

Relatório de Análise de Campo

Empório Orgânico

Aline Fiorenza Loureiro
Cristiana Assunção Baltar
Karina Leidyane da Silva
Naíra Teixeira Schwarzstein

Brasília
21 de Novembro de 2016

Relatório de Análise de Campo

Empório Orgânico

Aline Fiorenza Loureiro
Cristiana Assunção Baltar
Karina Leidyane da Silva
Naíra Teixeira Schwarzstein

Professores Orientadores:

Fabiana Queiroga e Leonardo Mello

Brasília
21 de Novembro de 2016

Sumário

Apresentação.....	1
Contexto.....	2
Procedimento	5
Análise do Campo.....	7
Considerações Finais	13
Avaliação Individual do Trabalho	14
Referências	19
Anexos	20

Apresentação

O objetivo deste trabalho foi realizar um levantamento das necessidades de um empório orgânico de Brasília para então propor um plano de ação da Psicologia, sendo que os fenômenos foram analisados a partir de um referencial teórico da psicologia organizacional e social.

Porém, por ser uma empresa de pequeno porte, com apenas 1 ano de funcionamento, valendo-se de uma funcionária que trabalha há aproximadamente 6 meses na loja, não foi possível levantar informações suficientes para a elaboração de um plano de ação. Assim optou-se por fazer uma descrição detalhada das características, finalidade da empresa estudada, localização, aspectos históricos, organização do espaço, liderança e rotina do estabelecimento.

Os dois temas mais relevantes identificados foram a identificação pessoal e ideológica da proprietária com o seu negócio e a ausência de um planejamento concreto para alcançar as metas de consolidação e crescimento da loja.

Contexto

O trabalho foi realizado em um empório orgânico localizado em Brasília, em uma quadra comercial do Plano Piloto. A loja fica situada perto de um parque urbano e possui uma área útil de, aproximadamente, 30m². Além da loja física o empório desenvolveu uma loja virtual onde são disponibilizados aos clientes os mesmos produtos da loja física.

Inicialmente a proprietária trabalhava em sociedade, no ramo de feiras, vendendo produtos orgânicos naturais e industrializados, além de sucos naturais, saladas e bolos caseiros/orgânicos. Ela participava com uma estande em feiras como o Picnik, Bio Brazil Fair, Feira da Lua, BSB Mix, eventos no Parque da Cidade, Eixão e Torre de TV (Figura 1). Após três anos de feira a proprietária percebeu que estava obtendo um considerável retorno financeiro e decidiu abrir uma loja física, acreditando que o retorno financeiro seria ainda maior, além de alegar cansaço com a dinâmica das feiras.



Figura 1. Estande montada em um evento antes da abertura da loja física.

No dia 23 de novembro de 2015 a loja foi inaugurada. Logo após a abertura a proprietária rompeu com o sócio, e nessa divisão ela afirma ter perdido capital de giro. Mesmo tendo pensado em fechar, ela decidiu dar continuidade ao negócio. Ao longo desse período a empresária contou com algumas parcerias informais. Porém, há cerca de seis meses contratou uma funcionária para vendas.

A escolha pelo ponto comercial da loja foi motivada por um histórico afetivo da proprietária com a quadra e o parque adjacente. Nas redes sociais da loja há a seguinte frase: “quadra mais alternativa da cidade”, indicando outra razão pela escolha do local, a aproximação da identidade da quadra com a identidade da marca. A loja está localizada entre um restaurante de comida natural com marca já consolidada na cidade e uma pequena loja de produtos sem glúten e sem lactose, que atraem um público em comum. A decoração da loja é rústica, com um aroma específico produzido artesanalmente pela empresária tanto para minimizar vetores quanto para a identificação da loja. O ambiente ainda conta com um banheiro, dois freezers, aproximadamente oito prateleiras onde ficam expostos os produtos, um computador, ar condicionado e um sistema de som ambiente. Os produtos vendidos no local são produtos orgânicos naturais e industrializados, desde alimentos até produtos de limpeza e higiene, havendo entre eles produtos vegan, naturais, sem glúten, sem lactose e hortifrúti frescos (Figura 2).

Com base em análises do material disponível em domínio público (site e redes sociais da loja) e nas entrevistas feitas com a proprietária e a vendedora pode-se inferir qual a missão, visão e valores da empresa. A missão é: “espalhar a pegada ecológica às pessoas, principalmente aos jovens, propagar hábitos saudáveis ao longo da vida, disseminando essa cultura para futuras gerações”. A visão é: “aumentar a vibração da frequência de bem levando qualidade de vida e saúde a todos, com produtos

ecologicamente corretos e que respeitam o equilíbrio da biodiversidade.” Os valores incluem: “consumir alimentos limpos para ter prazer em viver; harmonia entre o homem e a natureza; consumo consciente da matéria prima; você é o que você come; equilíbrio energético do corpo vem dos alimentos in natura.”.



Figura 2. Hortifruti expostos na loja física.

O organograma da empresa é bastante simples, já que além da proprietária há apenas uma vendedora e uma parceira informal que atualiza as redes sociais da loja. Graficamente poderia ser representado conforme Figura 3.

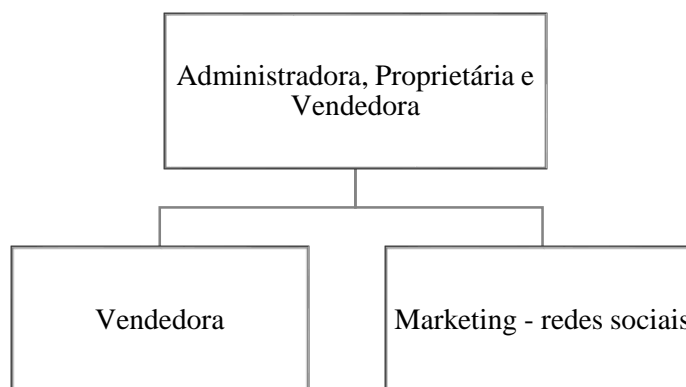


Figura 3. Organograma não-oficial representado com base nas entrevistas com a proprietária.

Procedimento

Na fase exploratória de escolha de uma empresa o grupo recebeu a indicação da loja em uma conversa informal com uma colega da faculdade. A partir do nome da empresa e de uma pesquisa na *internet* o grupo encontrou o contato da proprietária e por telefone marcou-se o primeiro encontro. O encontro inicial ocorreu no restaurante ao lado da loja, na área externa, já que o empório não tem espaço suficiente. As quatro integrantes do grupo compareceram e foi explicado à Helena¹ o objetivo do trabalho, esclarecendo que seria realizado por alunas de Psicologia orientadas por dois professores da instituição de ensino.

A segunda visita foi no período da manhã e, em função do espaço físico da loja, foram apenas duas integrantes do grupo. Somente a vendedora, Roberta², estava no local. Através de uma conversa informal, as estudantes conseguiram entender um pouco da relação de Roberta com a empresa, suas atribuições, relação com a proprietária e funcionamento da rotina.

A terceira visita se deu no dia 14 de setembro, no período da noite, turno de vendas de Helena. Foram as outras duas alunas que não tinham ido na segunda visita. Desta vez Helena compartilhou em uma entrevista não estruturada o histórico da loja, sua motivação para abrir e manter o negócio, o significado do lugar para ela, entre outros. Como não havia muito movimento a entrevista se deu no restaurante vizinho, assim como no primeiro encontro.

¹ Nome fictício da proprietária

² Nome fictício da vendedora

Além das três visitas foi realizada uma análise do *site*, da página no Facebook® e Instagram® da loja. A empresa ainda não possui Plano de Negócio ou qualquer outra documentação formal que pudesse servir de subsídio ao trabalho.

Todos os instrumentos utilizados no levantamento de necessidades foram benéficos para obtenção das informações. A entrevista e observação do trabalho da Roberta no segundo encontro, sem a presença da proprietária, foram importantes para uma nova perspectiva sobre negócio. O terceiro encontro com Helena foi muito rico, principal momento para estruturamos nosso trabalho. A análise dos *site* e redes sociais auxiliaram a compreensão de como a marca está sendo divulgada e como se dá o funcionamento da loja virtual (*Delivery*) da empresa.

Análise do Campo

Durante os três meses de observação e análise do campo, verificou-se que a empresária tem um laço afetivo bastante forte com seu negócio. Quando questionada sobre o significado do negócio para ela, respondeu: “Só quem tem seu próprio negócio consegue entender”, o que ilustra o quão forte é a representação da loja em sua vida.

A loja foi inaugurada após ela perceber que estava tendo bastante lucro com as feiras. Antes mesmo de abrir o negócio ela já sabia em qual quadra desejava que ele fosse situado, o que evidencia parte de seu elo afetivo com a loja, que já era idealizada até mesmo em sua localização. Quando o negócio foi inaugurado, a proprietária acabou perdendo uma parceria importante, e passou a tomar conta da loja sem nenhum auxílio, o que gerou uma sobrecarga suficiente para que ela considerasse necessário contratar uma funcionária. Entretanto, mesmo com a nova funcionária, a empresária ainda se considera sobrecarregada, pois há uma grande quantidade de atividades que ela precisa realizar, não apenas nos horários em que fica na loja, mas em outros momentos de seu dia.

Essa sobrecarga deve-se, segundo informações levantadas durante as entrevistas com a proprietária, especialmente à loja virtual do empório. Por meio dela, os clientes podem montar suas cestas, onde todos os produtos da loja física estão disponíveis, e então a cesta é entregue em suas casas. A própria empresária responsabiliza-se por montar as cestas e entregá-las nas residências, enquanto a funcionária foi contratada por ela para permanecer na loja física enquanto ela realiza esses serviços. Contudo, devido à sobrecarga relatada, a proprietária demonstra interesse em finalizar com esse serviço oferecido *online*.

Considera-se, entretanto, que a loja virtual é um diferencial do serviço prestado, que serve aos objetivos demonstrados pela proprietária de consolidar-se como um empório orgânico de referência. Portanto, embora ela demonstre energia para trabalhar e buscar soluções para melhorar o seu empreendimento, ela não parece estar planejando maneiras concretas para alcançar seus objetivos, uma vez que aquelas partes de seu empreendimento que são um diferencial, como as vendas *online*, são muitas vezes aquelas partes que ela pretende não dar continuidade.

Dessa forma, a valência do negócio para empresária é positiva, pois ela dá grande valor afetivo ao empreendimento. Sua expectativa quanto ao futuro do negócio pode ser considerada alta, já que ela acredita que irá conseguir se consolidar como um empório orgânico de referência. Contudo, o grau de utilidade que ela dá ao trabalho é baixa, pois, ela não estabelece uma relação entre o que é preciso fazer para alcançar suas altas expectativas. A motivação, sendo um alinhamento entre os três fatores (valência, expectativa e instrumentalidade), acaba decaindo devido à baixa instrumentalidade demonstrada pela proprietária durante as entrevistas e observações realizadas (Vroom, 1964 em Gondim & Silva, 2014).

A identificação da proprietária com os ideais de seu estabelecimento são um ponto importante, que influenciam em sua expectativa sobre o negócio. Ela relatou, durante as entrevistas, que desde a infância sempre foi incentivada a consumir produtos orgânicos, de forma que sua identificação com esse modo de alimentação já vem desde muito tempo. Além de identificar-se, ela também demonstra a capacidade de influenciar pessoas a acreditar nesse consumo consciente, como foi percebido durante a entrevista com a funcionária contratada recentemente. A vendedora alega que antes de trabalhar no empório orgânico não tinha o hábito de consumir produtos orgânicos, mas a partir do convívio com a empresária ela passou a valorizar os produtos que vende, sentir vontade

de aprender sobre eles e também de consumi-los. Isso evidencia que a proprietária exerce não apenas a função de chefe, que se deve à sua relação hierárquica com a vendedora, mas também exerce a função de liderança devido a sua capacidade de influenciar a funcionária a seguir os ideais da empresa (Robins, Judge & Sobral, 2011).

Dessa maneira, influenciada pelos ideais de sua chefe, a vendedora acabou demonstrando-se bastante satisfeita por estar trabalhando no empório orgânico. A proprietária contratou-a por meio de recomendação, e a vendedora relatou que houve uma rápida identificação entre ela e a proprietária, de forma que não foi difícil se adaptar ao novo trabalho e começar a se identificar com o trabalho realizado e com os valores por trás do negócio. Além de seus relatos, o seu comportamento dentro da loja demonstra o quanto ela gosta de estar ali, uma vez que ela se prontificou a mostrar todos os produtos, o site, explicar como cada produto funcionava, e mostrar a loja inteira para as observadoras. Assim, é possível perceber que a vendedora estabelece um comprometimento de cunho afetivo com o seu trabalho, já que ela se identifica com a organização e nutre sentimentos de afeto por ela (Siqueira & Gomide Júnior, 2014).

Esses sentimentos de afeto, que conforme o que foi possível observar durante os encontros com a funcionária, são sentimentos positivos, devem-se especialmente à relação entre ela e a proprietária. Foi possível observar nas entrevistas de ambas que elas estabelecem uma relação bastante amigável e informal, na qual existe troca de favores, troca de presentes etc. A vendedora precisa alcançar metas diárias de venda, mas ela relatou que às vezes recebe presentes da proprietária, como recompensa pelo bom trabalho que realiza. Embora as duas permaneçam na loja em horários diferentes, a vendedora relatou também que vez ou outra ela acaba ficando horas para mais, para que a proprietária possa resolver algum problema, e essas horas depois são retiradas do seu expediente no outro dia, ou seja, não há uma formalidade evidente.

Entretanto, a ausência de formalidade não pode ser necessariamente vista como algo negativo. Por vezes, esse tipo de funcionamento acaba tendo consequências positivas, a depender do contexto onde ele ocorre e das pessoas envolvidas. No empório orgânico, não se percebeu qualquer tipo de prejuízo trazido especificamente por essa relação, portanto, isso não foi analisado pelo grupo como um problema, apenas como uma característica do negócio e da proprietária. Entretanto, não se pode descartar a possibilidade de que, a longo prazo, esse tipo de relação possa trazer algum prejuízo.

Nos últimos encontros, a proprietária demonstrava-se empolgada com a possibilidade de novas parcerias, e buscava até mesmo novas dinâmicas de funcionamento para o seu negócio. Ela pensava em fazer uma feira no parque, para que as pessoas que frequentassem o local passassem a conhecer a marca, mas ainda demonstrava sentir-se sobrecarregada, desejando fechar as vendas virtuais, e sem empolgação para voltar a exercer o papel de vendedora. Na verdade, ela demonstrou o desejo de poder contratar mais funcionários, para que não precise mais vender, mas apenas administrar.

Relatório de Devolução

O encontro de discussão da apresentação das necessidades encontradas foi feita à proprietária na própria loja. Ela demonstrou-se animada com as perspectiva de uma devolutiva que pudesse agregar ao trabalho já realizado por ela. Começamos agradecendo à disponibilidade em contribuir com a nossa formação. Informamos que, infelizmente, devido ao porte e tempo de vida da empresa não foi possível elaborar o Plano de Ação. Porém, a partir de nossas visitas e orientações com os professores foi possível identificar algumas questões do funcionamento da empresa. Iniciamos com a questão da relação informal que ela tem com sua funcionária. Ela respondeu “Roberta? Eu já adotei como filha.”. Frisamos que não era algo, à priori, negativo. Mas, que levantamos a prazo e com a contratação de novos funcionários esta relação pudesse gerar conflitos. Principalmente pela percepção de justiça dos funcionários ao não perceberem uma norma nas formas de gratificação. Ela concordou e disse ter achado interessante esta colocação.

O segundo ponto abordado foi a não clareza no estabelecimento de metas a curto, médio e longo prazo. Neste momento ela imediatamente discordou e disse “eu tenho metas para a marca. Não me importo se a loja não der certo, mas a marca irá continuar.”. Tentamos esclarecer de que apesar dela ter consciência do que quer para a marca não tem clareza de como irá alcançar estas metas.

Abordamos que achamos o serviço de *Delivery* um serviço diferenciado e importante. Ela novamente discordou e afirmou ser um serviço muito comum no ramo, “sou só mais uma, este serviço muitas vezes não vale à pena, os clientes são muito chatos e reclamam muito das cestas.”.

No final ela agradeceu e solicitou um retorno daqui a um ano, quando ela espera que a empresa esteja mais consolidada. Reforçamos nossa gratidão em relação à disponibilidade e por sempre nos ter recebido de forma positiva.

Considerações Finais

Devido ao espaço pequeno e ao fato de existirem poucas pessoas trabalhando no estabelecimento, o plano de ação não foi possível de ser formulado. Entretanto, existiram pontos possíveis de serem analisadas, que embora não possam ser determinadas com exatidão, levantam questões importantes sobre o funcionamento do estabelecimento.

Embora usualmente haja uma tendência a perceber relações informais entre chefe e funcionário como um problema em ambiente de trabalho, esse não é o caso das relações no empório orgânico. A proprietária e a vendedora demonstram uma boa dinâmica, a forma como o negócio tem sido administrado, nesse sentido, não parece estar sendo fonte de algum tipo de problema. Porém, o grupo levantou a hipótese de que esta relação informal possa gerar futuros desentendimentos entre ambas, já que as regras não estão muito claras, especialmente caso o objetivo da proprietária de contratar mais funcionários venha a se concretizar.

A parte a ser melhorada, de acordo com aquilo que foi observado, é o estabelecimento de metas. Embora a proprietária demonstre grandes expectativas em relação ao futuro de seu negócio, ela não parece ter clareza sobre a forma como pode alcançar aquilo que espera. Uma vez que ela estabeleça metas claras, pode ser mais fácil traçar um caminho para alcançar, aos poucos, seus principais objetivos, como o de contratar mais vendedores, e gradativamente desenvolver o seu negócio.

Avaliação Individual do Trabalho

Nome: Aline Fiorenza Loureiro

RA: 21383114

- a) Sentimentos e emoções suscitados (como eu me senti participando desse trabalho?)

Participar desse trabalho foi uma experiência positiva em alguns pontos, por entrar em um contato mais próximo com o campo e poder interagir com diferentes pessoas sobre o trabalho que realizam. Entretanto, o processo de devolutiva das informações do trabalho é um pouco complicado, por se tratar de um momento em que apontamos “problemas” e ainda procuramos dizer como resolvê-los, como se tivéssemos alguma autoridade sobre aquilo. Portanto, não é um momento confortável.

- b) Como avalio a minha atuação? Que desafios ainda percebo para minha atuação?

Minha atuação foi positiva, não percebi grandes desafios além de saber como informar os resultados do trabalho sem parecer estar julgando.

- c) Que aprendizagens obtive com esse trabalho?

Aprendi um pouco mais sobre como funciona administrar o próprio negócio, os desafios e dificuldades, mas também o lado positivo, que acredito que ficou bastante evidente no local onde realizamos nosso trabalho.

- d) Como avalio minha relação no grupo que trabalhei?

A minha relação com esse grupo é sempre a melhor.

- e) Que reflexões éticas e profissionais esta experiência me proporcionou?

Me fez refletir sobre até que ponto temos o direito de apontar problemas e soluções, sendo que muitas vezes são problemas que perduram há muito tempo, ou soluções que já foram buscadas várias vezes. Me perguntei até que ponto de tudo aquilo que ouvi devia trazer ao trabalho, quando que aquilo se tornaria uma exposição desnecessária de algo que não precisava ser compartilhado.

Nome: Cristiana Assunção Baltar

RA: 21377398

Ao iniciar o trabalho no empório orgânico me senti animada, pois era um trabalho diferente de todos os que fizemos no curso até o momento. A priori tivemos dificuldade de encontrar um lugar, porém assim que entramos em contato com esse empório a dona nos recebeu bem, apesar de sentir que ela não queria muito. Além de animada, fiquei um pouco preocupada após a primeira reunião com a dona do estabelecimento. Dividimos as tarefas e cada uma fez sua parte, atuamos em conjunto e assim como as outras, estive presente e tive uma boa atuação, tive dificuldades no final do semestre quando os trabalhos, inevitavelmente, tendem a se acumular, além disso, durante as observações e conversas com a dona do estabelecimento me senti um pouco perdida em relação ao que deveria ser o foco do trabalho, e principalmente em como unir as teorias de organizacional com as de social.

Ao unir a teoria com a prática tudo fica mais nítido, e essa foi a minha principal aprendizagem, poder ler sobre certo fenômeno e depois perceber como ele se dá na realidade. Tive sorte de poder trabalhar com um grupo que conheço e confio, não tivemos nenhuma dificuldade no que tange a nossa relação, tudo fluiu bem. Ao fim do trabalho pude perceber como é importante e ético saber o que falar e como falar, além de tentar não ser intrusiva, e ir deixando as coisas aparecerem no momento que as

peças se sentirem à vontade para falar. Percebi o quanto a nossa atuação tem um impacto no lugar que vamos e que temos que aprender a lidar com as expectativas dos outros em relação ao nosso trabalho.

Nome: Karina Leidyane da Silva

RA: 21377461

a) Sentimentos e emoções suscitados (como eu me senti participando desse trabalho?)

Inicialmente me senti bastante animada em fazer o trabalho em campo, porém ao longo do processo percebi o quanto foi difícil cada etapa, desde a escolha da empresa ao momento final da devolutiva a proprietária. Acredito que o momento mais delicado do trabalho foi a devolutiva, pois esperávamos contribuir bem mais com a empresa, porém isso não foi possível porque a empresa tem algumas peculiaridades que não nos proporcionou desenvolver o plano de ação, por exemplo, a empresa dispõe apenas de uma funcionária, tem menos de um ano de funcionamento e a proprietária tem um alto investimento afetivo no negócio.

b) Como avalio a minha atuação? Que desafios ainda percebo para minha atuação?

Acredito que minha atuação no trabalho tenha sido positiva, pois participei das visitas à empresa e orientações com os professores. Acredito que o meu maior desafio tenha sido o primeiro contato tanto com a dona quanto com a funcionária, porque precisávamos saber as informações da empresa e em alguns momentos as perguntas pareciam bem invasivas. Fiquei um pouco desconfortável em fazer tantas perguntas.

c) Que aprendizagens obtive com esse trabalho?

O maior aprendizado foi a forma de me comportar diante da proprietária, pois acredito que tive uma pequena noção do que é postura profissional. Acredito que essa experiência tenha contribuído muito nesse sentido para minha formação enquanto futura psicóloga.

d) Como avalio minha relação no grupo que trabalhei?

A minha relação com o grupo é a melhor, pois sempre fazemos trabalhos juntas.

e) Que reflexões éticas e profissionais esta experiência me proporcionou?

Percebi o quanto é importante o compromisso ético ao resguardar algumas informações das pessoas e do estabelecimento, ter postura profissional ao lidar com as expectativas da proprietária e cuidado ao comunicar aquilo que foi observado.

Nome: Náira Teixeira Schwarzstein

RA: 21397021

a) Sentimentos e emoções suscitados (como eu me senti participando desse trabalho?)

No início do trabalho eu estava bastante animada por se tratar de um trabalho teórico-prático. Porém ao longo do semestre, com o acúmulo de atividades meu ânimo foi diminuindo. Agora, na reta final do trabalho me deparei com um forte sentimento de constrangimento ao ter que realizar uma devolutiva à proprietária. Fiquei achando que os resultados do trabalho pudessem estar aquém das expectativas dela.

b) Como avalio a minha atuação? Que desafios ainda percebo para minha atuação?

Acredito que tive uma atitude bastante pró-ativa ao longo do desenvolvimento do trabalho. Participei das orientações, visitas e elaboração do relatório final. Porém, acredito que minha ansiedade com a devolutiva foi um grande desafio para mim que interferiu na minha atuação.

c) Que aprendizagens obtive com esse trabalho?

A principal aprendizagem foi da tomada de consciência do compromisso que temos como futuros profissionais e da dificuldade que é contribuir para os diversos desafios que nos serão apresentados.

d) Como avalio minha relação no grupo que trabalhei?

Este é um grupo que costumo realizar a grande maioria dos trabalhos acadêmicos. E temos uma relação ótima, de parceria e compreensão.

e) Que reflexões éticas e profissionais esta experiência me proporcionou?

Ao termos que lidar com situações reais, que envolvem a vida das pessoas estamos sempre diante de uma experiência ética. Durante todo o processo me vi em conflito com a forma como iríamos dar a devolutiva para a proprietária sem sermos invasivas ou grosseiras. Buscando sempre a postura mais ética e profissional possível.

Referências

Gondim, S. M. G & Silva, N. (2014). Motivação no Trabalho. In: Zanelli, J. C.; Borges-Andrade, J. E. & Bastos (pp. 173 – 271). Porto Alegre, Artmed.

Robbins, S.P., Judge, T. A. & Sobral, F. (2011). Liderança. In. S. P. Robbins, T. A. Judge & F. Sobral (Orgs). Comportamento Organizacional: Teoria e Prática no Contexto Brasileiro (pp. 357-394). São Paulo. Prentice Hall

Siqueira, M. M. M. Gomide Júnior, S. (2014) Vínculos do indivíduo com o Trabalho e com a Organização. In: Zanelli, J. C.; Borges-Andrade, J. E. & Bastos (pp. 316 – 345). Porto Alegre, Artmed.

Anexo A – Relatórios de visita

Visita no dia 01/09, conversa com Roberta, alunas presentes Aline e Karina, das 15hrs às 17:30

As alunas foram recepcionadas pela funcionária conforme combinado. A funcionária foi mostrar a estrutura da empresa, apresentou os produtos e relatou seu histórico de contratação. Falou que se sente muito bem em trabalhar nesta empresa e que sua relação com a Helena é excelente.

Neste dia foi possível observar dois atendimentos. Percebeu-se empenho da funcionária ao abordar os clientes e

Visita no dia 14/09, conversa com Helena, alunas presentes Naíra e Cristiana, das 18:30 às 20:30

Helena recebeu com entusiasmo as duas alunas. Sentaram na mesa do restaurante ao lado, devido ao pouco espaço da loja. Helena, a partir das perguntas feitas relatou as seguintes questões:

Três anos de feira (Feira da Lua, BSB Mix, Piquenique) e estava fazendo muita grana. Resolveu abrir loja física porque acreditou que ia ganhar mais e porque a dinâmica de montar feira é muito cansativa. Queria que fosse ao lado do Parque Olhos D'Água e afirmou “se fosse para abrir só abriria aqui”.

Tinha um sócio que era namorado, quando abriu a loja já não eram mais namorados. A sociedade acabou e ela afirma que sem sócio é mais difícil, mais trabalhoso. Quando ele foi embora ela devolveu tudo que ele tinha investido na loja e afirma que por isso está sem capital de giro.

Diz que já pensou em fechar, mas com o apoio do namorado não fechou.

Histórico de ter crescido num sítio, em que a mãe só colocava na mesa o que fosse orgânico. Eles produziam os alimentos, mas não vendiam. Perguntamos Ela disse que a loja é tudo. Não se vê fazendo outra coisa. Disse que não consegue explicar o significado de tão forte é: “Só quem tem seu próprio negócio consegue entender”
(MOTIVAÇÃO)

Helena é formada em Publicidade, trabalhou em agência e disse “isso não é para mim”. Foi morar fora e entrou mais em contato com os orgânicos lá fora. Voltou decidida a entrar nesse ramo.

Produtos industriais são de vários fornecedores. Cada caso é diferente. Alguns ela compra direto do fornecedor.

Irá começar na próxima quinta uma feira com um amigo no Parque. Este amigo está colocando ela em contato direto com as Associações e Produtores Orgânicos. Todos os domingos tem feira no Jardim Botânico. Disse que já foi uma ótima vendedora, mas que hoje não se sente mais motivada. Gostaria de ter capital de giro suficiente para contratar pessoas e cuidar da parte administrativa. Quem cuida das mídias sociais é a Camila.

Fecharam o portão de entrada/saída do Parque. Ela disse que tiveram que pagar para reabrir o portão. Só agora reabriram, considera que foi uma reinauguração da loja. O público do Bendito Suco não é o público dela, somente da Maria (sem glúten e sem lactose).

Fala com muito carinho da Roberta. Diz que tenta motivar e agradar o máximo. Diz que a Roberta é ótima vendedora e sempre bate as metas diárias. Não ganha comissão. Contou de uma amiga que foi ajudar e “rapou tudo”.