

# Mulher empreendedora na descoberta do propósito



**Nome da empresa (fantasia):** JDR2 Calçados

**Nome da empresária:** Adriana Barbosa Pepe de Albuquerque

**Cidade:** Rio de Janeiro

**Setor econômico:** Comércio Varejista

Movida pelo cenário da pandemia, com o objetivo de aumentar a renda da família e de gerar empregos para outras pessoas, Adriana Albuquerque inicia sua jornada empreendedora em 2020. Investindo um pequeno valor na compra de calçados e acessórios, começou a vender para familiares e pessoas próximas.

Divulgando nas redes sociais, passou a vender também por WhatsApp, Facebook, Instagram e por um catálogo de fotos dos produtos, disponível no Google.

Otimista com o aumento das vendas, sentiu necessidade de um espaço físico para que pudesse organizar o estoque e ampliar a capacidade de oferta. Foi assim que surgiu a primeira loja JDR2 Calçados, em Cascadura, Zona Norte do Rio de Janeiro, em julho de 2021.

## ***Em busca de um planejamento eficaz***

As atividades da loja física ainda não tinham alcançado um índice satisfatório, enquanto as vendas por meio das redes sociais atingiam um percentual de 70% a 80% do faturamento da empresa. O desafio era tornar a loja um grande potencial de vendas e gerir as redes de forma estruturada, para que o atendimento e a entrega fossem mais efetivos.

Adriana iniciou o ano de 2022 inquieta, preocupada e absolutamente convencida da importância e da necessidade de um planejamento estratégico que lhe permitisse traçar ações que apoiariam os resultados esperados com a loja física.

A empresária sabia que o posicionamento no ambiente digital era insuficiente. Cuidando sozinha do atendimento e da demanda que vinha das redes, precisava dominar melhor o assunto e aplicar os conceitos de forma eficaz. Adriana decidiu procurar o Sebrae ainda no início de 2022.



## ***Aprender e empreender de forma mais assertiva***

Na agência do Sebrae, contextualizou sua realidade e a necessidade de mais conhecimentos sobre *marketing* digital. Adriana, então, solicitou uma visita na empresa.

Durante a visita, foi aplicado o diagnóstico do projeto Sua Empresa + Digital, cuja finalidade era identificar práticas e oportunidades de melhoria na gestão do empresário sobre a presença digital. Além do apontamento de melhorias significativas a serem realizadas, havia também a necessidade de um plano de negócios para organizar as ações que seriam implementadas para o bom funcionamento da loja. Adriana também foi indicada ao seminário Empretec, com o objetivo de aprimorar suas habilidades e suas atitudes de empreendedora.

Ao longo dos meses, participou de diversas oficinas e palestras que falavam sobre a criação de conteúdo para mídias sociais e passou a entender muito mais sobre o assunto. Após a participação em nosso programa de incentivo e fomento à educação financeira do Sebrae, o Agente de Crédito, percebeu a melhora no fluxo de caixa e no planejamento financeiro. Em setembro de 2022, se inscreveu no Empretec Delas, uma turma composta somente por mulheres e participantes do projeto homônimo Sebrae Delas. Simultaneamente, iniciava a elaboração do seu plano de negócios por meio da ferramenta PNBOX, apoio para juntar as informações necessárias, atestar a viabilidade e minimizar os riscos da empresa.

Com sua participação no Empretec, implantou ações visando à melhor organização da empresa, definiu a *persona*, passou a controlar o estoque e diz ter perdido a vergonha de aparecer nas redes sociais. “Uma virada de chave na vida pessoal e profissional”, ela declara.

Em novembro de 2022, houve nova visita à empresa, para verificar o desempenho e a transformação da JDR2 após o seminário, além do andamento do plano de negócios pelo PNBOX. Naquele momento, já foi possível perceber a diferença na organização da loja, a mudança que as soluções do Sebrae proporcionaram

e a força de vontade da empresária. A empresa e a vida de Adriana haviam sido transformadas.

Ela já conduzia melhor as redes sociais, criava conteúdos relevantes para o Instagram, passou a utilizar o WhatsApp Business e implementou com seriedade as ações de planejamento. A projeção das vendas aumentou e Adriana identificou a necessidade ainda maior do controle financeiro.

### **Viabilizando o planejamento**

A JDR2 Calçados tem o carinho e a admiração dos clientes da região por toda a sua história e pelo cuidado que recebem no ato da compra. Mesmo com os desafios diários, Adriana segue firme, certa de que um dia terá sua própria fábrica e mais lojas pelo Brasil.

No ano de 2023 decidiu colocar a empresa em um *marketplace*, aumentando a conveniência e o resultado das vendas. Seu faturamento cresce a cada ano: em 2021, foi de R\$7 mil, mas atingiu R\$12 mil em 2022 e a previsão para 2023 é de R\$20 mil. A empresária busca cada vez mais desenvolvimento para a empresa.

Adriana mantém o foco na qualidade dos produtos com ótimo custo-benefício para seu público. Não considera a ideia de desistir e acredita que devemos ser ativos todos os dias se quisermos alcançar nossos objetivos. Hoje, tem sua loja física em Cascadura e pensa em abrir mais uma loja na Zona Oeste do Rio.





#### PERFIL DA AUTORA

Rayane Daré trabalha no Sebrae desde 2020, na área de Atendimento, no Escritório Regional Rio II. Atua nos projetos de Afroempreendedorismo, Sebrae Delas e Inova Beleza. É gestora do MEI e Intrainfluenciadora do Sebrae RJ. Cursa pós-graduação em Gestão de Negócios e é graduada em Administração de Empresas.

Rayane escolheu escrever sobre a empresa JDR2 Calçados por acompanhar de perto a evolução da empresária e do negócio, exemplo para pessoas por sua trajetória de desenvolvimento inspiradora.

