

Adolpho: Olá! Fale um pouco sobre você e também sobre a startup “Se Vira, Mulher!”.

Thais: Sou a Thais Nobre, tenho 24 anos e sou Engenheira de Controle e Automação. Há exatos 10 meses criei o Se Vira, Mulher!, cuja principal atividade é a realização de mini-cursos de manutenção residencial básica para mulheres, ou seja, somos mulheres que ensinam mulheres a fazerem coisas como trocar um chuveiro, uma tomada ou instalar uma prateleira.

A: Como surgiu a idéia para o seu negócio?

T: A ideia surgiu nas redes sociais, onde eu observava a grande procura de mulheres por prestadoras de serviços desta área (eletricistas, encanadoras, etc), para trabalhos muitas vezes simples de fazer. São coisas que os homens são, desde cedo, socialmente estimulados a aprender, ao contrário de nós, mulheres. Hoje não enfrentamos nenhum tipo de competição no mercado, pois somos a única empresa especializada nesta atividade.

A: Que parte da sua experiência pessoal ajudou mais para dar-lhe uma vantagem competitiva em seu negócio?

T: Minha experiência pessoal foi e é fundamental para o surgimento e crescimento da empresa, pois, além de já possuir o conhecimento técnico necessário para ministrar os cursos, também participo de atividades relacionadas ao movimento de empoderamento feminino há algum tempo, o que é a base dos valores e diretrizes do Se Vira, Mulher!

A: Quais foram algumas das suas falhas, e o que aprendeu com eles?

T: Nossas principais falhas são relacionadas à gestão do negócio, pois nossa equipe fundadora possuía conhecimento limitado acerca disso. Com isso aprendemos a envolver pessoas com maior expertise nas áreas de gestão e marketing e estamos melhorando com o tempo e crescimento da equipe.

A: De onde veio financiamento/capital seu negócio e como você para começá-lo?

T: Nós partimos de um capital nulo e todo o investimento inicial veio da arrecadação de inscrições para as primeiras turmas, cujas vagas foram todas vendidas em uma semana, o que nos deu dinheiro suficiente no tempo necessário para fazermos as primeiras aquisições necessárias.

A: Como você faz sobre seu negócio de marketing?

T: Nós temos hoje duas pessoas especializadas para cuidar da parte de marketing, e nosso principal veículo de divulgação é a internet, através de redes sociais e o nosso website.

A: Como você caracterizar sua vida como empresário em um parágrafo curto?

T: Meu aspecto favorito em ser uma empreendedora é a satisfação e gratidão de poder trabalhar com o que gosto realmente, no meu tempo, com entusiasmo sempre.

A: Qual é o seu aspecto favorito de ser um empreendedor?

T: Meu aspecto favorito em ser uma empreendedora é a satisfação e gratidão de poder trabalhar com o que gosto realmente, no meu tempo, com entusiasmo sempre.

A: Qual estudo vc aplicou para ter mais garantia de sucesso E qual tipo de estudo vc continua fazendo?

T: Quando surgiu a ideia, não tínhamos pretensão e nem noção do potencial de negócio do Se Vira, Mulher!, portanto não fizemos nenhum estudo prévio de mercado ou algo do tipo, mas hoje nos preocupamos em manter um levantamento de público atualizado para buscar atingir cada vez mais mulheres.

A: Como vc vê sua empresa no futuro?

T: Nossos planos futuros envolvem a criação de novos módulos de mini-curso, como por exemplo o de mecânica automobilística básica, e também a expansão de atendimento para outros estados do Brasil, talvez até num modelo de franquia. Também estamos buscando parceria com empresas como captação de novos recursos e aumento do alcance da marca.

Acesse o site

www.seviramulher.com

Curta a pagina do projeto

<https://www.facebook.com/projetoseviramulher/>