

Ampliando horizontes por meio de franchising

Styllus
semijoias



Nome da empresa (fantasia): Styllus Semijoias
Nome dos empresários: Jorge Adriano Barradas Canto, Joseane Perez Monteiro Canto e Jefferson Simões Costa
Cidade: Nova Friburgo
Setor econômico: Franquias

A Styllus Semijoias, em Nova Friburgo, está no mercado há mais de 20 anos e, ao longo da sua trajetória, conquistou relevância e destaque na revenda de semijoias. Mesmo que encontrar o caminho para o crescimento não seja uma tarefa fácil, esse era o grande objetivo de Jefferson Simões, gerente-geral da empresa.

Enfrentou um cenário muito competitivo e desafiador, com diversos acontecimentos sociais, como crise econômica gerada pela pandemia de Covid-19 e a consequente redução do consumo, além de fatores econômicos adversos. Como seria possível se destacar?

Mas a empresa encontrou no *franchising* uma estratégia interessante para ampliar as fronteiras do negócio e vencer os obstáculos.

Os primeiros passos

A trajetória da Styllus teve início em 2002, com a Joseane Peres Monteiro e Jorge Adriano Barradas Canto, que planejavam se casar e desejavam ter independência financeira. Percebendo o potencial do negócio, logo decidiram expandir os horizontes. Com muito trabalho e dedicação, conseguiram conquistar novas revendedoras em várias cidades do estado do Rio. Com o avanço das operações, passaram a atuar também em outros estados.

Com uma história inspiradora e mais de 20 anos de sucesso, a marca tornou-se referência no segmento de revenda de semijoias consignadas e, por meio da sua missão, tem ajudado muitas pessoas a conquistarem a sua independência financeira, autoestima e com isso, mudar de vida.

Durante essa trajetória, a empresa passou por uma série de transformações. Uma delas foi encerrar

as atividades de beneficiamento dos seus produtos, que eram feitos em sua sede, passando a direcionar todos os esforços para a distribuição e comercialização.

No início do negócio, a distribuição era realizada por meio de promotores que transportavam os estoques de peças já montados até a residência das revendedoras. Com a modernização da operação, os produtos passaram a ser enviados por uma transportadora até o Centro de Relacionamento que a empresa criou nas regiões em que atua. As revendedoras passaram a ter um local próximo à sua residência para realizar de forma personalizada a montagem e reposição das peças, assim como obter todo o suporte necessário localmente.

A atuação pelos Centros de Relacionamento trouxe mais agilidade, segurança e redução de custos na operação, eliminando a grande necessidade de viagens, já que os colaboradores contratados para atuar nesses locais são da própria região. Com a consolidação desse modelo de operação, os sócios perceberam que essa era a melhor forma de expandir a atuação da Styllus no território. No entanto, para implantar cada novo Centro, havia a necessidade de investimento por parte da empresa, o que limitava a expansão à sua disponibilidade de capital.



Construindo oportunidades

A ideia do *franchising* surgiu a partir da constatação de que a empresa poderia expandir o negócio com certa velocidade utilizando a estratégia do Centro de Relacionamento sem a necessidade de realizar os elevados investimentos. Além disso, a perspectiva de ter uma pessoa com sentimento de dono à frente do negócio, que traz consigo empenho inerente, apontou para o sistema de franquias como a melhor opção para escalar o empreendimento.

Em setembro de 2021, ingressaram no Programa Sebrae Franquias, para adequação da empresa e toda sua estrutura e operação, visando torná-la uma franquia. Apesar de já ser parceira do Sebrae há oito anos, foi nesse programa que conseguiram reestruturar o negócio. No primeiro módulo, desenvolveram a viabilidade da franquia e aspectos relacionados à sua estrutura. Na segunda etapa, abordaram a modelagem do negócio e a estruturação de todos os processos que envolvem a sua operação.

Já no terceiro módulo, elaboraram o plano de expansão e as capacitações para transferência de *know-how* aos futuros franqueados, e, na quarta e última etapa do programa, elaboraram a Circular de Oferta de Franquia (COF), documento onde a franqueadora deixa explícitas todas as informações relevantes da

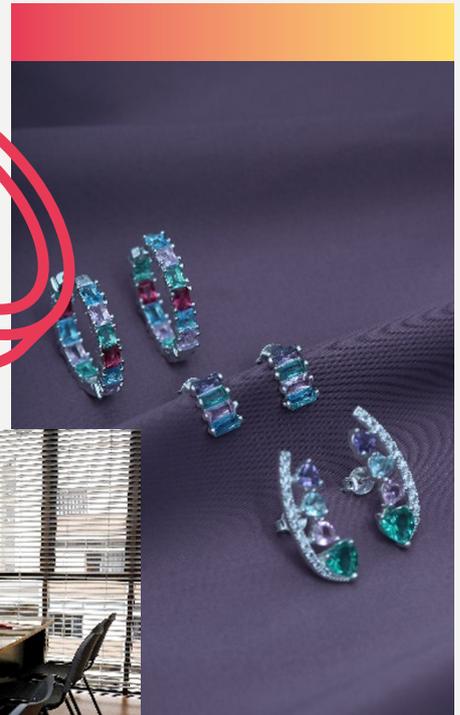
franquia, e o contrato a ser utilizado no momento da aquisição pelo franqueado. A empresa concluiu todas as etapas o programa, tornando-se uma franquia em setembro de 2022.

Esse modelo de negócio, além de muitas oportunidades, também trouxe a necessidade de adequações, natural em um mercado recém explorado. A criação do modelo de microfranquia (*home based*), que exige menor valor de investimento e pode ser implantado na residência do franqueado foi a primeira inovação. Outra ação importante é a utilização de aceleradores de franquia em substituição a uma estrutura interna que havia na empresa, para impulsionar a expansão dos negócios e tornar as empresas franqueadas mais escaláveis.

Desbravando novos caminhos

A franquia de Centro de Relacionamento tem como principais atrativos a grande aceitação do mercado para o produto semijoias, a margem de lucro elevada e a possibilidade de ganhos relevantes a curto prazo. Com cerca de um ano, a Styllus já esteve presente em três grandes feiras, expondo para mais de 40 mil pessoas, e já conquistou 25 unidades franqueadas em todo o país. Esse resultado é só o início de uma trajetória promissora.

Após conquistar as unidades franqueadas em apenas um ano de operação, o desafio dos empresários é manter esse ritmo de crescimento durante os próximos anos sem perder o padrão de qualidade do atendimento e suporte oferecido aos franqueados.





PERFIL DO AUTOR

Tiago Schott trabalha no Sebrae desde 2013, na área de Atendimento, no Escritório Regional Serrana I (Nova Friburgo). Atua como gestor dos projetos de Construção Civil, Metal Mecânica, Energias Renováveis, Startups e TI. Possui MBA em Gestão de Pequenos Negócios pela Universidade Estácio de Sá, pós-graduado em Direito Empresarial e Ambiental pela Universidade Candido Mendes e é formado em Direito (advogado).

Tiago escolheu escrever sobre a empresa Styllus devido ao seu elevado nível de gestão e comprometimento e a sua capacidade de permanecer em constante evolução, inovando e buscando sempre novas oportunidades.

