



Superando obstáculos com iniciativas empreendedoras

Bruno Souza Bello

Nesta Aula vamos aprender que todos nós somos capazes de empreender, e com estudo e aperfeiçoamento podemos “dar a volta por cima” e chegar ainda mais longe. Podemos não só alcançarmos nossas metas e pretensões mas também realizarmos nossos sonhos.

É analisando a história de sucesso de um empreendedor que “se viu num beco sem saída” após a falência de sua empresa por conta das mudanças de mercado e que conseguiu dar uma virada, e alavancar mês a mês seu novo empreendimento.



Fonte: <https://www.peagi.com.br/wp-content/uploads/2017/02/empreendedor-sucesso.jpg>

Antes de falarmos sobre a iniciativa empreendedora, vamos mostrar que a escolha da marca a ser trabalhada é fundamental para o sucesso do negócio.

Marcas renomadas no mercado com muitos anos de existência e com grande capacidade de gestão fazem a vida do empreendedor iniciante se tornarem um pouco mais facilitada, porque, normalmente empresas multinacionais e de grande expertise já possuem um caminho trilhado e uma infraestrutura de orientação e cursos voltados para o empresário colaborador, principalmente aqueles com pouca experiência no mercado.

Então, temos a marca Kibon, essa que foi a fornecedora escolhida pelo nosso empreendedor de sucesso. A Kibon é controlada pela holding Unilever, que detém maioria societária de diversas outras marcas e empresas pelo mundo no gênero alimentício e de produtos domésticos em geral. Abaixo temos a nova logo da Unilever, clique nele ou no link e veja o efeito e a importância que a marca dá ao seu negócio, mantendo sempre a empresa em evolução frente a concorrência.



Fonte: <https://www.unilever.com.br/core-assets/logos/logo-animated.svg>



Com a Kibon não foi diferente a marca passou por diversas transformações em seu design e slogan, o símbolo da marca que por anos no Brasil foi um K com a palavra Kibon grafada em seu interior, passou por reformulação para seguir o símbolo de um coração que passou a ser adotado mundialmente pela grande empresa.

Abaixo segue a sequência de modernização da logo da marca, acessando o link podemos conhecer um breve resumo dessa história:



Fonte:

<https://empresakibon.wordpress.com/2009/06/03/a-evolucao-do-logo/>

Agora que já conhecemos um pouco da multinacional escolhida pelo nosso empreendedor de sucesso, vamos adentrar a sua história: Alessandro iniciou sua trajetória empreendedora na empresa da própria família, uma empresa distribuidora de produtos por venda através de catálogos

porta a porta. Ocorre que, com a propagação da internet e de toda tecnologia embarcada nos celulares, as vendas nesse formato foram perdendo espaço, principalmente pela chegada das grandes empresas de vendas online e da ampliação da capacidade de entrega das transportadoras privadas, ou seja, acabamos com a dependência dos correios que apesar do porte, não tinham eficiência nas entregas de mercadoria no território brasileiro.

Diante da situação de falência que só piorava ano após ano, chegando ao ponto de perder todos os veículos da empresa por conta de dívida, numa vertente de diminuição de receitas e aumento de despesas contínua. Não restou outra alternativa se não fechar o antigo negócio.

A virada: A decisão pela sorveteria

Ocorre que, analisando as possibilidades de negócio e a capacidade limitadíssima de recursos, o empreendedor teve que se reinventar. Ao utilizar o serviço de venda delivery ifood, Alessandro e sua esposa Joice tiveram a ideia de abrir um negócio na plataforma. Diante das possibilidades do mercado, do baixo custo envolvido e da expertise da fornecedora Unilever, que além de possuir anos no mercado a mesma também ficava responsável por todo gerenciamento do site de entrega e também do marketing e campanhas promocionais, sem repassar nada para o colaborador.

Destaque da imagem utilizada como estratégia de marketing para fomentar e impulsionar as vendas dos empreendedores colaboradores da empresa.



Clique na imagem ou acesse o link logo abaixo:



Fonte:

<https://twitter.com/kibonbr/status/1363138841067085825/photo/1>

Iniciando o negócio

O empreendedor iniciou o negócio com um freezer usado, e uma scooter antiga de 50 cilindradas, após constituir sua empresa voltada para gêneros alimentícios e realizar todo o cadastro junto a Kibon, Alexsandro adquiriu uma gama de picolés e sorvetes com pagamento futuro e com isso pode conseguiu com o lucro do próprio negócio realizar novos pedidos e ampliar o portfólio de venda.

Apesar de ser necessária apenas uma pessoa para gerir o negócio, uma vez que as plataformas de delivery disponibilizam o entregador, esse é um empreendimento em família. A fim de aumentar o lucro, o próprio empreendedor faz as entregas e quando está na rua, sua esposa já separa os pedidos que vão chegando no escritório da casa, montado para essa finalidade, agilizando todo o processo e diminuindo o

tempo de entrega do produto ao cliente final.

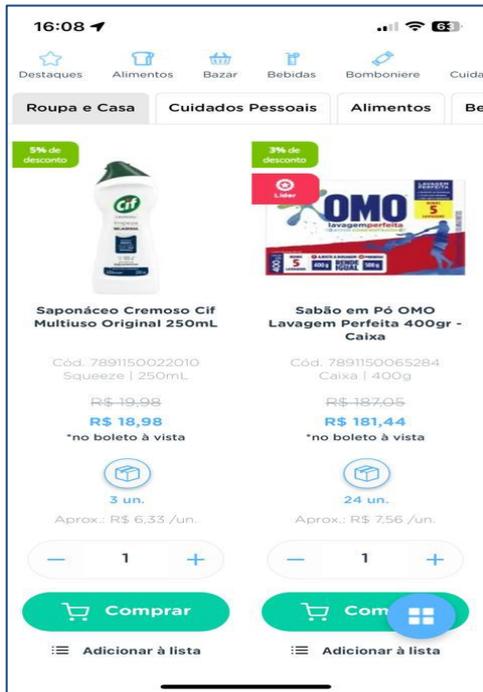
A rotina de vendas

Operação 100% *online* e da parceria com iFood: Esse negócio não requer inicialmente contratação de funcionário e nem ter loja aberta ao público, o horário de funcionamento é livre, embora requeira compromisso e rotina por parte do empreendedor, nos momentos em que há necessidade do empreendedor se ausentar para ir ao banco, por exemplo, basta ele deixar a lojinha *off-line*. Portanto a necessidade real para funcionamento do negócio é de apenas uma pessoa para separar os pedidos e disponibilizá-los ao motoboy da plataforma de entregas.

Os produtos são acondicionados em embalagem térmica personalizada e fornecida pela Kibon (com custo), segundo o fabricante o produto dura 40 minutos sem prejudicar a qualidade e o consumo do mesmo.

Da possibilidade de expansão

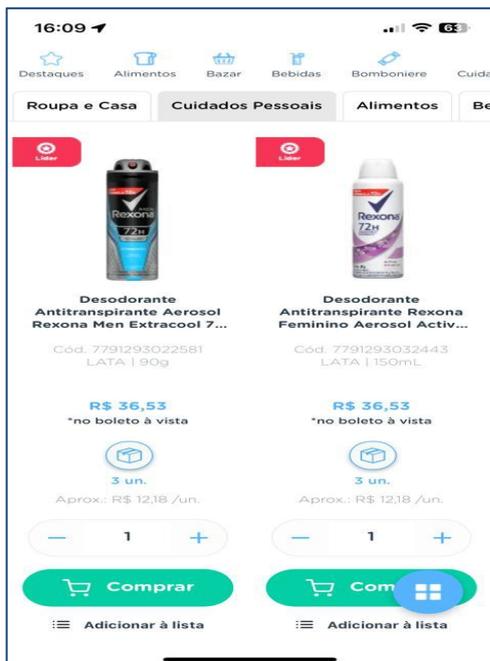
Em função da parceria do empreendedor com a Kibon, a Unilever, empresa controladora da marca, disponibiliza a possibilidade de expansão para um mercadinho onde o empreendedor passa a oferecer toda gama de produtos da holding, conforme podemos observar nas imagens cedidas pelo empresário.



Da ampliação do negócio

Poucos meses após a inauguração da loja a mesma já era um sucesso o que levou o empreendedor a adquirir com recursos da própria empresa um novo freezer para expansão e uma moto zero quilometro. Todo esse sucesso foi percebido também pela Kibon que forneceu mais um freezer para ampliação do estoque.

Abaixo segue o quadro demonstrativo do mês de outubro que está sendo pago este mês pela plataforma iFood, levando em consideração a proximidade com o verão e por conta das altas temperaturas previstas para os próximos meses, o cenário desenhado é de uma forte venda dos produtos, já iniciada no corrente mês.



15:32

Financeiro

Novembro de 2023

Faturamento por serviço

Aplicativo iFood

Valor líquido total
R\$ 4.917,19

Repasse do mês

29/11	Em aberto	R\$ 84,14
22/11	Agendado	R\$ 2.719,14
15/11	Pago	R\$ 1.719,78
08/11	Pago	R\$ 478,27

Total em repasses R\$ 5.001,33

Valor já recebido R\$ 2.198,05

Valor retido R\$ 0,00

Valor a receber R\$ 2.803,28

Fonte: Alessandro Teixeira. Cardápio de Produtos Enviada do arquivo pessoal do autor.



O lucro mensal da empresa gira em torno de 30% dos repasses feitos pela plataforma já descontando todas as despesas e custos. O sucesso do negócio pode ser percebido pelo número de seguidores da sorveteria que cresce a cada dia, podendo acompanhá-los aqui:

<https://instagram.com/kibonsorveteria?igshid=M2RkZGJiMzhjOQ>

No próprio perfil da sorveteria no Instagram o cliente tem acesso direto a loja virtual da empresa no aplicativo IFood, o que facilita o direcionamento e alavanca as vendas, como podemos observar neste link:

https://www.ifood.com.br/delivery/belford-roxo-rj/sorvetes-kibon---prata-santo-antonio-da-prata/28f6aa72-e382-4dda-a44d-4a15074eb620?UTM_Medium=share

Conclusão:

A história desse empresário do catálogo porta a porta que se reinventou ao migrar para o universo online destaca a importância da adaptação e inovação diante de desafios inesperados. Sua jornada é um testemunho de como a resiliência e a visão empreendedora podem transformar adversidades em oportunidades de crescimento.

Notas de Ensino

- **Resumo:**

Esta é a história de um empresário empreendedor que transformou as adversidades impostas pela vida em novas oportunidades, superando todos os desafios com perseverança e resiliência. Com esse caso, os estudantes do Ensino Médio poderão se identificar e perceber que o mercado está aberto para todos, para ter sucesso é preciso apenas de uma ideia, planejamento e o desejo contínuo de realização.

- **Palavras-chave:**

criação de negócio; desenvolvimento do comportamento empreendedor; empreendedorismo empresarial.

- **Objetivo de aprendizagem:**

Este conteúdo, em formato de estudo de caso, foi pensado para ser abordado junto aos alunos do 3º Ano do Ensino Médio de Empreendedorismo, especificamente na 1ª Semana do 1º Bimestre, respeitando a matriz curricular adotada pela SEEDUC-RJ no componente Empreendedorismo. Analisando casos concretos com o objetivo de aplicar os conhecimentos adquiridos ao longo do estudo da disciplina empreendedorismo. Desenvolvendo assim Habilidades Empreendedoras como criatividade, inovação e resolução de problemas, mas principalmente, focando na



identificação de oportunidades de negócios, iniciando por tanto, um plano de negócio sólido.

- **Fontes de obtenção dos dados do caso:** As principais informações deste trabalho foram obtidas por meio de entrevista com o empresário Alexsandro e complementada com imagens fornecidas pelo mesmo, bem como conteúdo disponível na internet.
- **Relevância dos tópicos:** O estudo do caso concreto se mostra importante por abordar os conceitos do componente curricular empreendedorismo empresarial – reconhecendo oportunidades para empreender, possibilitando ao aluno se colocar e identificar com o empreendedor escolhido como referência para a aula, bem como em função do trabalho avaliativo a ser aplicado para a turma, uma vez que os alunos terão que trazer a aula casos de sucesso identificados em sua localidade ou em seu entorno pessoal.
- **Questões para discussão:**

Diversas questões podem ser suscitadas em função do conteúdo trabalhado em sala de aula, o empreendedorismo empresarial é um tema amplo e complexo que pode gerar inúmeras discussões. Algumas delas são:

1. Como identificar oportunidades de negócios no mercado?
 - Discutir métodos e estratégias para reconhecer tendências, lacunas no mercado e necessidades não atendidas que possam representar oportunidades de empreendimento.
2. Qual é o papel da inovação no empreendedorismo empresarial?
 - Explorar como a inovação pode ser um catalisador para identificar e explorar oportunidades de negócios. Considerando casos de sucesso como o que foi abordado e como empresas inovadoras conseguiram se destacar.
3. Quais são os desafios enfrentados pelos empreendedores ao buscar e explorar oportunidades?
 - Analisar os desafios comuns que os empreendedores enfrentam, desde a concepção da ideia até a implementação do negócio. Considerar fatores como riscos, financiamento, competição e resistência ao mercado.
4. Como a tecnologia impacta a identificação e exploração de oportunidades de empreendedorismo?
 - Abordar como avanços tecnológicos, como inteligência artificial, big data e internet das coisas, podem influenciar a capacidade dos empreendedores



de identificar oportunidades e otimizar seus negócios.

5. Qual é a importância do planejamento estratégico no empreendedorismo empresarial?

- Explorar a relevância do planejamento estratégico na fase de reconhecimento de oportunidades. Analisar como uma abordagem estruturada pode ajudar os empreendedores a maximizar suas chances de sucesso.

6. Quais são as principais características de um empreendedor bem-sucedido?

- Explorar as qualidades e habilidades que são fundamentais para o sucesso no empreendedorismo empresarial. Isso pode incluir características pessoais, como resiliência, criatividade, capacidade de assumir riscos e habilidades de liderança.

7. Como identificar oportunidades de negócios no atual cenário econômico?

- Analisar as estratégias e métodos para identificar oportunidades de negócios no mercado. Discutir a importância de estar atento às tendências do mercado, às necessidades dos consumidores e

às lacunas no fornecimento de produtos ou serviços.

Todas essas questões e muito mais servem de partida para um aprofundamento sobre o empreendedorismo empresarial, alcançando diferentes pontos desse campo que é tão dinâmico.

- **Comentários:**

Diversas sugestões de condução da discussão podem ser aplicadas sobre o tema abordado, entre elas temos:

A contextualização da oportunidade, abordando como o cenário atual, com mudanças nos hábitos de consumo e na tecnologia, cria oportunidades para empreender nesse nicho específico.

Identificação de Oportunidades no Setor de Sorvetes, como os participantes identificariam oportunidades específicas nesse nicho, considerando fatores como preferências de sabores, tendências sazonais, demanda por opções saudáveis, entre outros?

Inovação na Experiência do Cliente: Conectar o conceito de empreendedorismo à inovação na entrega de sorvetes. Como a experiência do cliente pode ser aprimorada através de embalagens inovadoras, opções de personalização, programas de fidelidade, ou até mesmo novos sabores e formatos?



Desafios na Operação de uma Sorveteria Delivery, desafios específicos associados a uma sorveteria delivery, como a manutenção da qualidade do sorvete durante a entrega, logística eficiente, gestão de estoque de ingredientes perecíveis, e estratégias para lidar com questões sazonais.

Tecnologia como Facilitador, abordar como a tecnologia pode desempenhar um papel fundamental na identificação e operação de oportunidades para empreender em uma sorveteria delivery. Isso pode incluir o uso de aplicativos de entrega, plataformas online para pedidos, e até mesmo a integração de sistemas de rastreamento para otimizar as entregas.

Planejamento Estratégico e Diferenciação, como os empreendedores poderiam planejar estrategicamente para se destacar no mercado de sorveteria delivery? Isso pode envolver estratégias de marketing, parcerias locais, ofertas exclusivas, ou até mesmo a criação de uma marca reconhecível.

Feedback e Melhoria Contínua, incentivar a discussão sobre a importância do feedback dos clientes na melhoria contínua do negócio. Como os empreendedores podem usar a retroalimentação para ajustar seus produtos e serviços, mantendo-se ágeis diante das

mudanças nas preferências do consumidor?

REFERÊNCIAS

CAVALHEIRO, G. M.; MARIANO, S. R. H. **Fundamento de empreendedorismo.** . Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 1).

OLIVEIRA, M. A.; CARREIRO, E. L. P. **Práticas pedagógicas para educação empreendedora.** Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 4)