



Casando-se com a oportunidade

Adriana Furtado de Souza

Nascida em Minas Gerais, Conceição, viveu sua infância e adolescência em um lar adotivo, sem a presença das figuras paterna e materna. Precisou aprender “a fazer de tudo um pouco”, como ela mesmo diz, para garantir sua permanência naquele lar. Como morava em um sítio, acordava sempre muito cedo para cuidar das tarefas da casa e dos animais. Lembra de sua infância com certa mágoa, mas também reconhece uma força forjada por uma natureza forte e determinada. Entre suas diversas habilidades, gosta de destacar a de costurar. Como não ganhava presentes de Natal, desde pequena sua diversão era fazer roupinhas novas para única bonequinha que tinha. Assim ela mantinha viva a criança mesmo vivenciando tantas dificuldades e lutas. Na adolescência costurava suas próprias roupas e passava as noites sonhando com os vestidos que via nas revistas, por vezes, sonhava acordada.

Após alcançar sua maior idade, Conceição se casou e veio morar em um bairro periférico de uma cidade no interior do Rio de Janeiro. Teve três filhos e sempre realizava atividades para prover, junto com seu esposo, o sustento da família. E foi diante de um problema observado em sua família que percebeu uma grande oportunidade para ter o seu próprio negócio.

Sua cunhada, recém chegada do Nordeste, veio para se casar e trouxe consigo uma pequena quantia, seu desejo era ter um vestido de noiva e uma s pequena comemoração. O valor que possuía, porém, não era suficiente nem para meio vestido. Diante do problema apresentado por sua cunhada, Conceição teve uma ideia:

conhecia uma pessoa que tinha se casado há pouco tempo, que guardava com muito cuidado seu vestido e estava desempregada. Assim a procurou e fez uma proposta: gostaria de alugar seu vestido de noiva?

A ideia foi um sucesso, a cunhada se casou com um lindo vestido e ainda comemorou com um delicioso bolo!

A partir da solução encontrada para o problema da cunhada percebeu a oportunidade de atender outras mulheres que estivessem passando por igual percalço: noivas que sonhavam com um lindo vestido, mas com limitações financeiras para comprá-lo ou até mesmo para aderir a oferta do aluguel do traje nas lojas da cidade. Na época a oferta de aluguéis de vestidos de noiva, em sua maioria, se concentrava nos bairros centrais das cidades e o valor do aluguel era elevado para parcela da população. Para resolver o problema das noivas que não conseguiam comprar seus vestidos ou não tinham acesso a possibilidade de alugá-los Conceição iniciou, em um espaço improvisado de sua casa, o aluguel de vestidos de Noivas e damas.

Usou todo o dinheiro de que dispunha, suas economia de anos de trabalho, vendendo ainda o anel de ouro que havia comprado para para sua formatura no Curso de Corte e Costura como recurso inicial. Estes recursos financeiros foram investidos na compra dos cinco primeiros vestidos e em materiais para a divulgação.

Conceição era responsável por todas as atividades de seu novo negócio. Em um ônibus de excursão, viajava até São Paulo, para comprar os vestidos, realizava todos os



ajustes necessários, atendia as clientes, registrava o aluguel, organizava toda a semana de trabalho, lavava, passava e deixava tudo prontinho para o horário combinado da entrega do vestido.

Como não tinha auxiliar, o máximo que conseguia atender, por final de semana, era cinco noivas, o que inicialmente era suficiente para atender a demanda.

Na época, em 2001, não contava com apoio das redes sociais para a divulgação de seu produto, investia em folhetos de propagandas distribuídos pela cidade, com a ajuda da família. Conceição achava que a melhor propaganda era o “boca a boca”. As clientes satisfeitas com os serviços prestados indicavam para as outras pessoas

Com as entradas, do valor recebido pelos aluguéis, separava 30% para investir na compra de novos vestidos e o restante era utilizado para cobrir os custos e as despesas do negócio, o que restava representava o seu pró-labore. A renovação do estoque era uma preocupação constante, oferecer novos modelos, maiores possibilidade de tamanhos garantia a manutenção e ampliação do atendimento. Como era muito econômica e com aumento do número de aluguéis, passou a investir também na ampliação de seu espaço de atendimento, a reforma do terraço de sua casa.

Conceição anotava cada pedido em um caderno manualmente, todo o detalhamento estava lá, cada necessidade de ajuste no tamanho, nos bordados, no horário de entrega e de devolução. Na semana anterior a entrega, todo o tempo, em que não estava atendendo uma nova cliente, era dedicado a realizar os ajustes necessários, lavar e passar as peças.

Com o aumento crescente das demandas, precisava, por vezes, contar com apoio da filha. O que nem sempre era prontamente

atendido, pois a mesma tinha que dar conta de seus estudos.

Foram quase 12 anos de muito trabalho e dedicação, de conquistas financeiras e muito aprendizado. Contudo as demandas foram crescendo, surgindo inovações não só de modelos, mas na forma de atendimento, o uso da tecnologia tornando-se uma necessidade básica para manutenção e principalmente expansão do negócio.

O caderninho de Conceição não dava mais conta. A forma de organização das atividades, frente ao número crescente de clientes, já não era suficiente e seu caráter centralizador dificultava na hora de distribuir as atividades e contar com outros colaboradores.

Diante dos desafios impostos pelo não domínio das novas tecnologias relacionadas aos canais de comunicação e relacionamento com os clientes, a sobrecarga de trabalho e do não apoio da família, que se preocupava com a enorme responsabilidade do atendimento às noivas, Conceição, muito cansada, foi aos poucos recuando até o momento em que decide vender todo seu estoque para uma jovem recém moradora do bairro

A jovem abriu sua loja, mas sem a experiência, ausência de mão de obra tão qualificada quanto de Conceição, sem a afetividade que levava cada cliente se sentir única e especial, o negócio, em um curto período, fechou as portas.

A tristeza de Conceição é profundamente percebida, assim como o reconhecimento de toda a família de que com apoio necessário o destino do negócio, que era lucrativo, poderia ter sido muito diferente. Eles contam hoje, com a reserva de recursos obtida com a venda de um apartamento que fora adquirido com os lucros do empreendimento, no valor de R\$ 180.000,00. Vamos ajudá-la a recuperar o seu negócio? Os desafios que a família terá



que enfrentar para reabrir o negócio são inúmeros, mas podemos usar todo conhecimento de empreendedorismo e modelagem de negócios que estamos construindo para ajudá-los a pensar em novas possibilidades para reabertura e ampliação.

Notas de Ensino

- **Resumo:**

Pretende-se, por meio desse estudo de caso, oferecer espaços para que os estudantes reflitam sobre experiências reais, desenvolvendo atitudes estratégicas, aprendendo a gerir emoções, interagir e produzir em grupo. Espera-se que, por meio das interações e desenvolvimento das atividades propostas, os estudantes possam vivenciar todo o ciclo de integração da ação, reflexão, experiência e conceito, proposto na abordagem da aprendizagem vivencial.

- **Palavras-chave:**

análise, reflexão, escolhas, tomada de decisões, protagonismo

- **Objetivo de aprendizagem:**

- 1) EM13EMP203RJO3 - Aprender a utilizar ferramentas e modelos de desenho/redesenho de modelos de negócios;
- 2) EM13EMP203RJ04 - Discutir e analisar modelos de negócios, avaliando maneiras de potencializar a geração, a entrega e captura de valor;

- **Utilização recomendada:**

Recomendado para desenvolvimento da Unidade Temática Modelagem de Negócio proposta na Matriz Curricular do Componente Empreendedorismo, durante o segundo bimestre letivo, turmas de 3o Ano EM.

- **Fontes de obtenção dos dados do caso:** Relatos e vivências de uma empreendedora local.

- **Relevância dos tópicos:**

Deve-se ao fato de que as atividades a serem desenvolvidas a partir do Estudo do Caso estão correlacionadas aos tópicos de aprendizagens propostos na Matriz Curricular do Componente Empreendedorismo, podendo ser utilizadas em qualquer escola da rede de ensino, com as devidas adaptações as realidades e recursos de cada unidade. Utiliza metodologia de aprendizagem ativa, do Design Thinking, tendo como foco o Componente Curricular de Educação para e por meio do Empreendedorismo.

- **Questões para discussão:**

1º Etapa: Conhecendo e explorando o negócio

Em grupo, utilizando a metodologia do Design Thinking, será preciso explorar todas as dimensões do problema descrito no caso como mobilizador para a criação do negócio, refletindo sobre as seguintes questões:

- 1) A situação apresentada como um problema, no início do negócio, ainda é um problema?
- 2) É relevante explorá-lo?
- 3) Será preciso uma reformulação do problema, considerando as necessidades atuais das possíveis clientes? Em caso afirmativo, descreva:

Os alunos devem utilizar a ferramenta de busca do Google para levantar o maior número de informações sobre o negócio de aluguéis de vestidos



de noivas e damas. Podem utilizar a ferramenta Google Forms para elaborar pesquisas a serem respondidas por jovens moradoras do entorno da escola sobre o tema e interesses relacionados a oferta, assim como organizar entrevistas com a empreendedora em questão ou com outros do mesmo ramo. Registrar as respostas no template a ser a ser disponibilizado para preenchimento no Google Docs.

2º Etapa: Novas possibilidades para novos negócios.

Nesse momento, os grupos devem buscar soluções para os problemas identificados e registrá-las:

- 1) Quais as possíveis soluções?
- 2) Quais as mais relevantes?
- 3) Quais geram um maior impacto?

Assim como a primeira etapa, o resultado das respostas devem ser preenchido no Google Docs a partir do template previamente disponibilizado para tal.

3º Etapa: Model canvas: O que conheço? O que preciso conhecer?

Os grupos devem se organizar para a leitura coletiva do material: Representação de Modelos de Negócios, destacando aspectos que chamaram a atenção e registrando as possíveis dúvidas;

Após a leitura do material, com a mediação do professor, os estudantes devem

compartilhar os pontos de atenção e as dúvidas registradas. Nesse momento, podem trocar suas impressões, ajudar esclarecendo dúvidas dos colegas e contar com o professor para o esclarecimento das dúvidas comuns a todos os estudantes.

4º Etapa: Conhecendo os componentes do model canvas.

Com a seleção e distribuição dos componentes pelo professor, cada grupo, deve, buscar conhecer, em detalhes, dois ou três componentes do Model Canvas.

Cada grupo deve, após a realização da atividade anterior, escolher a melhor forma de compartilhar os resultados de suas pesquisas com os estudantes dos demais grupos.

Como possibilidades de apresentação podem utilizar os recursos:

- Vídeo (máximo 3 minutos)
- Podcast
- Padlet

- Boletim informativo

Concluída a produção, os materiais devem ser apresentados em um momento específico agendado pelo professor e disponibilizados para livre consulta de todos os estudantes da turma.

5º Etapa: Colocando a mão na massa - conversão das ideias em algo real e concreto

Os grupos devem pensar sobre todo o processo de análise do negócio, sobre o que aprenderam de modelagem. Essa etapa envolverá:



- 1) Descrever detalhadamente a proposta de retomada do negócio apresentado no Estudo de Caso;
- 2) Montar um Business Model Canvas do negócio, a partir do que foi vivenciado no desenvolvimento da sequência de atividades;
- 3) Compartilhar e discutir os modelos elaborados com os demais grupos

6º Etapa: Compartilhando o percurso.

Individualmente, devem preencher um Google Forms, que envolverá questões relacionadas aos aspectos envolvidos no processo de aprendizagem, sobre suas percepções ao longo do desenvolvimento das atividades.

Em seguida, em uma grande roda de conversa, os estudantes compartilham suas vivências durante as etapas propostas, seus desafios e conquistas

- **Resultados esperados:**
Ao final do desenvolvimento de todas as etapas propostas os estudantes devem ser capazes de: Utilizar ferramentas e modelos para desenho/redesenho de modelos de negócios; Discutir e analisar modelos de negócios, avaliando maneiras de potencializar a geração, entrega e captura de valor.

REFERÊNCIAS

CAVALLO, L. C.; LÜCK, E. **Design e Ofício Artesanais na Educação**. Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio/ Organizadores: Sandra R. H. Mariano, Joysi Moraes, Robson Moreira Cunha. 1. ed. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022.

ROCHA, S. B.; CUNHA, R. **Elaboração de Produto Tecnológico Educacional**. Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio/ Organizadores: Sandra R. H. Mariano, Joysi Moraes, Robson Moreira Cunha. 1. ed. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022.

<https://www.suafranquia.com/noticias/alimentacao/2017/08/a-trajetoria>