

BIJUTERIA PORTA A PORTA

EMPREENDEDORA DESENVOLVE PRODUTO SOB MEDIDA PARA A VENDA DIRETA



Marianne Bot Borges criou a Stilla Acessórios Contemporâneos, que foca em bom design e preço acessível

Marianne Bot Borges morou pouco mais de um ano na França e isso despertou seu interesse por moda. "Vi no acessório feminino uma oportunidade e quis experimentar esse mundo novo que leva para as mulheres produtos que podem renovar o guarda-roupa, embelezar e fazer a diferença na hora de compor um visual", conta. De volta ao Brasil, a empreendedora decidiu pesquisar o mercado de semiologias e bijuterias, com venda em esquema porta a porta. "Durante um ano testei muitos fornecedores, entendendo como as peças eram aceitas, o que as clientes queriam, o que dava certo ou não. Um ano após iniciar como revendedora, já estava produzindo as primeiras peças da Stilla Acessórios Contemporâneos, para que outras mulheres pudessem revendê-las. A essa altura já sabia que as clientes finais buscavam bom design a preço acessível", relembra.

Foi assim que a Stilla Acessórios Contemporâneos foi criada em 2011, em Curitiba (PR). Antes de empreender, Marianne passou por grandes empresas na área de logís-

tica, onde atuou na área de desenvolvimento de projetos. "Sempre trabalhei com indicadores, levando às equipes a importância dos procedimentos de planejamento, desenvolvimento e análises para conquistar metas. Mas sempre carregava uma inquietude, queria criar e foi por isso que optei por iniciar uma marca própria. Apesar de haver cogitado atuar com franquias, queria empreender desde a concepção do negócio", enfatiza.

Hoje, a Stilla Acessórios Contemporâneos desenvolve semiologias e bijuterias finas com foco na venda direta, para mulheres que buscam um negócio próprio com posicionamento, flexibilidade e suporte de gestão. "Sabemos a necessidade da cliente final para poder oferecer coleções que as encantem, por meio de uma rede de consultoras que recebem total apoio da Stilla para desenvolver seu negócio", explica Marianne.

A empresa trabalha com um mix amplo e diferenciado de produtos e faz lançamentos constantes. O carro-chefe é a linha de pulseiras de couro com acabamento banhado em ouro. "Também buscamos agregar valor oferecendo suporte de gestão para a consultora, assim conseguimos uma alta taxa de fidelização, pois nossa cliente se identifica com a marca", completa a empreendedora.

No início do negócio, no entanto, o principal erro foi a falta de foco na área comercial. A empresa demorou a definir seu público-alvo e despendeu esforços em diversas frentes que poderiam ter sido mais bem direcionadas. "Também tomei novas decisões na gestão de estoque e na política de lançamentos. Atualmente, trabalhamos com lançamentos constantes e coleções que seguem o conceito de fast fashion", informa Marianne.

Segundo a empreendedora, a Stilla está em um ritmo de crescimento seguro, fazendo as ações com planejamento e acompanhan-

do indicadores que fornecem informações claras sobre as ações a ser tomadas. Além disso, a marca acaba de implementar um e-commerce como suporte de imagem institucional. "O desenvolvimento de produtos diferenciados com acabamento de alta qualidade são a marca do nosso sucesso", afirma Marianne. Para ela, a iniciativa mais positiva que implantou foi traçar um planejamento estratégico de médio prazo e ir medindo os resultados de cada ação ao mesmo tempo que fazia as correções de rumo necessárias.

Para quem quer empreender no ramo, a empreendedora afirma que pesquisar bem o nicho de mercado em que deseja atuar é fundamental. "O mercado de acessórios é muito amplo, é preciso foco para conseguir se diferenciar", finaliza.



AVANÇOS NA TERCEIRIZAÇÃO PODEM SER A GRANDE SAÍDA PARA A SUA EMPRESA

MEU PRÓPRIO NEGÓCIO

NOVAS FRANQUIAS DEFINIÇÃO DE MERCADO PROMETEM ALTA RENTABILIDADE

SETOR DE REFRIGERAÇÃO Investe R\$ 10 mil e lucra mais de R\$ 90 mil em 12 meses

MERCADO PET Veja como aumentar 47% dos ganhos neste segmento

GANHE R\$ 300 MIL POR ANO COM BOUTIQUES MÓVEIS

E+ TODOS OS SEGREDOS PARA CRESCER NA CRISE