

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.

