

EDITORIAL

Selo gaúcho pode ser um diferencial

Cada cidade tem suas características. Essas especificidades passam por todos os aspectos: arquitetura, comportamento, iniciativas culturais e, claro, consumo. Quando o empreendedor decide abrir um negócio na sua própria cidade, é mais simples escolher o ponto ideal. Avaliar o perfil do público que frequenta a região, analisar o tíquete médio de cada bairro ou entender como é o movimento ao longo do dia são pontos menos desafiadores quando se conhece, de fato, o terreno em que está pisando.

Mas na hora de expandir o negócio para outra cidade esse desafio ganha novos contornos. É preciso entender qual região dará match com a operação, conseguindo replicar o sucesso que o negócio conquistou em sua terra natal. Mesmo que uma marca seja consolidada, chegar a um novo CEP exige conquistar uma nova clientela. Na Página Central dessa edição, mostramos as histórias de negócios gaúchos que foram de mala e cuia para o Rio de Janeiro. A Cidade Maravilhosa tem muitas diferenças quando comparada a Porto Alegre, que vão do clima ao fluxo de turistas. No entanto, esses empreendedores perceberam que, apesar das diferenças, seus negócios faziam sentido nas duas capitais.

Esse movimento exige estudo intenso e dedicação. Entender como consumidores locais pensam é essencial para dar um passo tão significativo. Mas há uma máxima que diz que o consumidor gaúcho está entre os mais exigentes do País. Portanto, levar a excelência dos nossos serviços a outros estados pode ser uma bandeira e um diferencial. Chegar de mansinho, claro, mas sem receio de mostrar que temos muitos negócios incríveis no Rio Grande do Sul.

ISADORA JACOBY
@isajacoby

EXPLORAR

Acreditar na trajetória para crescer



Edy Oliveira é sócia da Duetto Gourmet, novidade de 2026 na Capital

Edy Oliveira, da Duetto Gourmet

Edy Oliveira está à frente do Duetto Gourmet, cafeteria que abriu as portas em janeiro em Porto Alegre. O negócio surgiu de forma improvisada, com vendas dentro do condomínio, e cresceu a partir da demanda da clientela. Confira as dicas da empreendedora:

1 - Empreender não é glamour

Se tem uma coisa que eu aprendi é que empreender não é glamour. Pelo menos não foi para mim. Foi necessidade. Foi olhar para a minha realidade e pensar: "ou eu faço dar certo, ou eu faço dar certo".

2 - Querer saber tudo

No começo, eu queria saber tudo. Queria entender de marketing, de financeiro, de produção, de atendimento, de redes sociais. Queria dar conta de tudo sozinha. E a verdade é que isso cansa. A gente acha que precisa ser perfeita para ser respeitada, mas não é assim.

3 - Olhar para os números

Aprendi apanhando que negócio não é só vender bem. É saber quanto custa, quanto sobra, onde está indo o dinheiro. Já fiz conta errada, já precifiquei mal, já achei que estava lucrando e não estava.

Faz parte. Mas depois que eu comecei a olhar para os números com mais seriedade, tudo mudou.

4 - Conexão com as pessoas

Também entendi que as pessoas não compram só o que eu vendo. Elas compram a história, a energia, a coragem. Quando eu mostro os bastidores, quando eu falo das dificuldades, eu não estou me expondo, eu estou construindo conexão.

5 - Eu sou o meu negócio

Outra coisa que virou chave pra mim: eu sou o meu negócio. Se eu estou perdida, ele fica perdido. Se eu estou desanimada, tudo pesa mais. Então, comecei a cuidar mais da minha cabeça, da minha postura e da minha visão.

6 - Resolver problemas todos os dias

Empreender é resolver problema todo dia. É apagar incêndio, é rir de nervoso, é celebrar uma venda como se fossem 10. Não tem linha reta. Tem persistência.

7 - Para quem está começando

Se eu pudesse dizer algo pra quem está começando, eu diria: começa. Não espera estar pronta (esse dia nunca chega). Aprende no caminho. Mas aprende de verdade. Olha para os números. Organiza tua rotina. E, principalmente, não desiste no primeiro obstáculo. Porque se tem uma coisa que eu sei hoje é que ninguém começa gigante. Mas quem continua, cresce.

Geração-e

Academia Braskem expande curso gratuito de gestão para empreendedores e chega ao RS

Criado em 2024, a Academia Braskem é uma iniciativa de capacitação para pequenos negócios, desenvolvida em parceria com o Sebrae. Visando aumentar seu alcance, agora o programa passa a ser disponibilizado de forma 100% digital e gratuito para empreendedores de todo o Brasil, incluindo o Rio Grande do Sul. A grade curricular soma 78 horas de conteúdo e foi desenhada a partir das necessidades identificadas pela instituição. Entre os temas abordados estão produtividade, gestão financeira e vendas, marketing e atendimento ao cliente, gestão de pessoas e compliance, disponíveis em trilhas digitais de formação empreendedora por meio de um hotsite exclusivo. Aponte a câmera para o QR Code ao lado e saiba mais.



ISADORA JACOBY
Editora-assistente
@isajacoby



JÚLIA FERNANDES
Repórter
@eujuliafernandes



DENER PEDRO
Estagiário
@denerpedro_



GUSTAVO MARCHANT
Estagiário
@marchxnt

Editor-chefe:
Guilherme Kolling

Projeto gráfico:
Luís Gustavo
Van Ondheusden