 10 telhas para garantir a cobertura do seu salão. O cimento para o reboco também está na lista de compras.

Assim como ela aumenta a autoestima das clientes, embelezando-as, o programa do Governo Federal veio para mostrar para a Antônia que ela tem dentro dela tudo o que precisa para ser bem-sucedida: coragem e força de vontade. “Virei empresária! Nem acredito! Eu pensava que ia ficar limpando chão a vida inteira”, finaliza, emocionada.



## BOLOS PARA ADOÇAR A VIDA E O BOLSO



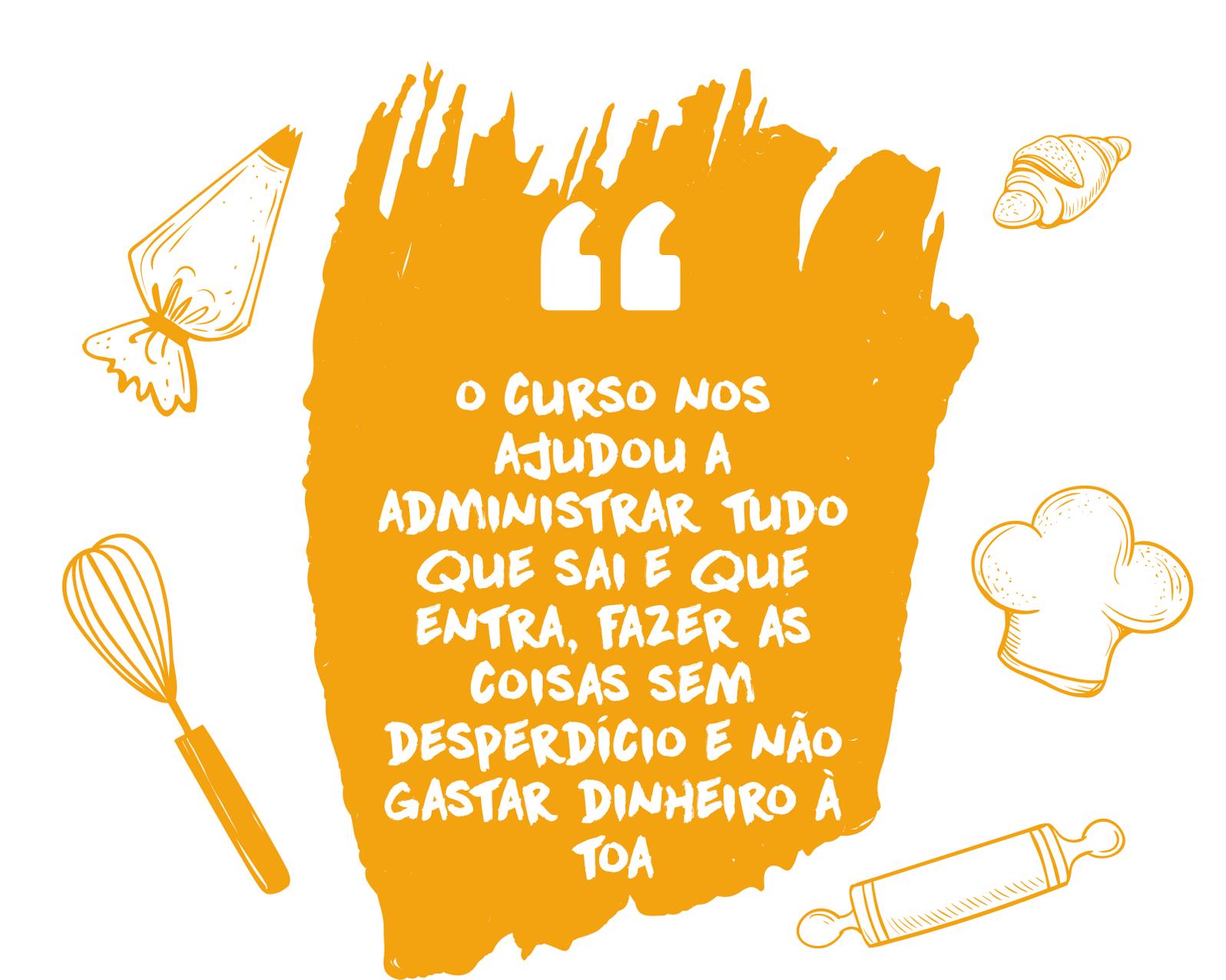
**Beatriz Gomes Barbosa Cardoso**  
**24 anos**  
**Governador Valadares/MG**  
**Jardim do Trevo**  
**Ensino Médio Completo**  
**Histórico: "Quero poder dar uma vida melhor para os meus filhos".**

**Negócio: Panificadora**  
**Segmento: Alimentação**  
**Tempo de atuação: Em breve**  
**Investimento: Em pesquisa**  
**RH: Ederson Alves dos Santos (marido)**  
**Expectativas: Crescimento profissional**

### DE ONTEM A HOJE

**Da falta de emprego à vontade de empreender em dupla**

**N**as salas de aula espalhadas pelo Brasil que receberam o Inova Jovem, em uma delas estava um casal que tem tudo para ser um sucesso no empreendedorismo. Estamos falando da Beatriz Gomes Barbosa Cardoso, 24 anos, e do Ederson Alves dos Santos, 27 anos, da cidade de Governador Valadares em Minas Gerais.



“

O CURSO NOS  
AJUDOU A  
ADMINISTRAR TUDO  
QUE SAI E QUE  
ENTRA, FAZER AS  
COISAS SEM  
DESPERDÍCIO E NÃO  
GASTAR DINHEIRO À  
TOA

Pela postagem de um amigo no Facebook, os dois souberam do programa da Secretaria Nacional de Juventude e decidiram encarar juntos a semana inteira de conteúdo. “Já pensávamos em abrir um negócio. Aí o curso nos ajudou a administrar tudo que sai e que entra, fazer as coisas sem desperdício e não gastar dinheiro à toa. Gostamos muito do curso”, destaca.

Os dois planejam abrir em breve uma panificadora que levará o nome de Ebenézer. O diferencial do estabelecimento dos dois é o produto principal: bolo espelhado, que leva uma cobertura gelatinosa. Além da “estrela”, serão produzidos salgados, doces e pães tradicionais. “Ainda não estamos vendendo, porque estamos adquirindo mais experiência, fazendo cursos de panificação. Estamos fazendo teste de produtos e comprando materiais”, explica.

Beatriz conta que ter aprendido a fazer o controle financeiro de uma empresa será de

grande ajuda. “Na parte de fazer as contas, sobre capital de giro, entrada e saída... Aprendi a não desperdiçar até mesmo os produtos, a calcular quantidades, a soma de tudo isso”, acrescenta.

A escolha pelo empreendedorismo veio, segundo Beatriz, pela falta de oportunidades de emprego. “Abrindo o próprio negócio, nos dará uma boa renda”, conta. Ela conta que o marido está ajudando em tudo e que eles são uma equipe. Além dos dois, a família conta com dois meninos: os filhos Weverson Gabryel, 2 anos, e Fernando Henrique, 5 anos.

Eles pretendem divulgar a panificadora por meio de cartões, redes sociais e panfletos. No momento, Ederson trabalha como frentista e Beatriz está à procura de trabalho. “Quando estivermos estabilizados, vamos ficar só na padaria.

O nosso objetivo com isso é poder crescer profissionalmente e poder dar uma vida melhor para os nossos filhos”, completa.



## BRUNA DO BRECHÓ: DAS RUAS PARA OS NEGÓCIOS



**Bruna Militão da Silva**  
25 anos  
Porto Alegre/RS  
Bairro Mário Quintana  
Ensino Médio  
Histórico: "Meu sonho estava parado".

**Negócio: Brechó La Vie en Rose**  
**Segmento: Moda**  
**Tempo de atuação: 1 ano**  
**Investimento: R\$ 250**  
**RH: Sócia (amiga)**  
**Expectativas: Ter uma rede de clientes**

### DE ONTEM A HOJE

### De moradora de rua a dona de brechó

**U**ma jovem resolve abrir o próprio negócio, junto a amiga. Nada diferente do que vemos diariamente, nessa geração empreendedora que emerge – de uma classe assim também denominada. A diferença aqui é que falamos da Bruna – de sobrenome tão brasileiro e periférico quanto a sua história: Silva.



## NA AULA DE PESQUISAS, DESCOBRI QUE MEU PÚBLICO-ALVO ERA OUTRO, SIMPLEMENTE POR INSTRUÇÃO DE IR PARA UMA LISTA DE TRANSMISSÃO FALAR COM POSSÍVEIS CLIENTES POR WHATSAPP



Até os 6 anos morou com a mãe entre ruas e abrigos de Porto Alegre. Estabilizaram-se no bairro Mário Quintana. Hoje, a mãe, ex-doméstica, está aposentada. Quem sustenta a casa? A Bruna, oras, empresária, dona do Brechó La Vie em Rose. O diferencial dela? Garra, determinação, superação da adolescência conturbada e o Inova Jovem.

O programa do Governo Federal executa capacitações em todo o Brasil para a abertura de negócios partindo da ideia, a baixo ou zero custo, até o plano de negócios apto à execução no dia seguinte.

Bruna iniciou as aulas na segunda semana de abril, em 5 dias saiu com a nova marca do negócio – feita por designers do projeto, um planejamento financeiro, de vendas e marketing e noções gerenciais e administrativas que ela jamais imaginava que existiam – e que eram fundamentais.

“Meu sonho estava



**“Meu sonho estava parado”**

parado. Já na aula de pesquisas, descobri que meu público-alvo era outro, simplesmente por instrução de ir para uma lista de transmissão falar com possíveis clientes por WhatsApp. Até a numeração das peças que comprava eu alterei. Resultado, vendi



mais”, exemplificou.

Com uma nova estratégia para redes sociais, até um e-commerce nasceu. “Fui aos Correios para ver a lista de valores, para agora fazer do jeito certo, cotar, incluir a taxa, ver tempo de envio. Já atendemos a Santa Catarina! Antes, eu não compreendia porque não tinha a margem de lucro mínima, até que me dei conta que não cobrava preço de entrega nos produtos de Porto Alegre, eu tirava do meu lucro sem saber”, comemora e reflete.

No entorno de Bruna, jovens empreendedoras, que sustentam a casa com o próprio negócio, causam espanto. “Culturalmente, o sonho por aqui é ter uma carteira assinada. Eu quero gerar renda para mim, meu bairro, empregar. Estou feliz, alcançando as metas do negócio. Tenho sonhos, com os pés no chão e trabalhando para realizá-los”, finaliza a jovem, ex-moradora de rua.



# MAQUIAGEM PARA COLORIR A VIDA



**Dafne Oliveira de Sousa**  
18 anos  
Eunápolis/BA  
Dinah Borges  
Cursando o Ensino Médio  
Histórico: "Teve uma época da minha vida que na minha casa não tinha nada pra comer, só água".

**Negócio: Dhay Marks**  
**Segmento: Maquiagem**  
**Tempo de atuação: 2 meses**  
**Investimento: R\$ 300**  
**Expectativas: crescer cada vez mais como profissional, conseguir alugar um ponto para abrir uma casa de maquiagens.**

## DE ONTEM A HOJE

### Da falta de esperança ao nascimento de um sonho

Às vezes, um simples batom não faz diferença para algumas mulheres. Para outras, no entanto, pode significar a oportunidade de começar uma nova história de vida, com mais cor. É isso que a criação da Dhay Marks significa para Dafne Oliveira de Sousa, 18 anos, do município de Eunápolis na Bahia.



**ESTÁ ME AJUDANDO A CRESCER, A PODER REALIZAR O MEU SONHO DE TER UM NEGÓCIO PRÓPRIO, SEM PRECISAR TRABALHAR PARA NINGUÉM, FORA QUE APRENDI MUITO SOBRE O QUE FAZER NA HORA DE ABRIR UMA EMPRESA**

A jovem soube do Inova Jovem pela assistência social. Inscreveu-se na hora! “Vi uma bela oportunidade que eu não poderia deixar escapar”, destaca. O negócio de Dafne é aquilo que quase toda mulher gosta: maquiagem. “Quero abrir uma casa de maquiagens, onde minhas clientes possam escolher o tipo de make que quiserem”, explica.

O programa da Secretaria Nacional de Juventude fez com que ela acreditasse mais ainda no seu desejo de ser empreendedora. “Está me ajudando a crescer, a poder realizar o meu sonho de ter um negócio próprio, sem precisar trabalhar para ninguém, fora que aprendi muito sobre o que fazer na hora de abrir uma empresa”, destaca.

A maquiadora diz ainda que o professor também foi ótimo. “Eu não poderia deixar de falar sobre ele. O prof Luis é um ótimo cara, explicou tudo muito bem, teve calma e paciência com os alunos. Ele nos ensinou muito. Vou levar essa experiência para o resto da minha vida. Uma oportunidade de crescer e evoluir sem precisar fazer coisas erradas”, acrescenta.

Desde nova, a jovem empreendedora acompanha youtubers que fazem maquiagem e ensinam em tutoriais. Ao abrir a Dhay Marks, ela deseja ir além do ganho material “As mulheres amam uma maquiagem bem-feita. Faz a gente estar bem com nós mesmas. Aqui onde eu moro tem muita mulher com autoestima baixa e ver cada uma delas feliz pra mim já é uma conquista enorme. O mundo precisa de mais sorrisos e menos sofrimento”, conta.

E se tem alguém que merece ser feliz é a própria Dafne. Quando tinha 10 anos, o pai ficou muito doente e veio a falecer. Com o falecimento, o irmão mais velho entrou em depressão. A única dos filhos que teve força para ajuda em casa depois, ela começou a trabalhar como empregada doméstica com 14 anos. Para piorar, sofria bullying na escola por uma professora.

“Teve uma época da minha vida que na minha casa não tinha nada pra comer, só água. Nessa época, o aluguel estava atrasado, o gás seco...

Minha mão estava triste, vivia falando que queria morrer, que estava cansada daquilo tudo”, acrescenta. Ano passado, Dafne quase perdeu o outro irmão, que se envolveu com o crime. “Vivi um pesadelo novamente. Um mês na correria de hospital”, relata.

A empreendedora já passou por altos e baixos na vida apesar da pouca idade. “Tive que aprender muito cedo a ser forte, mas eu nunca perdi a esperança. Sei que um dia esse sofrimento todo irá ser recompensado, afinal se a alegria não é eterna o sofrimento também não será”, ressalta.

Além do emprego de entregadora de panfletos, Dafne já faz maquiagem na casa das clientes, que começam a aparecer. “Não são muitas, mas é assim mesmo, porque estou começando. Então, terei paciência. Estou muito empolgada! É tão bom saber que os meus objetivos estão perto de se realizar”, completa. Segundo ela, a maior meta é, acima de tudo, ver as clientes felizes. E você também, Dafne!



# BARBA, CABELO, BIGODE E BOM NEGÓCIO



**Daniel Wanderson de Souza Miranda** | 20 anos  
Timon/MA  
Bairro Flores  
Ensino Médio  
Histórico: "Por necessidade, tive que começar a trabalhar aos oito anos para ajudar no sustento da casa"

**Negócio:** Miranda Barber Shop  
**Segmento:** Beleza  
**Tempo de atuação:** 5 anos e 10 meses  
**Investimento:** R\$ 2,5 mil  
**RH:** Um funcionário  
**Expectativas:** Padronizar a barbearia, crescer, conseguir a independência financeira e ser reconhecido nacionalmente

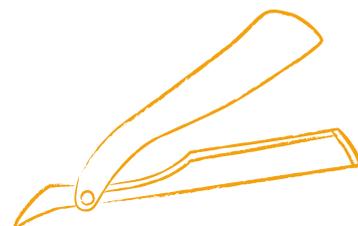
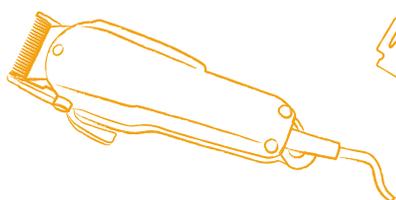
## DE ONTEM A HOJE

### Do trabalho durante a infância à própria barbearia de sucesso

**N**ão é de hoje que os homens se preocupam em ter um bom corte de cabelo. Porém, de uns tempos para cá, o mercado viu crescer o número de barbearias. Experiente no ramo, mesmo com a pouca idade, Daniel Wanderson de Souza Miranda, 20 anos, do município de Timon no Maranhão, é o dono da Miranda Barber Shop.

“

## POR NECESSIDADE, TIVE QUE COMEÇAR A TRABALHAR MUITO CEDO PARA AJUDAR, TER AS COISAS



Foi a namorada de Daniel que deu a dica do Inova Jovem para ele, que seguiu à risca. E não se arrependeu! “Ela disse que eu poderia melhorar o meu negócio. Fiquei interessado e fiz. E gostei muito. Estou colocando em prática aqui tudo que aprendi. Sou muito grato”, diz.

Daniel vem de uma família humilde e os pais se separaram quando ele ainda era muito pequeno. A avó, então, assumiu a sua criação. “A renda da minha avó, que era costureira, era muito pouca. Ela não tinha condições de sustentar toda a casa”, relata. Com oito anos de idade, ele começou a trabalhar em uma oficina de carros para ajudar nas despesas da casa, que dividia com outros netos e tios.

“Meu pai foi embora quando eu era pequeno. Minha mãe morava na mesma cidade, mas se afastou da gente. Então, por necessidade, tive que começar a trabalhar muito cedo para ajudar, ter as coisas. Todo mundo tinha e nós não. Aí eu estudava e trabalhava, estudava e trabalhava”, conta.

Aos 12, aprendeu a

cortar cabelo com o namorado de uma tia na época. Trabalhou em três salões de beleza e, aos 15 anos, resolveu montar o próprio salão em casa, depois de conseguir juntar um dinheiro. Era o início da barbearia, há cinco anos.

Com R\$ 2,5 mil no bolso, ele comprou o mínimo de material que precisava. “Era apenas um espelho, uma cadeira, uma pequena bancada com quatro bancos para clientes, um ventilador de mesa, minha máquina de corte e mais alguns acessórios. Assim comecei meu negócio”, conta.

Sete meses depois da abertura da primeira barbearia, o empreendedor alugou um ponto em uma rua mais movimentada. “Fiz uma fachada e comecei a divulgar o meu negócio com cartão de visita, panfletos e as redes sociais. Tirava fotos do meu serviço e postava”, relembra.

Hoje, ele se mudou novamente para um local que fica em uma avenida. O espaço está maior, mas vai passar por uma reforma. Daniel já conta

com um funcionário. Porém, para o futuro, ele vislumbra muito mais. “Ainda tem muita coisa para melhorar. Quero investir mais em marketing, montar minha loja da barbearia, comprar mais equipamentos, ter outro funcionário e padronizar o salão”, destaca.

O seu diferencial é o atendimento. “Venho lutando para me destacar na minha região e oferecer sempre o melhor para meus clientes”, ressalta. Outro destaque vai para a mesa de sinuca que está à disposição dos clientes enquanto esperam para ser atendidos.

Os conteúdos do programa da Secretaria Nacional de Juventude que estão fazendo e continuarão fazendo a diferença para a Miranda Barber Shop são os que abordam planejamento financeiro e divulgação, que hoje é feita também por redes sociais. “Creio que, com tudo que aprendi, vou longe neste meu negócio. Vou me destacar bastante e ter minha independência financeira”, planeja. Com certeza, você vai longe, Daniel!



**Davidson Marcos Moura**  
17 anos  
3º ano do Ensino Médio

**Gustavo Phetrik**  
17 anos  
2º ano do Ensino Médio

**Everton Leandro**  
17 anos  
3º ano do Ensino Médio

**Pablo Pereira**  
18 anos  
2º ano do Ensino Médio

**Local: Vespasiano/MG | Comunidade: Morro Alto**

**Negócio: DGE SPORTES**

**Segmento: Confecção de roupas esportivas e casuais**

**Tempo de atuação: 4 meses**

**Investimento: R\$ 1,5 mil**

**RH: 4 pessoas (2 na confecção e venda das roupas casuais e 2 no administrativo e nas roupas esportivas)**

**Expectativas: Ser referência regional em artigos esportivos e casuais em 2018 e em 2019/2020 ser uma multinacional**

## DE ONTEM A HOJE

### De um futuro sombrio a um presente de sucesso

**J**ovens brasileiros que moram em uma comunidade maculada pelas drogas, falta de oportunidade, baixa infraestrutura... Cenário perfeito para mais histórias tristes. Porém, quatro amigos da cidade de Vespasiano, em Minas Gerais, decidiram que esse não era o melhor caminho e desviaram a rota: escolheram o esporte como saída – e fonte de renda.

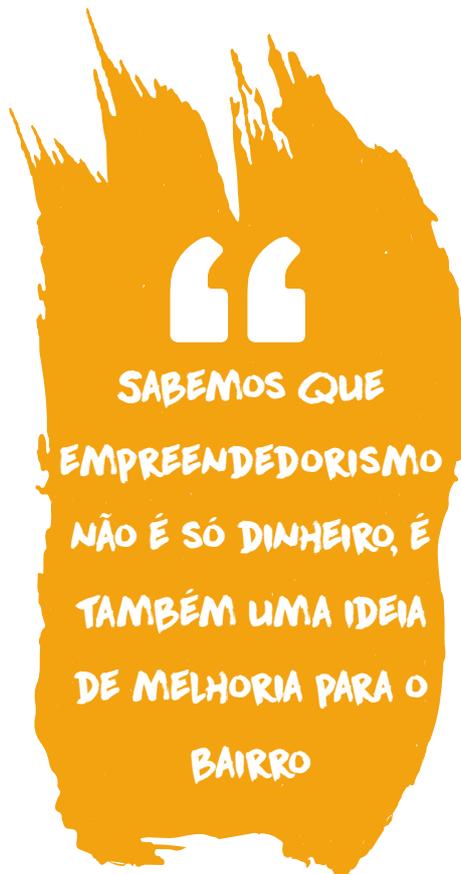
Conforme Davidson Marcos Moura, 17 anos, eles ficaram sabendo do Inova Jovem pela ONG Grupo Criança Em Busca de Uma Nova Vida (GCRI-VA), onde aprenderam a praticar jiu-jitsu lá atrás. “Somos jovens de favela e não queríamos nada com a vida. Todos ao redor falavam que seríamos apenas mais jovens envolvidos no crime. Então, entramos no jiu-jitsu da ONG há cerca de 3 anos”, relata.

Lá, ganharam desenvolvimento pessoal e capacitação por meio do esporte. “Tivemos um preparo para sermos jovens empoderados, mas a maioria das pessoas não acreditava em nós. Falavam que daqui há um tempo íamos desanimar e tal. Só que estamos aí, campeões na vida”, ressalta.

Ao perceberem a carência de lojas e empresas especializadas em artigos para esportes e artes marciais, se juntaram e criaram a DGE Sportes há quatro meses. Além disso, o potencial do negócio é alto, uma vez que há muitas academias de luta e de ginástica no bairro e ao redor dele. “A maioria é cliente nosso”, pontua.

Com o surgimento da empresa, vieram mais críticas. “Vários parentes falavam que não ia dar certo, porque eles já tinham tentado. Falavam que ‘nasceu pobre, morre pobre’. Tentaram matar nosso sonho só pelo fato de termos nascido na comunidade, mas com tudo que passamos estamos firmes e fortes na caminhada. As pessoas que tentaram nos abalar hoje querem entrar no negócio... Mas foram anos de sofrimento e superação. Só quem estava envolvido sabe o quanto batalhamos”, diz.

No começo, eles reven-



diam artigos esportivos. “Com o crescimento da loja online, inovamos fazendo parceria com uma empresa de roupas e confeccionamos uma boa quantidade de produtos diversos, inclusive a linha casual que está sendo um sucesso”, relata.

No momento, os quatro membros seguem a carreira de atleta. Eles aproveitam as competições para divulgar a marca e

conquistar novos clientes. “Graças a Deus tivemos uma boa aceitação no mercado e continuamos empreendendo agora com um passo maior, a confecção dos nossos próprios produtos”, conta. Segundo o empreendedor, o Inova Jovem foi fundamental para a base da empresa. “Para a parte financeira até os pequenos detalhes, como embalagens, etiquetas, cartões, promoções e o passo maior que foi ter a nossa fábrica caseira”, explica.

Por conta das conquistas no esporte, eles são bem vistos em Morro Alto. “Somos jovens da comunidade que incentivam todos a empreender. Sabemos que empreendedorismo não é só dinheiro, é também uma ideia de melhoria para o bairro”, destaca.

De acordo com Davidson, o esporte foi o responsável por tirá-los das ruas, mas é a DGE Sportes que os financia como atletas. “Para nos mantermos lutando e competindo, só com a empresa funcionando para gerar lucro para custear a luta, já que é uma luta muito cara”, salienta.

Como forma de retribuir todo o apoio que receberam na ONG, hoje eles ensinam crianças a lutar jiu-jitsu no mesmo local onde começaram. “Temos outros projetos que ajudamos com uma parte da nossa verba”, acrescenta.

Segundo Davidson, todos que compram na DGE Sportes sabem que, além da qualidade, há um diferencial a mais: a vontade dos rapazes de transformar a vida de outras pessoas, assim como aconteceu com eles. As metas com o negócio incluem a expansão da empresa para o mercado internacional. “Por sermos jovens, temos ambições grandes. Objetivos claros e realistas”, finaliza.



## UM NOVO NEGÓCIO PARA UMA NOVA VIDA



**Hugo Da Costa Santos**

**22 anos**

**Teixeira de Freitas/BA**

**Liberada 1**

**Cursando 1º ano do Ensino Médio**

**“Eu queria começar um negócio e com o curso aprendi muita coisa”**

**Negócio: Tabacaria Neguinho**

**Segmento: Narguilé e essências**

**Tempo de atuação: 2 meses**

**Investimento: R\$ 1 mil**

**Expectativas: Crescer cada dia mais e abrir uma loja própria**

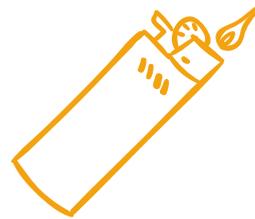
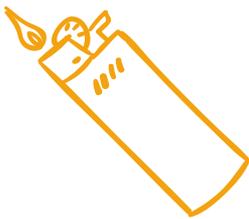
**DE ONTEM A HOJE**

**De aspirante à empreendedor de verdade**

**U**ma espécie de cachimbo muito usado por hindus, persas e turcos, constituído de um funilho, um tubo longo e um pequeno recipiente contendo água perfumada, pelo qual passa a fumaça antes de chegar à boca. É assim que funciona um narguilé. O costume que nasceu do outro lado do mundo chegou ao Brasil e o Hugo da Costa Santos, 22 anos, de Teixeira de Freitas na Bahia, apostou nele para abrir um negócio.



**EU QUERIA COMEÇAR UM NEGÓCIO E COM O CURSO APRENDI MUITA COISA. TIVE NOÇÃO DE COMO CHAMAR A ATENÇÃO DOS CLIENTES, FINANÇAS, MEU LUCRO, INVESTIMENTO, ESTAS COISAS**



Há dois meses, com a ajuda do Inova Jovem, nasceu a Tabacaria Neguinho. Hugo ficou sabendo do curso pelo coordenador do Centro de Referência de Assistência Social (Cras), que foi à casa dele convidá-lo para aprender sobre empreendedorismo. “Como sou cadeirante e tenho uma rotina, não consigo muito ir lá”, explica.

A oportunidade chegou no momento certo, porque o jovem já estava pensando em abrir algo para si. “Eu queria começar um negócio e com o curso aprendi muita coisa. Tive noção de como chamar a atenção dos clientes, finanças, meu lucro, investimento, estas coisas”, conta.

A ideia de vender esse tipo de produto surgiu em um momento difícil. Mas, às vezes, é nessas mesmas situações que a vida ganha um novo sentido. Hugo precisou passar por uma cirurgia por conta de ser cadeirante.

**A  
oportunidade  
chegou no  
momento  
certo, porque  
o jovem já  
estava  
pensando em  
abrir algo  
para si.**



“Eu fiquei um tempo internado no hospital lá em Brasília e lá conheci uma pessoa que usa. Eu provei e gostei. Agora eu vendo”, acrescenta. Além do narguilé, das essências e dos vaporizadores, estão à venda controles lpega (para jogos no celular). Os clientes podem escolher entre pagar à vista ou no cartão de crédito. A divulgação será feita por uma página no Facebook e no Instagram. Ele está apenas esperando a chegada de mais mercadoria para começar a investir nas mídias sociais.

O local onde atualmente funciona a loja é a própria casa de Hugo. No futuro, no entanto, a meta do empreendedor é abrir uma loja própria. Para quem tomou a decisão de empreender para valer mesmo a partir do programa da Secretaria Nacional de Juventude, Hugo está no caminho certo: de pouco em pouco chegará lá!



**Alexandro Mesquita de Souza  
Silva | 19 anos  
Rio Branco/AC  
Cadeia Nova  
Ensino Médio Incompleto  
Histórico: "Foi uma grande  
oportunidade para mim"**

**Negócio: Bolo no pote  
Segmento: Alimentação  
Tempo de atuação: Menos de  
1 ano  
Investimento: Não informado  
Expectativas: Crescimento nas  
vendas**

---

#### **DE ONTEM A HOJE**

**Por linhas tortas, surge um novo horizonte**

**M**ais uma tarde de sol em Rio Branco, no Acre, região norte do Brasil. Enquanto a primeira aula do curso Inova Jovem ocorre na comunidade Cadeia Nova, Alexandro Mesquita de Souza Silva, 19 anos, carrega um isopor onde se lê "Bolo no Pote", a poucos metros dali, na Praça Campo Atlético.



**EU ACHEI O CURSO MUITO BOM,  
PORQUE TIRA AS PESSOAS DA  
CRIMINALIDADE. FOI UMA GRANDE  
OPORTUNIDADE PARA MIM**



No intervalo, o professor Diego Pereira vê Alexandro e pergunta se ele não quer participar do programa da Secretaria Nacional da Juventude. Afinal, ele parece fazer parte do público-alvo. “Ele não estava inscrito, mas eu o vi na praça vendendo os bolos e perguntei se ele estava sabendo do Inova Jovem. Ele disse que não e eu expliquei sobre o que era e convidei para assistir a continuidade da aula. A partir daí, frequentou as aulas até o final”, relata o professor.

De origem humilde, o jovem empreendedor precisou se mudar e ir morar com o tio para ir em busca de dias melhores. Mesmo que em outro momento Alexandro já tenha ido por um caminho perigoso, hoje ele está decidido a levar uma vida correta. Para seguir em frente, ele se dedica a vender bolos para conseguir ter a sua própria renda e independência

financeira. Ou seja, não depender de ninguém.

Depois do final do curso, Alexandro avalia que valeu muito a pena aceitar o convite para participar do Inova Jovem. “Eu achei o curso muito bom, porque tira as pessoas da criminalidade. Foi uma grande oportunidade para mim. Eu aprendi muita coisa. O professor é bacana, gente humilde. Gostei muito dele, por isso que eu fui fazer esse curso”, destaca.

Em relação ao seu negócio, já teve e terá mudanças. Para melhor! “Agora eu sei mais. Dá para vender mais fácil e mais rápido. E o jeito de atender as pessoas, que mudou também. Achei um curso muito inovador”, completa. Alexandro e Inova Jovem: um desses encontros do acaso que o destino proporciona e que tem o poder de mudar toda uma vida.





# QUANDO DIVERSÃO VIRA TRABALHO



**Murilo Cosme Cardoso**  
28 anos  
Cambuquira/MG  
Parque São João  
Ensino Fundamental  
Histórico: "Comecei de baixo,  
vendendo algodão doce na rua"

**Negócio: WM Locações**  
**Segmento: Aluguel de brinquedos recreativos**  
**Tempo de atuação: 4 anos**  
**Investimento: R\$ 400**  
**RH: 1 sócio**  
**Expectativas: Abrir uma casa de festas**

## DE ONTEM A HOJE

**De vendedor ambulante a dono do próprio negócio**

**F**esta para a criançada tem que ter tudo o que elas têm direito. Afinal, a infância passa tão rápido que é melhor aproveitar. Para quem planeja uma comemoração inesquecível para os pitacos, o Murilo Cosme Cardoso, 28 anos, do município de Cambuquira em Minas Gerais, sabe bem o que precisa. Ao lado de um sócio, ele está à frente da WM Locações, empresa de aluguel de brinquedos recreativos.

“

**TOCAMOS ATÉ BEM O NEGÓCIO, MAS A PARTE ADMINISTRATIVA NÃO ESTAVA FLUINDO. APRENDI A ADMINISTRAR A ENTRADA E SAÍDA DE CAIXA, CONTROLAR NOSSOS GASTOS.**

Foi pela prefeitura da cidade que ele soube do curso Inova Jovem. Mesmo com o negócio aberto há cerca de quatro anos, o jovem empreendedor viu que era uma oportunidade de alavancar o empreendimento. “Primeiramente, fiz para adquirir mais conhecimento”, explica.

Os conteúdos sobre gestão financeira, disponibilizados pelo programa da Secretaria Nacional de Juventude, são o destaque maior. “Tocamos até bem o negócio, mas a parte administrativa não estava fluindo. Aprendi a administrar a entrada e saída de caixa, controlar nossos gastos. Estávamos apanhando muito nessa parte. O curso me ajudou muito nisso e estou botando em prática o

que aprendi”, conta.

Murilo acredita que empreender é um desejo que todos guardam dentro de si. “Todo jovem sonha em ter seu próprio negócio. Eu comecei de baixo, vendendo algodão doce na rua. Trabalhava durante a semana e nos finais de semana eu fazia os algodões e ia para a rua vender. Fui conquistando uma coisa de cada vez”, acrescenta.

De moeda em moeda, juntou dinheiro e começou a ver o sonho virar realidade. “No período de um mês, conseguimos comprar o primeiro pula-pula. Desde então, uma coisa foi puxando a outra”, ressalta. Estão disponíveis aos clientes o aluguel de pula-pula, castelo inflável, mini tobogã, piscina de bolinha, máquina de algodão doce, carri-

nho de pipoca, tendas, mesas e cadeiras. Além disso, encaregam-se dos salgados da festa. Em meio a vitórias e derrotas, Murilo aprendeu que os momentos em família, como nos aniversários infantis, são os verdadeiros presentes. “Não pretendo ser rico ou milionário. Apenas quero ter o suficiente para dar uma vida melhor para os meus pais e meus filhos. Uma coisa eu aprendi: não me apegar em bens materiais”, declara.

O empreendedor é pai da Ana Beatriz, 9 anos, e Danilo, 8 anos. O maior objetivo de Murilo com a WM Locações é ampliar os serviços e abrir uma casa de festas. “Quero fazer de um jeito que o cliente não se preocupe com nada”, planeja. Que venham muitas festanças!



# MAIS QUE ESPÍRITO, AÇÃO DE EMPREENDEDOR



**Pedro Henrique Guerra da Silva**  
**24 anos**  
**Palmas/TO**  
**Plano Diretor Sul**  
**Ensino Médio**  
**Histórico: "Fui só com a cara, a coragem e a vontade de ser alguém na vida"**

**Negócio: Padoca do Maranhense**  
**Segmento: Alimentação**  
**Tempo de atuação: 2 anos e três meses**  
**Investimento: R\$ 2 mil**  
**RH: 1 funcionário**  
**Expectativas: Aumento do número de lojas**

## DE ONTEM A HOJE

**De empregado desvalorizado a empreendedor de sucesso**

**S**e tem um local que é parada obrigatória para todo mundo é o mercado. Melhor ainda se for o comandado pelo Pedro Henrique Guerra da Silva, 24 anos, morador de Palmas, no Tocantins. Ele é o dono da Padoca do Maranhense. Estranhou o nome? É que Pedro é natural do município de Riachão, no Maranhão..



**FOI DANDO CERTO E HOJE JÁ ESTOU NO SEGUNDO ANO NESSE PONTO. O PESSOAL GOSTA DE MIM E ESTOU VENCENDO AS DIFICULDADES**



Foram os amigos que o informaram que o Inova Jovem aconteceria na cidade. “Quando fiquei sabendo do curso, eu disse ‘Eu tenho que fazer esse curso pra eu me organizar e trabalhar como uma empresa de verdade. Me ajudou muito e está me ajudando”, conta. Há pouco mais de dois anos, ele comanda um minimercado, onde se vende de tudo um pouco, mas tudo de qualidade.

Em relação ao que aprendeu durante o programa da Secretaria Nacional de Juventude, o jovem empreendedor destaca que a parte financeira do estabelecimento teve uma melhora. Além disso, pôde ver que é sempre importante buscar informações sobre o público e o ramo. “O que mais tem me ajudado é a parte de pesquisa e organização no preço da receita”, explica.

O empreendedorismo entrou na vida de Pedro quando ele percebeu que poderia ser uma opção de ter um retorno financeiro melhor. “Eu decidi porque, sempre que eu trabalhava para os outros, eu dava o meu melhor. Gostava de ver tudo prosperar, ir para frente. Aí, eu comecei a pensar: por que não dar o meu melhor para mim mesmo? Já faço isso para os outros, por que não fazer para o meu próprio negócio?”, revela.

Mas se engana quem pensa que foi fácil... Pedro trabalhava de carteira assinada, mas uma situação o fez mudar de ideia. “Sempre me esfor-

cei pra ser o melhor, pra ver as coisas darem certo. Aí, um dia, eu cheguei atrasado no serviço e o filho da dona me tratou mal. Me xingou de nego, vagabundo, moleque, saci... Eu falei que não aceitava ele falar daquela forma comigo, porque eu nunca tinha atrasado”, relembra.

Naquele momento, ele decidiu que sairia do emprego e abriria o próprio negócio. Então, Pedro e o irmão compraram máquinas e abriram uma pequena padaria. Sem muitas noções de como administrar uma empresa, acabaram falido. Ele precisou voltar a trabalhar como empregado, mas no terceiro mês viu que ali não era o seu lugar. “Dessa vez, sem nem R\$ 1 no bolso. Só com a cara, a coragem e a vontade de ser alguém na vida”, ressalta.

O empreendedor conta que as pessoas passavam pela porta e falavam que ele não ia aguentar nem um mês, mas ele não desistiu. Começou a montar o seu minimercado aos poucos, com o mobiliário que precisava, como armários para guardar os produtos.

“Foi dando certo e hoje já estou no segundo ano nesse ponto. O pessoal gosta de mim e estou vencendo as dificuldades”, comemora. A meta de Pedro é ambiciosa: ter uma rede de 12 lojas da Padoca do Maranhense. Se depender do seu espírito (e ação!) empreendedor, é só uma questão de tempo!



**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL

**agenciabesouro.com.br** 

**facebook.com/AgenciaBesouro** 

**instagram.com/besourodasilva** 

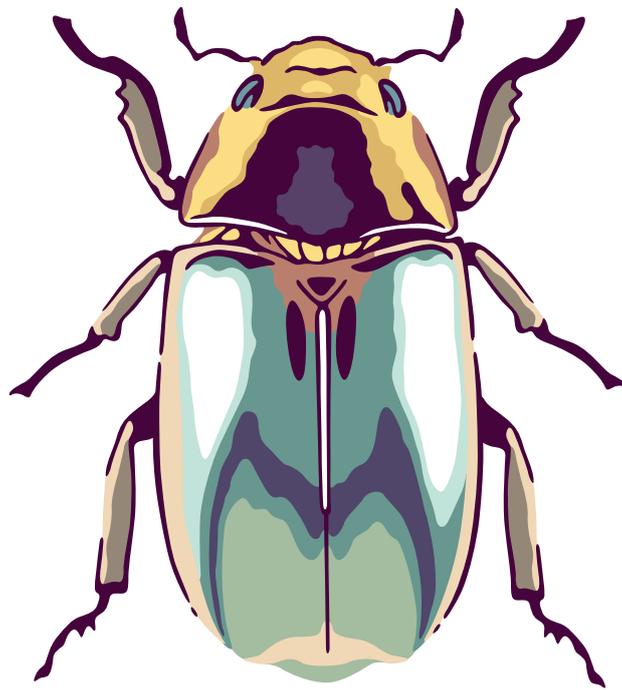
**youtube.com/agenciabesouro** 

cases de sucesso

# FINANÇAS



**BESOURO**  
AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL



*agência de fomento social*

# **DÁ UM CONFERE** *nas nossas histórias*

<b>Negócio bom pra cachorro</b>	<b>4</b>
<b>Prazer, um bom negócio</b>	<b>6</b>
<b>Maquiagem que vai além da aparência</b>	<b>8</b>
<b>Muito além dos lanches</b>	<b>10</b>
<b>Cupcakes: Delícia que veio para ficar</b>	<b>12</b>
<b>Uma beleza de empreendedora</b>	<b>14</b>
<b>A maquiagem é a alma do negócio</b>	<b>16</b>
<b>Delícia para comer e lucrar</b>	<b>18</b>
<b>Um é bom, três é pouco e três é demais!</b>	<b>20</b>
<b>Um hobby, um love e um negócio</b>	<b>22</b>



## NEGÓCIO BOM PRA CACHORRO



**Alessandro Ferreira de Souza**  
25 anos  
Teixeira de Freitas / BA  
Teixeirinha  
Escolaridade: Ensino Médio Incompleto  
Histórico: "Eu decidi encarar essa jornada"

**Negócio: Império Rações**  
**Segmento: Ração e Acessórios Animais**  
**Tempo de atuação: Recém-aberto**  
**Investimento: R\$ 4 mil**  
**Expectativas: Crescer e ter muitos clientes**

### DE ONTEM A HOJE

**Do mundo das ideias humanas para o mundo real dos caninos.**

O mercado de pet shop continua a crescer, mesmo com as dificuldades econômicas enfrentadas pelo Brasil. A paixão dos brasileiros por cachorros e gatos é o motivo de tanto sucesso. Aproveitando o embalo, surge a Império Rações, comandado por Alessandro Ferreira de Souza, 25 anos, de Teixeira de Freitas na Bahia. Com o Inova Jovem, o negócio vai começar com tudo!

“

JÁ TINHA PLANOS DE EMPREENDER, PORÉM NÃO TINHA MAIS NINGUÉM PARA ME MOTIVAR. AÍ, EU CONHECI O INOVA JOVEM.



**“Abriu minha mente e me ensinou o que eu devia fazer e o porquê eu estava perdendo tempo”**



Ele decidiu aprender sobre empreendedorismo após saber do curso pela namorada, a qual foi informada por um amigo. “Ela me avisou e eu já tinha planos de empreender, porém não tinha mais ninguém para me motivar, além dela. Aí, eu conheci o Inova jovem”, explica. Um sinal de que estava na hora de tirar os planos do papel?

O desejo de ter o próprio negócio surgiu lá atrás, há quatro anos. A ideia sempre foi investir na área de ração animal e acessórios para os pets, mas Alessandro tinha medo de arriscar e ao mesmo tempo não tinha condições de empreender. “Como eu já estava de saída da empresa que trabalhava, eu decidi encarar essa jornada”, destaca. É, coragem faz parte de todo empreendedor!

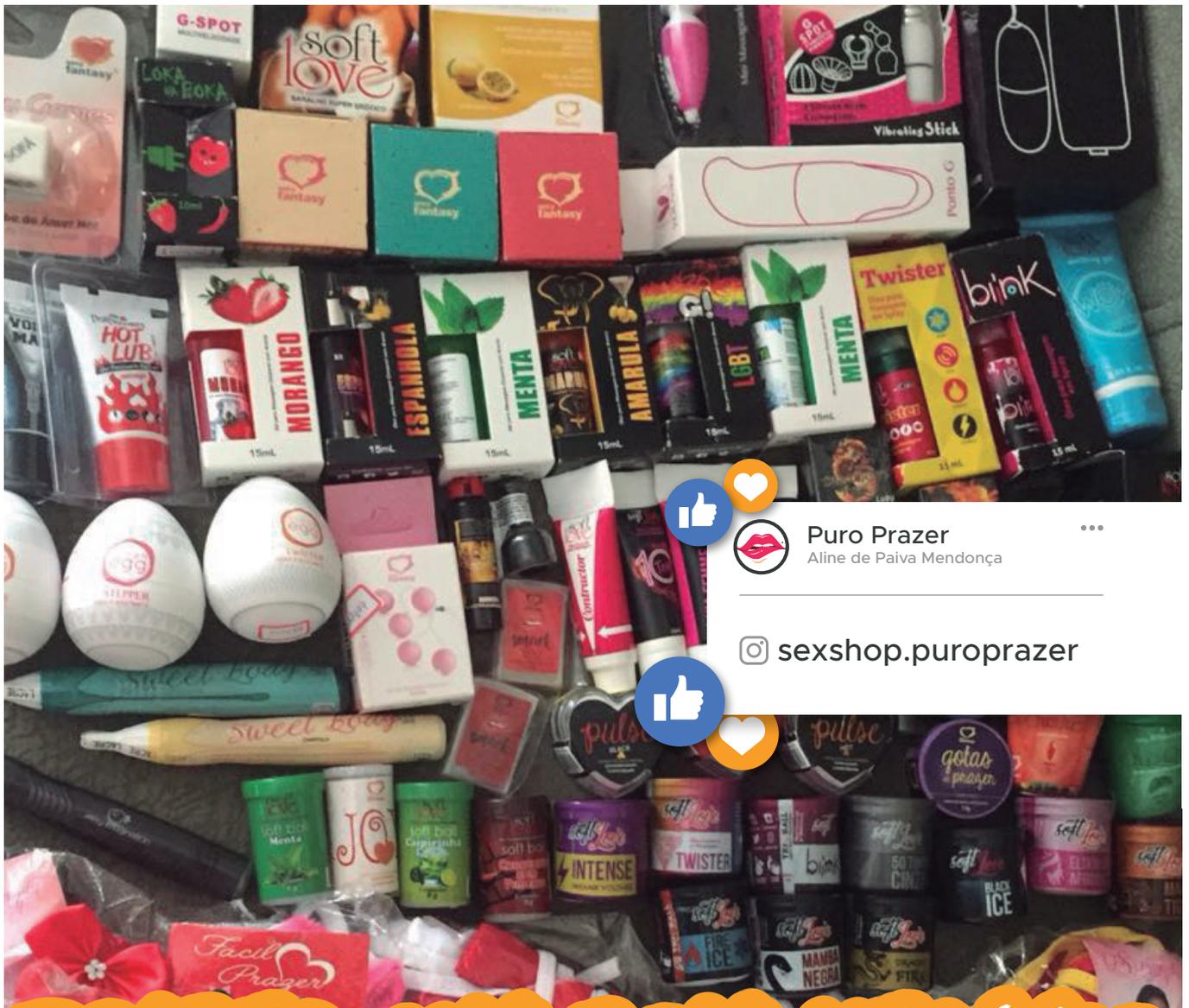
Depois de fazer parte do programa da Secretaria Nacional de Juventude, o ele conta que ficou mais determinado naquilo que queria fazer. E fez. Há pouco mais de um mês, saiu da empresa onde trabalhava e colocou o sonho em prática. “Justamente o tempo que tive de montar a loja”, pontua.

A loja abriu ao público no final de junho,

após a obtenção do alvará de localização e de funcionamento e da liberação da vigilância sanitária. “Agora já estou com todos os documentos em mãos”, comemora. Por enquanto, Alessandro será o “faz-tudo”, até as coisas se estabilizarem e ele poder contratar um funcionário.

O próximo objetivo a ser alcançado por Alessandro é oferecer o serviço de banho e tosa, além dos produtos que já têm disponíveis. Para isso, ele pretende fazer um curso para aprender o ofício. Em um ramo que a concorrência cresce dia após dia, ele está tranquilo quanto ao seu diferencial: acreditar! Isso aí! Perseverança é outra característica forte de quem escolhe o empreendedorismo.

Além disso, o jovem preza muito o atendimento ao público, que faz com que ele sempre se preocupe com o cliente e com tudo o que está ao seu redor. O programa do Governo Federal foi o empurrão a mais que ele precisava. “Abriu minha mente e me ensinou o que eu devia fazer e o porquê eu estava perdendo tempo”, finaliza. Sucesso e mais sucesso, Alessandro!



Puro Prazer

Aline de Paiva Mendonça



sexshop.puroprazer

# PRAZER, UM BOM NEGÓCIO



**Aline de Paiva Mendonça**

**22 anos**

**Brazilândia/DF**

**Brazilândia**

**Superior Completo – Radiologia**

**Histórico: “Nunca pensei em ser empreendedora”**

**Negócio: Puro Prazer**

**Segmento: Sex Shop Online**

**Tempo de atuação: 6 meses**

**Investimento: R\$ 250**

**RH: Namorado ajuda a fazer as entregas dos produtos**

**Expectativas: Aperfeiçoar a loja online, aumentar as vendas e criar uma loja física**

**DE ONTEM A HOJE**

**Do desejo de ser funcionária pública à abertura do negócio próprio.**

Às vezes, a vida é só trabalho, trabalho, trabalho... Tem que ter a hora de se divertir também, não é? Quando a brincadeira é a dois, então, pode ser melhor ainda! Para aumentar a diversão e ainda descolar uma boa grana, a Aline de Paiva Mendonça, 22 anos, de Brazilândia no Distrito Federal, teve uma ideia. Hoje, é a dona da sex shop online Puro Prazer.



“

DECIDI PARTICIPAR  
PARA APRENDER MAIS  
SOBRE  
EMPREENDEDORISMO.  
ME AJUDOU  
BASTANTE



Por meio de um amigo, a nova empreendedora ficou sabendo do Inova Jovem. “Eu já tinha começado a vender os produtos quando eu fiquei sabendo do curso e decidi participar para aprender mais sobre empreendedorismo. Me ajudou bastante”, destaca.

Segundo ela, o conteúdo do programa da Secretaria Nacional de Juventude propiciou uma maior organização da loja no Instagram, como colocar o preço certo em cada produto, como alavancar as vendas, como fazer promoções, entre outras indicações.

A ideia de abrir uma sex shop surgiu depois que Aline se deu conta que havia procura, mas não havia oferta. “Eu conhecia várias pessoas que se interessavam nos produtos, mas tinham vergonha de ir a uma sex shop. Fui em busca para saber mais sobre o assunto e vi que vendia bem e dava para tirar uma renda boa. Então, decidi

revender”, explica.

E com uma loja online, que garante toda a privacidade que os clientes desejam! “Eu dou a escolha de mostrar os produtos pela internet por meio de fotos ou de ir até a pessoa e mostrar pessoalmente”, ressalta. Unindo o útil ao agradável ao prazeroso!

Acredite quem quiser: ser dona da própria empresa nem passava pela cabeça da Aline. “Eu sempre quis ser uma funcionária pública, mas como não abriu para a minha área de interesse e eu também não estava conseguindo arrumar um outro emprego, decidi começar um negócio”, diz.

Para o futuro, a jovem quer fazer o negócio crescer, aperfeiçoando a loja online e aumentando as vendas para, então, chegar ao seu objetivo maior. “Minha meta é abrir uma loja física futuramente”, finaliza.



Angelica Designer  
Make Up  
Angelica Alvarenga Pereira

angelicadesignermakeup



# MAQUIAGEM QUE VAI ALÉM DA APARÊNCIA



**Angelica Alvarenga Pereira**  
24 anos  
Campo dos Goytacazes / RJ  
Parque Prazeres  
Ensino Médio Completo  
Histórico: "Desde pequena, sonhava em abrir um negócio para mim".

**Negócio:** Angelica Designer Make Up  
**Segmento:** Maquiagem  
**Tempo de atuação:** 4 meses  
**Investimento:** Zero  
**Expectativas:** Ampliar o número de clientes e começar a vender maquiagem

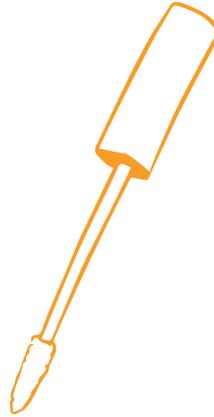
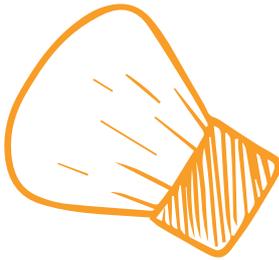
## DE ONTEM A HOJE

**Da falta de dinheiro a várias fontes de renda.**

**T**êm dias que tudo está confuso e não tem jeito das coisas irem bem. Mas para quem tem fé sempre aparece uma saída. Ou várias. Para a Angélica Alvarenga Pereira, 24 anos, moradora da cidade de Campo dos Goytacazes, no Rio de Janeiro, o Inova Jovem foi um dos caminhos que se abriram para ela apostar na sua paixão: maquiagem.



**EU NÃO SABIA COMO FAZER PARA ABRIR UM NEGÓCIO, MAS EU APRENDI MUITA COISA BOA PARA SER BEM-SUCEDIDA**



Surgiu, então, a marca Angelica Designer Make Up Porém, antes do sonho começar a tomar forma, a história foi outra, bem menos feliz... “Minha mãe, meu irmão e eu passamos muitas dificuldades financeiras. Só Deus sabe”, conta.

Até que, em março, no seu último aniversário, ela ganhou um presente: começou um curso de design de sobrancelha oferecido pela prefeitura. Na formatura desse curso, ela soube do programa da Secretaria Nacional de Juventude. Resolveu fazer também!

Afinal, desde pequena, a jovem empreendedora sonhava em abrir um negócio para si. Tudo para conseguir administrar melhor o dinheiro que entrava, para não gastar de forma desnecessária e, assim, conseguir fazer a marca crescer. “Eu não sabia como fazer para abrir um negócio, mas eu aprendi muita coisa boa para ser bem-sucedida”, explica.



**“Estou muito feliz de estar onde estou”**

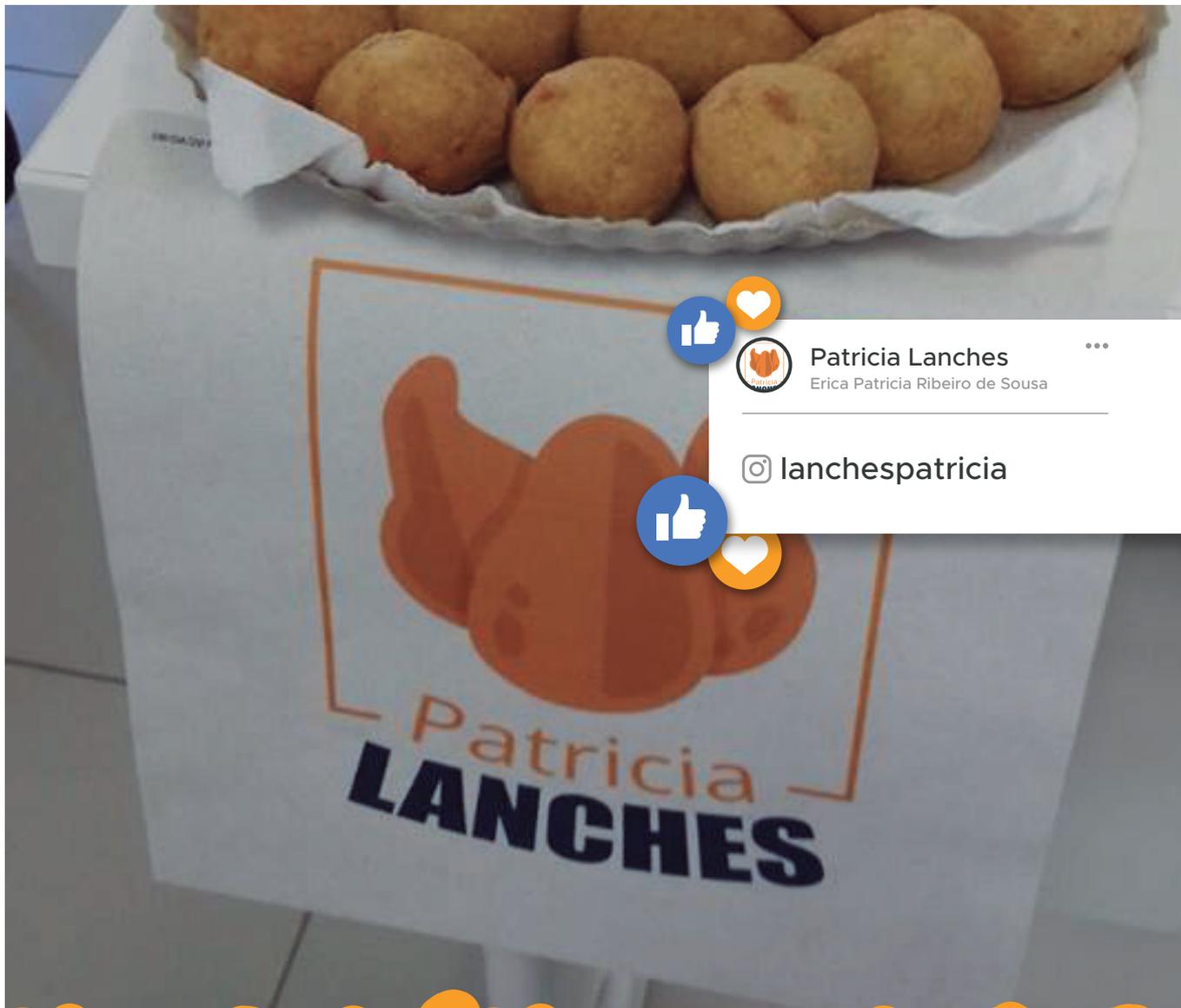


Atualmente, ela trabalha em uma loja que vende produtos como roupas, calçados, película de celular e brinquedos. Outro caminho se abriu: ela deu tanta

sorte que o chefe disponibilizou um espaço para Angélica montar o seu estúdio de maquiagem. Para o estúdio, ela já começou a reforma e mandou fazer uma penteadeira nova. “Estou muito feliz de estar onde estou”, comemora.

Muitas clientes vêm de antes da conquista do emprego, quando ela já atendia a domicílio, opção que segue disponibilizando às clientes. Além disso, ela dá aula de maquiagem, design de sobrancelha e manicure.

A mãe, que já foi dona de um salão de beleza, dá a maior força para a filha e também voltou a fazer cursos para se aperfeiçoar e poder trabalhar com Angelica. Em relação às metas, a jovem diz que ainda está fazendo a análise de quais estabelecerá, mas que pensa em ampliar o número de clientes e começar a vender maquiagem. Uma coisa já é certa: o seu rumo é o sucesso!



# MUITO ALÉM DOS LANCHES



**Erica Patricia Ribeiro de Sousa**  
**18 anos**  
**Local: Recife / PE**  
**Alto Santa Terezinha**  
**Ensino Médio**  
**Histórico: "Comecei ajudando e agora quero expandir o negócio da minha mãe".**

**Negócio: Patricia Lanches**  
**Segmento: Alimentação**  
**Tempo de atuação: 2 anos**  
**RH: Empresa familiar**  
**Expectativas: O negócio ficar mais conhecido por ter os melhores produtos e ser uma rede que se destaque no mercado**

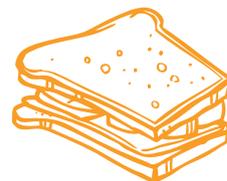
## DE ONTEM A HOJE

**De atendente à visionária por novas ideias.**

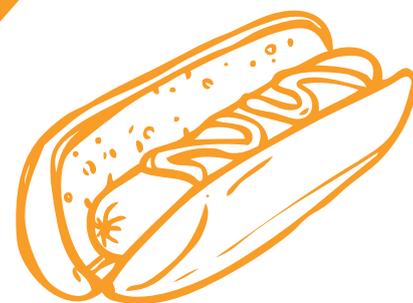
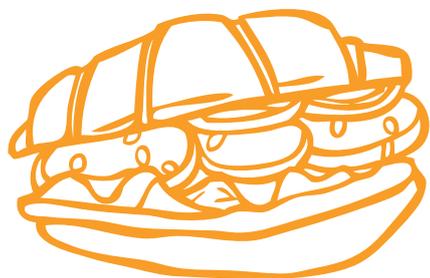
Quando bate aquela fome, todo mundo lembra daquele lugar onde fazem o pastel mais saboroso, a coxinha mais cremos, o brigadeiro mais gostoso... Pode apostar que muitos, nessa hora, lembra da Patricia Lanches. A Erica Patricia Ribeiro de Sousa, 18 anos, de Recife em Pernambuco, faz parte da empresa



“



A JOVEM, APESAR DA POUCA IDADE, TEM BEM CLARO O QUE É SER EMPREENDEDORA: AGIR COM RESPONSABILIDADE E SEGURANÇA. "COLOCANDO EM PRÁTICA AS IDEIAS E AJUDANDO A EXPANDIR O NEGÓCIO DA MINHA MÃE"



Por meio de uma ligação do Centro Comunitário da Paz (Compaz) que disponibiliza cursos rápidos e gratuitos para pessoas de todas as idades, Erica ficou sabendo sobre o Inova Jovem e foi lá compreender sobre o que se tratava. “Por curiosidade e interesse de como administrar meu negócio”, explica.

Desde os 16 anos, ela assumiu o atendimento aos clientes e sempre que pode contribuiu com novidades para melhorar ainda mais o serviço. Ela viu no programa da Secretaria Nacional de Juventude uma oportunidade de ter, além de ideias diferentes, novas perspectivas de crescimento da lanchonete. Em outras palavras, Erica tem visão de futuro e quis ver

como pode colocá-la em prática.

O espaço de lanches funciona em um “puxadinho”, construído ao lado da casa da família. Mesmo com a resistência da mãe, Erica diz que, aos poucos, ela vai conseguindo implantar algumas das mudanças que pensa para o negócio. “Pensei em diferenciar os sabores das coxinhas. Também em ver os alimentos que vender menos, colocar outra coisa no lugar. Para também diferenciar”, destaca. Isso mesmo, tem que estar sempre se renovando, Erica.

As duas se dividem no trabalho: a mãe começa desde manhã e fica até o final da tarde, uma vez que Erica faz curso profissionalizante de Administração. Quando chega da aula, por volta

das 16h, a jovem começa e fica até as 22h.

A divulgação é feita pelo Instagram, onde dá para conferir um pouco do cardápio da Patricia Lanches, que é bem recheado: coxinhas de frango, pastéis, enroladinhos, risóles, salgadinhos de queijo, tortinhas (leite condensado, prestígio, chocolate e limão), queijadinha. Aos sábados, elas fazem bolos e cupcakes. Tem ainda refrigerantes, sucos, biscoitos e pastilhas.

A jovem, apesar da pouca idade, tem bem claro o que é ser empreendedora: agir com responsabilidade e segurança. “Colocando em prática as ideias e ajudando a expandir o negócio da minha mãe”, finaliza. O seu espírito de empreendedora vai te levar longe, Erica!



# CUPCAKES: DELÍCIA QUE VEIO PARA FICAR



**Gabriella Brito Neponuceno**

**21 anos**

**Juazeiro/BA**

**Novo Encontro**

**Ensino Médio / Técnico**

**Histórico: "Gosto de fazer meu próprio dinheiro".**

**Negócio: Cupcakecaria**

**Segmento: Bolos e doces**

**Tempo de atuação: 5 anos**

**Investimento: R\$ 150**

**DE ONTEM A HOJE**

**Fazer cursos e abrir uma confeitaria.**

**Empreendedora ontem, hoje e sempre.**

**S**e tem um doce que caiu no gosto das crianças – e dos adultos – é o cupcake. Um bolo fofo com uma cobertura deliciosa. E ainda belamente decorados! Impossível não gostar, né? Porém, alguns deles são ainda mais especiais. Como os feitos pela Gabriella Brito Neponuceno, 21 anos, de Juazeiro, na Bahia, dona da Cupcakecaria.

“

**AJUDO MEU PAI E GOSTO DE FAZER  
MEU PRÓPRIO DINHEIRO. GOSTO DA  
IDEIA DE TER MEU PRÓPRIO NEGÓCIO.**



Gabriella ficou sabendo do Inova Jovem por uma mensagem no WhatsApp de um funcionário da prefeitura da cidade que presta serviço social, num centro de apoio a mulheres. A decisão por participar veio do empreendedorismo que corre nas veias, porque ela praticamente nasceu dentro de um comércio da família. “Hoje, ajudo meu pai e gosto de fazer meu próprio dinheiro. Gosto da ideia de ter meu próprio negócio e queria aprender a gerir o meu extra”, conta.

A iniciativa da Secretaria Nacional de Juventude chegou na hora certa, então! “O curso foi maravilhoso e as monitorias também não ficam atrás. Estou arrumando as divulgações e o financeiro. Tirando tempo para planejar e criar as metas da empresa”, explica.

A parte sobre controle financeiro foi o conteúdo do curso que, para ela, foi o mais importante. “Não tinha o com-



**“Não tinha o  
compromisso  
de ver como  
dinheiro da  
empresa.**

**Era tudo**

**meu”**



promisso de ver como dinheiro da empresa. Era tudo meu”, relembra. Após o curso, passou a separar gasto por gasto e ver a saúde financeira do seu negócio

melhorar – e muito!

A paixão pela confeitaria sempre existiu na vida da Gabriella. “Fiz curso técnico de alimentos e sonho cursar Gastronomia”, destaca. Os cupcakes são feitos em casa e levam recheios diferentes dos convencionais, os quais acabaram se tornando o seu diferencial em um mercado que pode ser bastante disputado. Tem de creme com pedaços de abacaxi, brigadeiro branco com bolacha, brigadeiro tradicional, doce de leite, limão, maracujá, creme crocante, ganache e beijinho.

A divulgação dos produtos é feita, principalmente, pelas redes sociais, como o WhatsApp e o Instagram. Para a jovem, empreender é poder trabalhar com o que gosta e sabe fazer. Os objetivos que estabeleceu para o negócio e para si é fazer cursos para sempre estar se aperfeiçoando e, claro, abrir uma confeitaria. Quem duvida que a Gabriella vai conseguir?



# UMA BELEZURA DE EMPREENDEDORA

**Nayra Cristina do Amaral Santos Oliveira | 28 anos**  
**Queimados / Rio de Janeiro**  
**Vila São Francisco**  
**Tecnologia em Logística**  
**Histórico: "Não me via como empreendedora, mas hoje me imagino sendo reconhecida pelo seu trabalho, ampliando o meu negócio e gerando emprego"**

**Negócio: Espaço Nayra Amaral**  
**Segmento: Estética**  
**Tempo de atuação: 7 meses**  
**Investimento: R\$ 11 mil**  
**Expectativas: Aprimoramento na área do embelezamento do olhar e crescimento do negócio**

## DE ONTEM A HOJE

### Dos primeiros passos à agenda cheia

**A** cada esquina, um salão de beleza. E não é que tem público para todos? Afinal, se tem uma coisa que a mulherada gosta é de dar um trato no visual. Mas se tem um lugar que agora tem um diferencial a mais, os ensinamentos do Inova Jovem, é o Espaço Nayra Amaral, que leva o nome da comandante Nayra Cristina do Amaral Santos Oliveira, 28 anos, do município de Queimados, no Rio de Janeiro.

Depois que uma amiga postou no Facebook sobre o programa da Secretaria Nacional de Juventude, ela viu uma oportunidade de impulsionar a sua ideia que dava os primeiros passos desde o final do ano passado. “Conhecimento é sempre bom. Como iniciei meu negócio há pouco tempo, pensei que poderia abrir minha mente para várias questões”, destaca.

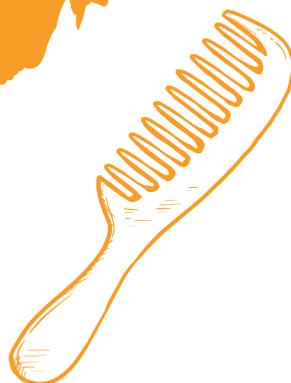
E abriu mesmo! Segundo Nayra, o curso mostrou que hoje ela tem um negócio com pontos positivos e negativos, que precisam ser analisados para serem criadas estratégias para melhorar os primeiros e diminuir os segundos. “Me ajudou a entender que, mesmo sendo pequena, eu sou uma empresa que tem regras a seguir, como a questão de horário e dias de abertura e fechamento. Antes eu abria quando achava que tinha que abrir, se tivesse cliente agendado ou só aos finais de semana”, acrescenta.

Sobre a parte financeira, ela conta que é uma preocupação que vem de outros tempos. “Sempre gostei muito de matemática e de planilhas, então antes mesmo do curso eu já tinha esse controle. Mas sempre estive na planilha e não na minha mente. Após o curso, percebi que tenho que ter na mente ao menos a porcentagem de lucro e tenho que estabelecer metas”, ressalta.

Além disso, a Sra. Lindeza percebeu também que podem ser feitas parcerias, para ela não necessariamente fazer tudo sozinha. “Por exemplo, tenho um pouco de dificuldade com a questão de divulgação e hoje tem uma amiga que está com um projeto que auxilia nessa área”, explica.



“  
**APÓS O CURSO,  
PERCEBI QUE  
TENHO QUE  
TER NA MENTE  
AO MENOS A  
PORCENTAGEM  
DE LUCRO E  
TENHO QUE  
ESTABELECEER  
METAS**”



Sobre a divulgação, além do boca a boca das clientes, a página no Facebook e o Instagram estão bombando!

Os serviços oferecidos pelo salão incluem design de sobrancelhas, extensão de cílios, limpeza de pele, depilação e spa dos pés. Os diferenciais? Ela já tem bem claro: qualidade do serviço e conforto. No currículo, a empreendedora tem diversos cursos na área da beleza.

Na parte pessoal, a iniciativa do Governo Federal também deu aquele gás para a Nayra! “Já consigo me sentir mais segura e vejo o crescimento do meu negócio dia a dia”, diz. As metas e objetivos já estão estabelecidos, mas tudo virá com o tempo, porque agora ela tem outra questão importante: está grávida de seis meses!

Para ajudá-la daqui em diante, ela estuda a possibilidade de contratar alguém temporariamente, mas por enquanto contará com os familiares. “Como a loja é na frente de um quintal da família do meu esposo, vai ter sempre alguém pra ajudar a olhar o bebê”, comenta.

Nayra ressalta que o acompanhamento do negócio por três meses após a finalização do curso é fe-no-me-nal! “Porque às vezes a gente vai, faz o curso, mas se não tiver alguém apoiando a gente esquece tudo e não coloca nada em prática”, conta. Para quem não se via como empreendedora, hoje ela já se imagina sendo reconhecida pelo seu trabalho, ampliando o seu negócio e gerando emprego. “Meu foco mesmo é embelezamento do olhar, pretendo me aprimorar e focar nessa área”, finaliza. Vai com tudo, Nayra!



# A MAQUIAGEM É A ALMA DO NEGÓCIO



**Silvana Paôla Borges Ramos Calvetti | 28 anos**  
**Camboriú / SC**  
**Bairro Tabuleiro Superior Incompleto**  
**Histórico: "Sempre tive vontade de tentar o meu negócio".**

**Negócio: Silvana Calvetti Personal Beauty**  
**Segmento: Beleza**  
**Tempo de atuação: 3 meses**  
**Investimento: R\$ 1 mil**  
**Expectativas: Expandir o negócio na área de cursos, produção de vídeo e editoriais até o final do ano. Tornar a marca conhecida na região.**

## DE ONTEM A HOJE

### De maquiadora das amigas a maquiadora das noivas

**D**esde o Egito Antigo, com os olhos delineados de Cleópatra, a maquiagem tornou-se parte da beleza feminina. Mesmo com as transformações ao longo do tempo, uma boa make ainda faz parte da rotina de muitas mulheres. Quem domina essa arte é a Silvana Paôla Borges Ramos Calvetti, 28 anos, de Camboriú em Santa Catarina.



**QUERO FORTALECER MEU NOME EM UM MERCADO QUE ESTÁ CONCORRIDO AQUI NA MINHA REGIÃO. MELHOROU E MUITO A MINHA CONFIANÇA!**

À frente do Silvana Calvetti Personal Beauty, há três meses, ela viu no Inova Jovem uma chance de profissionalizar o seu negócio. Enquanto conferia o feed do Instagram, acabou se deparando com um post da prefeitura local: era o anúncio do programa chegando à sua cidade.

A oportunidade chegou no momento certo para a jovem. “Saí de uma empresa que eu trabalhava há um tempo e, como sempre tive vontade de tentar o meu negócio, pensei que o curso poderia me ajudar com as principais dúvidas que eu tinha para iniciar de vez. Vi a postagem na mesma semana que decidi me dedicar à minha marca. Aí não pensei duas vezes em me inscrever”, conta.

Silvana faz maquiagem desde os 23 anos, mas – acredite ou não! – não gostava de se maquiar até se casar aos 21. “Fui pegando gosto por causa do YouTube e comecei a praticar nas amigas que foram gostando do resultado. Depois, procurei me especializar”, explica. Realizou o curso de Maquiador Profissional do SENAC, fez aulas com youtubers e pôde aprender também com a

maquiadora Bruna Nogueira, que já trabalhou em sets de filmagem de Hollywood.

Na parte financeira, Silvana explica que, a partir do programa da Secretaria Nacional de Juventude, aprendeu a calcular os custos, ir atrás de descontos em produtos que precisa ter para trabalhar e calcular da forma correta todas as despesas. “Ainda estou nesse processo de entender o negócio, pois recém comecei, mas esse conhecimento que o curso ofereceu está sendo fundamental”, ressalta.

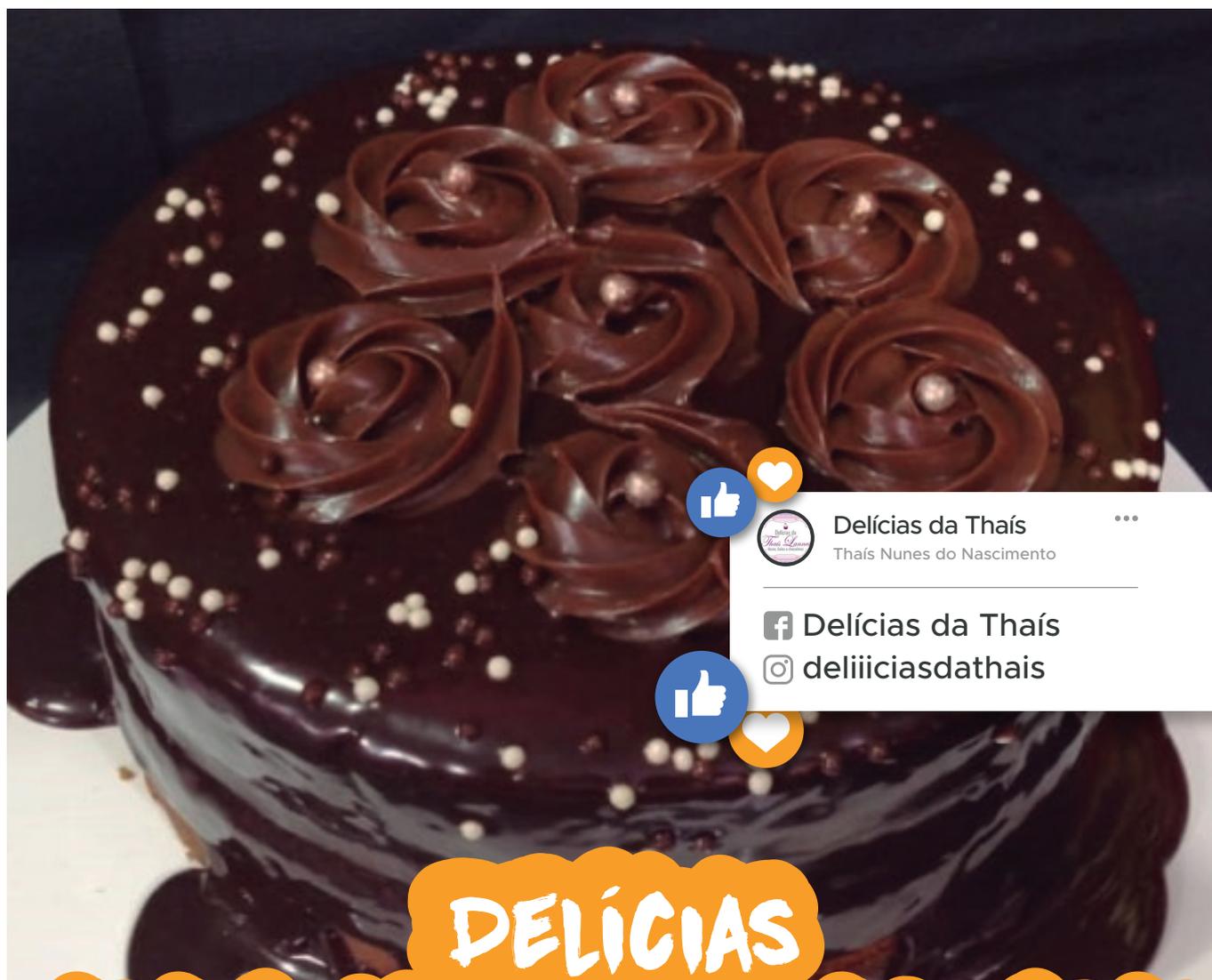
Outro conteúdo que a empreendedora já colocou em prática foi sobre a divulgação dos serviços, a partir do momento que passou a entender a importância da sua marca e principalmente o valor que ele tem. “Nesse início, o conteúdo de comunicação está ajudando muito, pois quero fortalecer meu nome em um mercado que está concorrido aqui na minha região. Melhorou e muito a minha confiança!”, acrescenta, animada.

Silvana acredita que o seu estilo de maquiar é um dos seus maiores diferenciais. “Minhas maquiagens são conhe-

cidas por não deixarem a pessoa irreconhecível, e sim com uma aparência elegante, sem exageros, algo que transmite naturalidade e sofisticação, dando ideia de maquiagens hollywoodianas”, diz.

Além das redes sociais (Instagram, Facebook e YouTube), o boca a boca continua sendo o que faz com que Silvana consiga novos clientes. Os serviços oferecidos são: maquiagem social (inclui noiva), produção para fotos e vídeos (maquiagem e cabelo), curso de automaquiagem e design de sobrancelhas. Silvana vai até as clientes ou atende em dois salões parceiros, um em Balneário Camboriú e outro em Camboriú.

Com o projeto do Governo Federal, a maquiadora viu que pode muito mais. As metas já estão definidas: alavancar o negócio, principalmente trabalhando em produções editoriais, e nos vídeos do YouTube, alcançando visualizações e fechando mais trabalhos. “Quero triplicar o lucro até final desse ano e fortificar a marca”, finaliza. Mulher empreendedora é mulher decidida! Vai com tudo, Silvana!



# DELÍCIAS PARA COMER E PARA LUCRAR



## Thaís Nunes do Nascimento

25 anos

Araruama / RJ

Bananeiras

Superior Incompleto —

Administração (3º período)

Histórico: "Sempre tive a vontade de ser dona do meu próprio negócio".

**Negócio:** Delícias da Thaís

**Segmento:** Alimentação

**Tempo de atuação:** 4 meses

**Investimento:** R\$ 5 mil

**Expectativas:** Crescimento profissional e ser uma referência na minha área

## DE ONTEM A HOJE

**De confeitadora amadora à  
empreendedora profissional**

**A**niversário, formatura, casamento, festa de 15 anos, confraternização na empresa... Ocasões para comprar (e comer) uns doces não faltam. Para não faltar guloseimas de jeito nenhum, é só encomendar as Delícias da Thaís. As receitas ficam por conta da Thaís Nunes do Nascimento, 25 anos, de Araruama, no Rio de Janeiro. Com o Inova Jovem, ela viu que para o negócio ir bem precisava olhar com cuidado também para os números.

“

## QUERO REALIZAR MEU SONHO DE MORAR SOZINHA, TER MEU CANTINHO

Por meio de uma amiga que trabalha no Centro de Referência de Assistência Social (Cras) que fica perto da sua casa, ela foi informada sobre o curso de empreendedorismo e se interessou. “Por estar começando meu próprio negócio, achei que o curso me ajudaria nesse caminho”, ressalta.

Todo o conteúdo disponibilizado pelo programa da Secretaria Nacional de Juventude ajudou a jovem a dar os primeiros passos como empreendedora. Porém, o destaque fica mesmo com a parte de finanças. “Aprendi a saber quanto de dinheiro entra e quanto sai. Me ajudou a me organizar melhor com o meu estoque e a saber quanto devo cobrar pelos meus produtos”, explica.

Apesar de sempre ter feito alguns doces em casa, profissionalmente está há quatro meses na área. Apesar do pouco tempo como “confeiteira oficial”, o retorno dos clientes está sendo muito bom! “A maioria sempre me indica para outras pessoas. E sempre voltam para comprar ou encomendar mais coisas”, comemora.

Na lista de delícias que ganham forma e sabor pelas mãos

da jovem, estão bolos decorados, bolos caseiros, trufas, pão de mel, pipoca gourmet, cone trufado, brownie e bolo de pote. “Fora as coisas que faço para festas, como porta-retrato de chocolate, maçã decorada, docinhos, pirulito de suspiro e muitas outras coisas”, acrescenta.

Não é de hoje que Thaís desejava fazer as coisas do jeito dela. Ou seja, trabalhar por conta própria. “Mesmo nunca tendo trabalhado em empresa e não saber exatamente como é ser empregada de alguém, sempre tive a vontade de ser dona do meu próprio negócio”, destaca.

A divulgação, além do mais que ótimo boca a boca, ocorre pelo Instagram, pela fanpage e também por um grupo que a empreendedora criou no Facebook, o qual já conta com mais de seis mil pessoas. Ela não está de brincadeira, não!

Além do crescimento profissional, Thaís almeja ser uma referência no ramo. Na vida pessoal, o objetivo principal é comum a muitos outros jovens: a tão sonhada independência. “Realizar meu sonho de morar sozinha, ter meu cantinho”, finaliza.





**UM É POUCO, DOIS É BOM  
E TRÊS É DEMAIS!**



**Vanessa Durães Lima**  
28 anos  
Queimados / RJ  
Centro  
Superior Completo – Pedagogia  
Histórico: “De quatro anos para cá que entrei nesse universo de empreendedorismo e me encontrei”.

**Negócios: Vanessa Durães Consultoria Estratégica**  
**Segmento: Marketing e Vendas**  
**Tempo de atuação: 2 meses**  
**Investimento: R\$ 600 (aluguel de sala, material)**  
**RH: Uma funcionária**  
**Expectativas: Alugar um espaço para atender na capital do RJ dentro de 3/4 meses, fazer uma feira de negócios em Queimados e promover eventos para empreendedores.**

#### DE ONTEM A HOJE

**Antes professora, agora empreendedora à frente de três negócios**

Ir além. Sair da média. Crescer e fazer acontecer. Três frases que combinam bem com a Vanessa Durães Lima, 28 anos, da cidade de Queimados, no Rio de Janeiro. Ela, que já pegou gosto por voar, prevê voos ainda mais altos agora que o Inova Jovem faz parte dos seus negócios. Isso mesmo, você leu certo: é no plural mesmo.

## “O curso abriu minha mente e meus horizontes”

Atenta que só ela, Vanessa soube do curso pela fanpage da prefeitura e se inscreveu. “Gosto sempre de participar de cursos para ampliar meus conhecimentos e minhas ideias”, comenta.

A jovem já tinha um negócio anterior, porém com o andamento das aulas, a vida profissional deu uma reviravolta. “Com a visibilidade que eu tive, mudei totalmente o meu foco. Entrei para adquirir conhecimentos para um negócio que eu já tinha, mas saí com outros dois já estruturados. Abri minha mente e meus horizontes”, destaca.

Hoje, então, são três negócios. O primeiro é a VDurães, uma marca de bolsas que existe há dois anos. A partir de agora, ela atuará apenas como fornecedora, pois não tem mais tempo de vender. E já tem gente interessada em trabalhar como vendedora!

O segundo é a DIVart, uma empresa que criou com o irmão e sócio Robson Durães uma semana antes do curso e que ganhou um gás com o programa da Secretaria Nacional de Juventude. Os serviços que oferecem englobam a criação da identidade visual para diversos clientes. A DIVart tem ainda uma parceria para as impressões com a BB Digital, empresa da Bruna Brito, colega de Inova Jovem da Vanessa.

O terceiro, que tem tudo a ver com o segundo, é a Vanessa Durães Consultoria Estratégica – Vendas e Marketing, que comanda sozinha e que virou seu foco a

partir de então. Com a empresa, o seu objetivo é ajudar os clientes a deixarem os negócios deles com uma cara mais profissional e, assim, conseguir aumentar as vendas com técnicas que deram resultado para ela mesma. “O curso me ajudou a organizar minhas ideias para colocar esse projeto em prática, mas era um desejo meu desde novembro de 2017”, conta, animada.

Após sair em uma matéria da Prefeitura de Queimados, viu os clientes começarem a chegar. “Isso me deu destaque e foi excelente para meu marketing pessoal. Está sendo tudo muito rápido”, diz. As vagas na consultoria se esgotaram para esse mês e a agenda só está livre para agosto. “Tenho clientes na fila de espera para se houver alguma desistência”, conta.

“Eu faço uma análise das redes sociais e do negócio como um todo, vejo as modificações necessárias e dou as dicas do que precisa ser mudado. Também faço assessoria presencial para determinados clientes que precisam”, explica. No começo de julho, com o crescimento do negócio, também houve a contratação de uma pessoa para ajudar.

Formada em Pedagogia, Vanessa foi professora por dez anos, mas sempre gostou de vender. “De quatro anos para cá que entrei nesse universo de empreendedorismo e me encontrei”, acrescenta. Longe das salas de aulas há dois anos, ela garante que a didática permanece com ela na consultoria.

Para se destacar no mer-

cado, a jovem aposta em três coisas: atendimento, conhecimento e profissionalismo. “Eu não tenho medo de concorrência, porque sei exatamente onde o meu trabalho se diferencia dos demais”, afirma. Ao fim do curso, Vanessa avalia que todo o conteúdo foi muito útil, principalmente a parte de como administrar as questões financeiras e administrativas. “Me deu vários insights”, revela.

Em junho, ela participou da Pop Plus, maior feira de moda plus size do Brasil, acompanhando e fazendo assessoria presencial da blogueira Tássia Marcondes. Além disso, Vanessa foi uma das convidadas do Portal dos Empreendedores do Rio de Janeiro para a inauguração da Câmara Empresarial Rio. O evento ocorre no final de junho, no Museu do Amanhã. A iniciativa visa tornar-se referência na promoção e desenvolvimento do ambiente de negócios no Rio de Janeiro.

Sobre o empreendedorismo, ela tem só elogios. “Sou uma pessoa que tenho muitas ideias e quero pôr em prática! Eu descobri que eu amo fazer isso, me sinto feliz. A vantagem é a qualidade de vida. Tenho minha comodidade de trabalhar em casa e poder viajar quando preciso, sem ter que dar satisfação. Financeiramente, também compensa. Mas no início nada é fácil”, ressalta. É verdade... Mas, como dizem por aí, as pedras nos caminhos a gente transforma em degraus!



## UM HOBBY, UM LOVE E UM NEGÓCIO



**Vânia Hassan do Nascimento**  
**24 anos**  
**Local: Manaus / AM**  
**Novo Aleixo – Zona Norte**  
**Design de Moda**  
**Histórico: “Vendo brigadeiros todos os dias na instituição onde estudo”**

**Negócio: Divina Vânia Doceria**  
**Segmento: Alimentação e Confeitaria**  
**Tempo de atuação: 3 anos**  
**Investimento: Zero**  
**Expectativas: Montar uma cozinha própria, abrir a loja física e fortalecer a marca**

### DE ONTEM A HOJE

**De zero à esquerda em números a zeros à direita na conta.**

**S**e tem uma coisa que brasileiro gosta, é de um bom doce. De Norte a Sul do Brasil, qualquer motivo vira desculpa para atacar aquele brigadeiro. Se tem demanda, tem que apostar mesmo neste mercado. A Vânia Hassan do Nascimento, 24 anos, moradora de Manaus, no estado do Amazonas, não perdeu tempo e abriu a Divina Vânia Doceria. Com o Inova Jovem, viu que o negócio pode ir ainda mais longe.

“

A DECISÃO DE FAZER O CURSO SE FIRMOU QUANDO DESCOBRI QUE EU PODERIA APRENDER A ADMINISTRAR O MEU NEGÓCIO, QUE ERA ONDE EU TINHA MAIS DIFICULDADE



**“Comecei a vender doces para ajudar em casa e logo consegui tirar uma boa renda”**

Ao ficar sabendo do curso por meio de um amigo, que virou colega durante a semana de aulas, Vânia na hora viu que era uma oportunidade caída do céu. “Ele me enviou o link para o cadastro e, na mesma hora, fiz o meu. A decisão de fazer o curso se firmou quando descobri que eu poderia aprender a administrar o meu negócio, que era onde eu tinha mais dificuldade”, conta.

Há cerca de seis anos, a jovem já fazia um doce aqui, um bolo ali. Porém, encarava apenas como um hobby. Há três anos, a história mudou e ela decidiu levar o “passatempo” a sério. “Comecei a vender doces para ajudar em casa e logo consegui tirar uma boa renda. Desde o ano passado, só trabalho com doces. Mas minha renda eu tiro dos meus doces. Vendo brigadeiros todos os dias na instituição onde estudo. Fora os eventos nos fins de semana e datas comemorativas”, explica. A confeitaria faz curso técnico na área de Segurança do Trabalho.

Só que algo andava errado, meio amargo... O dinheiro entrava, mas Vânia não conseguia ter controle. Acabava misturando o lucro com o dinheiro da empresa e no fim voltava à estaca zero. Zero de grana. Com o programa da Secre-

taria Nacional de Juventude, ela aprendeu tudo o que precisava sobre a parte financeira de um negócio para que isso não volte a acontecer. Logo, a tabela de custos fixos e variáveis foi o conteúdo que fez toda a diferença para ela. “Na verdade, no todo, o curso é sensacional. Principalmente para mim, que não fazia ideia nenhuma de administração, cálculo de gastos, investimento, etc.”, destaca.

Assim como para muitos outros empreendedores, as redes sociais são a principal forma de divulgação do trabalho de Vânia. Porém, quando a qualidade dos produtos é alta, o boca a boca passa a acontecer naturalmente. Assim também é com ela. Para os interessados, Vânia faz brigadeiros, trufas, bolos, doces finos, tortas, chocolates, ovos de Páscoa, entre outras delícias.

Agora que conseguiu colocar os cálculos no lugar, as metas para a doceria ficaram mais claras e a jovem já sabe bem onde quer chegar. Planeja montar uma cozinha própria, uma vez que ainda utiliza a da sua casa e com recursos limitados. Além disso, em médio prazo, pretende abrir uma loja física e, cada vez mais, fortalecer a marca na capital amazonense. Um passo por vez e você com certeza chega lá, Vânia!



**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL

**agenciabesouro.com.br** 

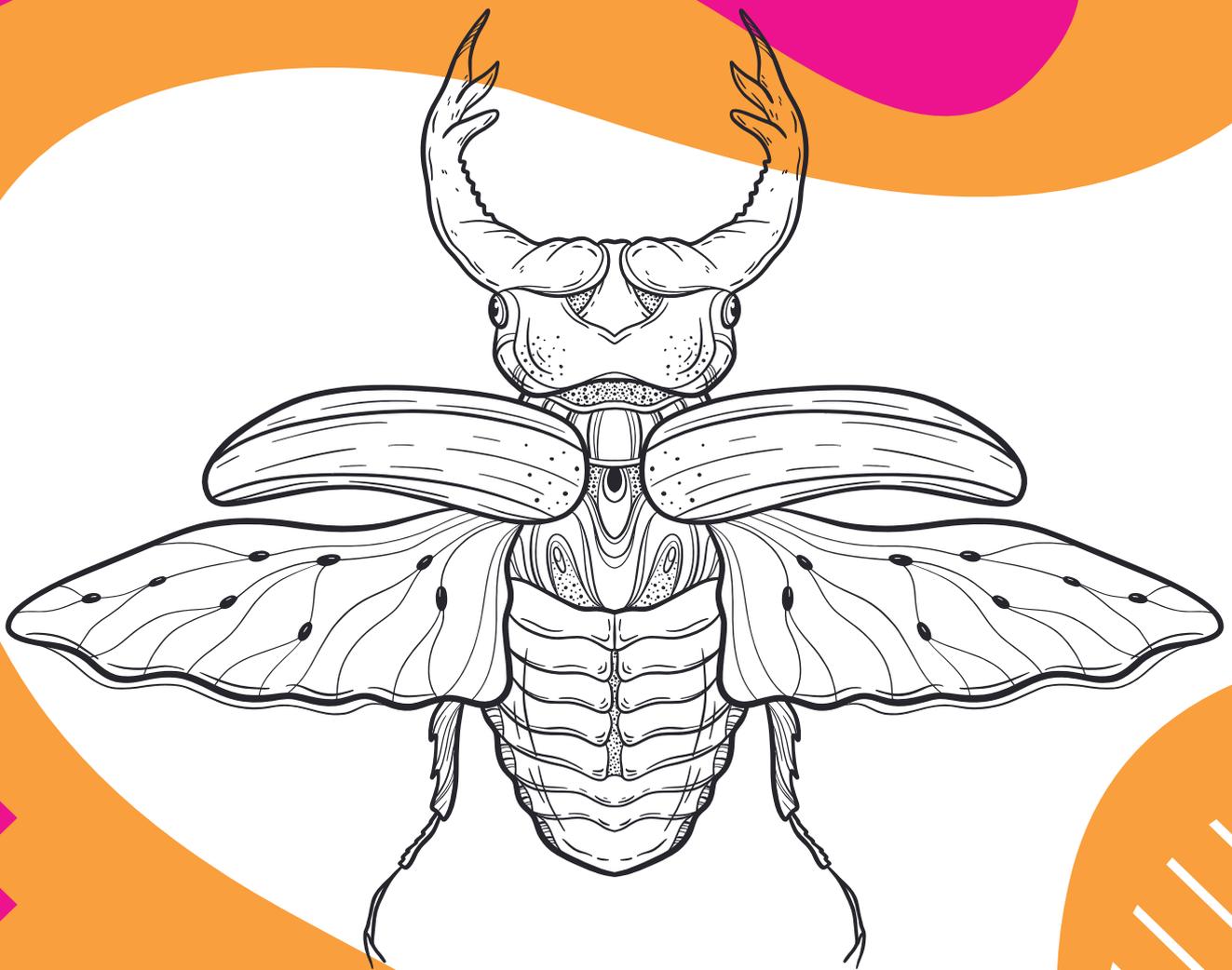
**facebook.com/AgenciaBesouro** 

**instagram.com/besourodasilva** 

**youtube.com/agenciabesouro** 

# CASES

de sucesso



**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL



Agência de fomento social

# ▶ **DÁ UM CONFERE** nas nossas histórias

<b>Ganhar o coração do brasileiro</b>	_____	<b>4</b>
<b>Avançar rumo aos sonhos</b>	_____	<b>6</b>
<b>Destaque na Restinga</b>	_____	<b>8</b>
<b>Degrau a degrau</b>	_____	<b>10</b>
<b>Sonhar através da capacitação</b>	_____	<b>12</b>
<b>Novo negócio</b>	_____	<b>14</b>



@gringovilavelha



GrinGo, o restaurante de comida portuguesa que quer ganhar o

# CORACÃO

## do brasileiro

**Empreendedor:** Alexandre Semião Arnek da Costa Alves

**Nome do negócio:** GrinGo

**Idade:** 56 anos

**Tempo de atuação:** 9 anos

**Localidade:** Vila Velha, ES

**Redes sociais:** @gringovilavelha

**Expectativas:** Expandir o negócio para o modelo de franquia

"Já reparou que no Brasil tem restaurante de tudo quanto é tipo? Comida italiana, japonesa, árabe..., mas existem poucos lugares que servem bons pratos da culinária portuguesa". Foi isso que pensou, Alexandre Arnek, fundador do GrinGo, delivery especializado em sanduíches portugueses que atende em Vila Velha, ES. "A ideia eu já tinha há alguns anos, adoro cozinhar e sempre achei que o brasileiro iria gostar de comer algumas das receitas portuguesas", comenta Alexandre, que aposta na sua visão de mercado.

Alexandre estava desempregado e buscando alguma solução financeira para obter uma fonte renda, foi então que uma amiga, que sabia da sua vontade de empreender nessa área, o falou sobre a capacitação Gerdau Transforma. "Ela me mandou o link da inscrição, a única coisa que eu sabia era que se tratava de um curso para microempreendedores", conta.

Realizando as entregas através do Ifood, Alexandre explica que cuida do negócio sozinho e se sente um pouco limitado ainda, pois depende muito da plataforma e tem bastante trabalho para dar conta de tudo. Mesmo diante dos desafios, ele não desanima e aposta na qualidade e no diferencial do seu produto. O público-alvo do GrinGo é quem procura, ou algo diferente para experimentar, ou relembrar a gastronomia que provaram quando estiveram em Portugal, de acordo com Alexandre. "...sei que, uma vez que a pessoa experimente, vira cliente, pois dificilmente se deixa de gostar de uma boa francesinha do porto".

A capacitação foi fundamental para dar aquela motivação necessária para que Alexandre começasse de vez. Ele estava desempregado há mais de seis meses, mas conseguiu se

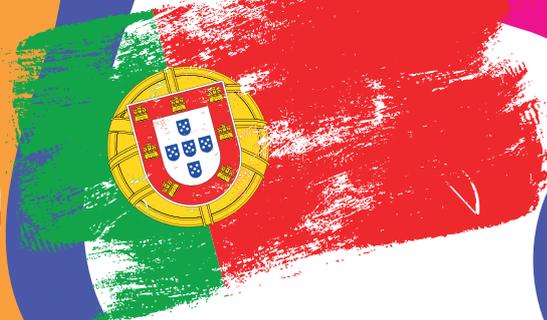
organizar para colocar o que aprendeu em prática, como as estratégias de marketing digital, tão cruciais no dia a dia de qualquer negócio e que Alexandre tinha pouco traquejo antes de fazer o curso.

"Outro ponto positivo da capacitação são as trocas de opiniões e experiências entre os vários participantes, uns vão ajudando os outros para todos juntos crescermos", relata o empresário de 56 anos.

Alexandre tem o objetivo de buscar um sócio investidor que possa ajudar para que o seu negócio se torne uma franquia de sucesso, com espaços físicos onde as pessoas possam desfrutar o melhor dessa culinária tão rica. "Quero poder abrir um restaurante de gastronomia portuguesa, dar a provar o cantinho dos céus que é a comida portuguesa de qualidade", fala com entusiasmo.

O GrinGo está, realmente, determinado em ganhar espaço diante de outros restaurantes e cair na graça do brasileiro com culinária portuguesa de qualidade. Para quem não sabe o que é uma francesinha à moda do porto, dá uma olhada nessas fotos e, se ficar com água na boca, chama o Alexandre.

**Quero poder abrir um restaurante de gastronomia portuguesa, dar a provar o cantinho dos céus que é a comida portuguesa de qualidade"**





Com confiança para  
**AVANÇAR**  
rumo aos sonhos,  
Amanda abre gráfica em Igarassu, PE

**Empreendedora:** Amanda Dias da Rocha Santos

**Nome do negócio:** Dias Art Gráfica

**Tempo de atuação:** 6 meses

**Localidade:** Igarassu, PE

**Redes sociais:** @amandadias\_consultora

**Expectativas:** Abrir a própria gráfica e continuar buscando o conhecimento

Em razão da necessidade e do momento difícil que estava enfrentando, Amanda resolveu começar o próprio negócio chamado Dias Art Gráfica, na cidade de Igarassu, Pernambuco.

A empresa de Amanda atende clientes que a procuram para criar conteúdo para as redes sociais e divulgar os seus negócios. Ela oferece a criação de cartões, banners, faixas e todo o conteúdo relacionado à identidade visual, como o desenvolvimento da logomarca. "O meu trabalho é produzir conteúdo para pequenos empreendedores da minha região, proporcionando a eles uma maneira de divulgar o seu trabalho", explica Amanda.

Sentindo que precisava aprender mais sobre administração, Amanda conheceu a capacitação Gerda Transforma, que a ajudou a transformar, literalmente, a realidade do seu negócio. "Minha comunicação aumentou 100% o nível, me liberei de uma depressão e a minha qualidade mental foi elevada em dimensões inexplicáveis", relata a designer.

Além de tudo isso, o curso ajudou a nova empresária a enxergar a sua capacidade de empreender, fazendo-a sonhar com objetivos bem maiores. "Esse curso é maravilhoso porque nos traz a confiança para avançar nos nossos sonhos".

Agora, mais segura de que é possível chegar no lugar onde deseja, Amanda tem a meta de abrir a própria gráfica, um espaço físico com equipamento completo, onde poderá atender muitos clientes e consolidar a sua marca na sua cidade, além de continuar crescendo, sendo reconhecida em muitos outros lugares.



Esse curso é **maravilhoso**  
porque nos traz a **confiança**  
para avançar nos nossos **sonhos**"





@dai.confeccoes



# Com lindas roupas afro religiosas, Daí Confecções se torna destaque na **RESTINGA**

**Empreendedora:** Daiane Prado de Souza

**Nome do negócio:** Daí Confecções

**Idade:** 47 anos

**Tempo de atuação:** 1 ano e meio

**Localidade:** Porto Alegre, RS

**Redes sociais:** @dai.confeccoes

**Expectativas:** Ter a marca reconhecida em todo o Brasil

Daiane Prado é uma pessoa extremamente criativa e as roupas que ela confecciona são provas disso, todas muito coloridas e adaptadas ao gosto dos seus clientes, compondo um visual único. Ela decidiu começar o próprio negócio, chamado Daí Confecções, em razão da necessidade, pois buscava encontrar uma fonte de renda que provesse o seu sustento em um momento crítico da sua vida.

Então, essa mulher determinada, arregaçou as mangas e descobriu na costura uma verdadeira paixão, demonstrando no seu trabalho toda a sua dedicação através da beleza de suas peças, apesar de nunca ter se imaginado costurando, antes de abrir o negócio.

A moradora do bairro da Restinga, em Porto Alegre/RS, conta que durante a pandemia da covid-19, em 2020, ficou desempregada, mas decidiu investir em algo novo, sem desanimar. "Como eu sabia costurar desde os 14 anos, comecei a confeccionar máscaras para proteção facial e a venda foi ótima", conta.

A costureira começou vendendo máscaras simples, mas, em pouco tempo já estava confeccionando itens mais personalizados, que atraíam mais a clientela. Dessa forma, todo o dinheiro que entrava com a venda das máscaras e consertos de roupas foi sendo investido na procura de melhores preços com fornecedores para obter um lucro maior. "Não tenho vergonha nenhuma de pechinchar, quanto menos eu pagar pelo material, mais lucro tenho", diz.

Atualmente, o foco da loja é a venda de roupas religiosas, mas ela também presta outras categorias de serviços como consertos de roupas, confecção de vestidos para festas de 15 anos e até costura de toldos e gazebo.

Buscando novos conhecimentos em empreendedorismo, Daiane participou da capacitação Empreende POA. Ela aprendeu muito sobre organização financeira, pois, quando começou, não tinha ideia alguma de como gerenciar as suas finanças e nem sabia o que era um pró-labore. Aos poucos, ela foi se desenvolvendo e aprendeu que não pode fazer tudo sozinha, em algumas áreas ela vai precisar de alguém para a ajudar. A empreendedora confessa que não é muito boa com a internet e redes sociais, mas gosta de aprender um pouco de tudo. "O curso me mostrou que posso ir além das minhas expectativas e, por isso, hoje mesmo, iniciei uma faculdade de design de moda", relata.

Daiane, confiante do seu sucesso, tem o sonho de fazer a sua marca ser reconhecida em todo o Brasil. Em menos de um ano de empresa, realizou um desfile que fez sucesso na Restinga e, com isso, foi pioneira em desfile de roupas afro-religiosas, conquistando até uma cliente da Bahia. "**E eu não vou parar por aí, já dando spoiler, em setembro, farei outro desfile e pretendo encerrá-lo com vestidos de noiva, vocês me aguardem!**", completa a nova empresária, cheia de alegria e motivação.



 @bydoceanas



# DEGRAU A DEGRAU

a jovem Geovana constrói  
a sua escadaria para o sucesso  
com loja de doces

**Empreendedora:** Geovana Marquiz

**Nome do negócio:** DoceANA's

**Idade:** 23 anos

**Tempo de atuação:** 2 anos

**Localidade:** Duque de Caxias, RJ

**Redes sociais:** @bydoceanas

**Expectativas:** Crescer ainda mais, construindo o sucesso degrau a degrau para um dia ter a casa própria





**E o meu sonho é poder,  
cada vez mais, investir nesse projeto,  
torcendo e fazendo de tudo, sempre,  
pra que dê certo"**

Geovana decidiu ser empreendedora em 2016, ao ser contratada formalmente pela primeira vez e ter a sua carteira assinada. Infelizmente, ela não tinha o retorno e liberdade que esperava, então, naquele momento, decidiu nunca mais trabalhar para os outros e passar a construir a sua renda a partir do próprio esforço.

Certo dia, a empreendedora de Duque de Caxias, RJ, buscando começar algo novo, percebeu uma boa oportunidade de negócio e instigou a sua irmã: "Por que não fazer docinhos pra vender na escola de vocês?", perguntou. A partir de então, elas começaram a vender os docinhos por apenas R\$1,00 e foi um sucesso. **"A galera gostou e sempre pediu mais, foi quando eu decidi criar um Instagram para o nosso negócio"**, conta.

Na sua jornada de empreendedora, Geovana, agora com 23 anos, se deparou com inúmeros desafios para manter o seu negócio, mas relata ter notado um aumento significativo em sua renda familiar, apesar de ainda ter que dividir os ganhos com as suas duas irmãs que participam no negócio.

Buscando mais conhecimento para administrar o DoceANA's, Geovana conheceu a capacitação Decola Jovem que, realmente, fez o seu negócio decolar, melhorando-o em muitos sentidos. "O curso agregou em muita coisa, abriu a minha mente pra tantas outras e me ensinou que pra dar certo só basta começar e querer", relata, satisfeita com os conteúdos que conheceu e grata pela atenção dos professores.

Ter algo para chamar de seu é a principal motivação da jovem, que não vai parar por aí, tem fôlego para fazer o negócio crescer ainda mais. "E o meu sonho é poder, cada vez mais, investir nesse projeto, torcendo e fazendo de tudo, sempre, pra que dê certo". Determinada, ela acredita que pode chegar longe, construindo a sua escadaria para o sucesso, degrau a degrau. Assim, ela vai poder comprar um terreno e construir a sua casa própria em um futuro próximo.

 @heloisa\_helena\_1978



Helena descobriu que também pode

**SONHAR**

através da capacitação  
em empreendedorismo

**Empreendedora:** Heloísa Helena Nunes Bastos

**Nome do negócio:** Heloísa Helena

**Idade:** 44 anos

**Tempo de atuação:** 31 anos

**Localidade:** Rio de Janeiro, RJ

**Redes sociais:** @heloisa\_helenba\_1978

**Expectativas:** Triplicar os atendimentos para cuidar do filho autista



Estou aprendendo com esse curso  
que eu também posso **Sonhar**  
e estou disposta a realizar este sonho"



Desde os 13 anos de idade, Heloísa Helena começou a trabalhar com unhas para tentar melhorar as suas condições de vida. Ela tinha um sonho, que era crescer profissionalmente e um dia ter o seu próprio negócio. Com muita coragem, a menina começou a trabalhar, fazendo as unhas de familiares, e com o dinheiro que ganhava, comprava alicates, tesouras, esmaltes, para poder continuar sonhando, mesmo sem ter o apoio que precisava dos seus pais. Ela embarcou sozinha na aventura do empreendedorismo, sem desanimar e sem olhar para trás.

Hoje, com 44 anos, Heloísa aprendeu muito e se tornou uma manicure profissional, atendendo os seus clientes, maioria mulheres, da cidade do Rio de Janeiro. "Faço depilação e design de sobrancelhas com Henna", explica a empreendedora que conseguiu seguir adiante apesar das dificuldades que enfrentou para começar e da falta de amparo.

Segundo as palavras da empreendedora, a capacitação Gerdau Transforma abriu a ela um novo horizonte, ajudando-a a não ter mais medo de tentar, a se arriscar com o seu negócio e a ver as coisas por um novo prisma.

"Estou aprendendo com este curso que eu também posso sonhar e estou disposta a realização deste sonho", completa.

Com os olhos no futuro, Helena está trabalhando para triplicar os seus atendimentos e aumentar a sua renda, aplicando ao dia a dia os conhecimentos que adquiriu. Ela revela a maior motivação que tem para trabalhar tanto e buscar com toda essa garra os seus objetivos. **"Tenho um filho autista e ele precisa muito de mim, tudo para ele é muito caro e eu tenho que lutar por ele a cada dia"**.

A jornada ainda é longa, mas a empresária está disposta a pagar o preço e construir o seu futuro, amparada no conhecimento. "Estou aprendendo a pesquisar o meu campo de trabalho e a divulgação, aprendendo a gerenciar e adaptar meus recursos e fazer o balanço de um modo geral", finaliza determinada. Com certeza, a história de Heloísa é uma grande inspiração para novos empreendedores e mostra que podemos, sim, sonhar com um futuro melhor.





**Sócia da Hamburgueria Black Soul,  
Janaína parte para um**

# NOVO NEGÓCIO

**Empreendedor:** Janaína de Souza Farias

**Nome do negócio:** Dominick's

**Idade:** 37 anos

**Tempo de atuação:** 1 mês e meio

**Localidade:** Balneário Camburiú, SC

**Redes sociais:** @blacksoul.bc  
e @dominicksdoceosgourmet

**Expectativas:** Abrir novo negócio, chamado Dominick's, oferecendo o melhor da gastronomia internacional

Janaína de Souza, atualmente, trabalha como administradora da hamburgueria Black Soul, mas está começando uma nova marca chamada Dominick's, também no ramo da gastronomia. "Sempre fui empreendedora, mas nunca foquei com todas as minhas forças no meu negócio, ou seja, prestava serviços em diversos seguimentos, em conjunto com meu trabalho como professora da rede pública", conta a empreendedora.

Como administradora da Black Soul, Janaína cuida de toda a parte administrativa e financeira, sendo responsável pela contratação de colaboradores e gerenciamento das operações do restaurante quando aberto ao público. "Crio campanhas a fim de elevar os ganhos", explica. O público-alvo da hamburgueria onde Janaína trabalha são famílias, amigos e pessoas que procuram um local aconchegante para compartilhar bons momentos. **"Para driblar os dias de baixa, crio campanhas, oferecendo o nosso espaço para eventos corporativos e para aniversários"**, diz.

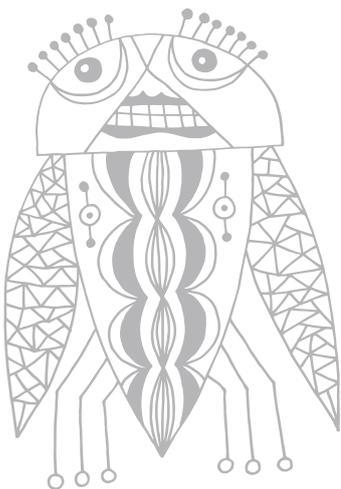
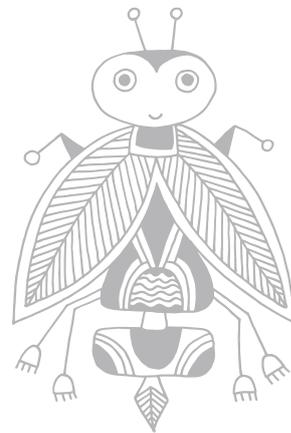
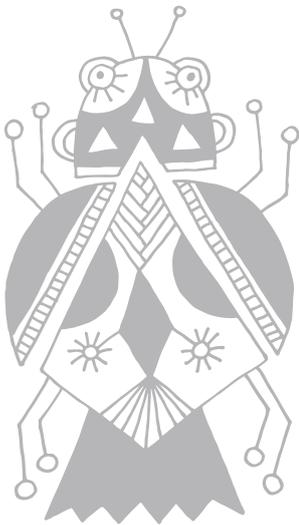
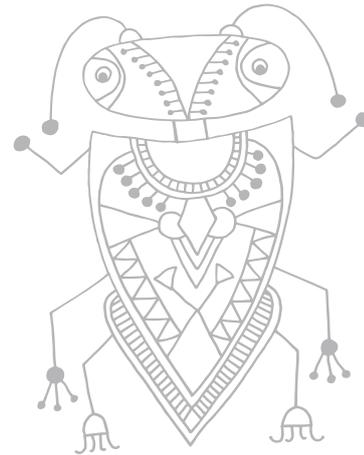
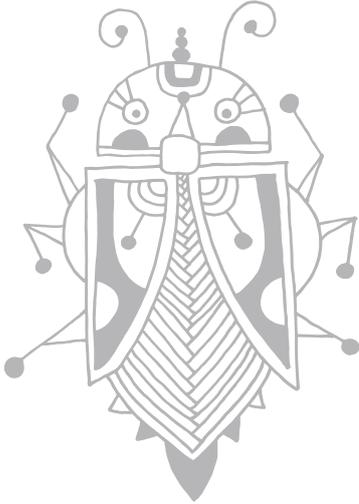
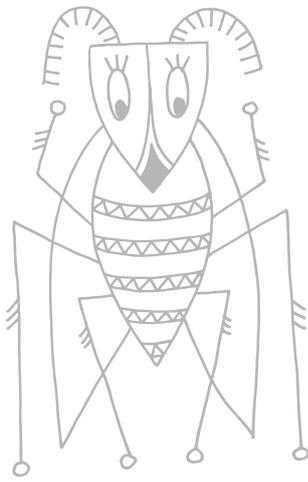
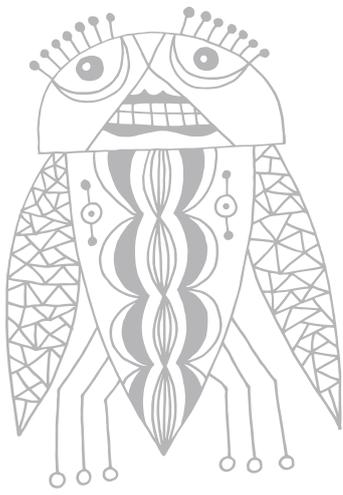
Janaína conta que sempre foi apaixonada pelo ramo da gastronomia e, quando pensa em comida, se lembra da sua mãe, de quem herdou os dotes culinários. "Meu primeiro emprego registrado foi no McDonald's, me apaixonei pela operação e foi, sem sombra de dúvidas, uma escola, aprendi coisas que levo para minha vida".

Capacitando-se em empreendedorismo, Janaína conheceu o programa Gerdau Transforma e afirma que o curso foi de grande importância para que ela pudesse ter uma visão mais ampla dos seus objetivos, contribuindo de forma significativa, apresentando um leque de conhecimentos, somados à bagagem que ela já possuía. "Tornou-se mais fácil a execução e a realização do meu negócio", comenta.

A empresária ainda tem muitos sonhos a realizar, o maior deles é fazer com que a sua marca Dominick's se torne uma referência no mercado gastronômico. No momento, ela está abrindo a empresa, iniciando as atividades na segunda semana de julho de 2022. O novo negócio iniciará com a comercialização de doces, sobremesas gourmet e, mais à frente, será inaugurado um bistrô, oferecendo ao público o melhor da gastronomia internacional.

**Tornou-se mais fácil  
a execução e a realização  
do meu negócio"**





**BESOURO**

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL