

Empreendedores apostam em serviços especializados para o mercado pet

Setor chama a atenção de pequenos negócios e até de grandes players do mercado

➔ NEGÓCIOS

GUSTAVO MARCHANT E MANUELA CASSANO

geracaoe@jornaldocomercio.com.br

O setor pet brasileiro vem demonstrando uma vitalidade expressiva ao longo da última década. Segundo levantamento do Sebrae, a abertura de micro e pequenas empresas voltadas a animais de estimação cresceu 22% entre 2023 e 2025, somando 41,6 mil novos empreendimentos no período. O mercado, que já movimentava cerca de R\$ 77 bilhões, de acordo com a Abras (Associação Brasileira de Supermercados), consolida o cuidado com pets como um dos segmentos mais dinâmicos da economia nacional.

Nesse cenário de expansão do mercado pet brasileiro, quem passa pela rua Giordano Bruno, no bairro Rio Branco, provavelmente já teve a atenção fisgada pelo portão laranja que leva ao fundo de um terreno onde fun-

ciona, desde setembro de 2024, o **Quintal Pet Shop (@quintal.petshop)**, espaço que reúne um parquinho gratuito para tutores brincarem com seus cães, serviços de banho e tosa individuais pensados para reduzir o estresse dos bichanos e uma loja completa com produtos.

Quem torna tudo isso possível é a farmacêutica de formação Leticia Kapper e o administrador Guilherme Meyer Oliveira. Casados, o prelúdio do que mais tarde viabilizaria o negócio aconteceu com a chegada de uma nova integrante da família: a Shanti — ou Shan, para os mais próximos. A cadela de grande porte os adotou em maio de 2023, quando se encontravam há mais de 11 mil quilômetros de distância de Porto Alegre, em Israel, onde viveram por cinco anos. O casal retornou ao Brasil após os ataques do Hamas em 7 de outubro daquele ano, marco do agravamento do conflito na região, trazendo na bagagem referências que, mais tarde, ajudariam a moldar o Quintal.

Devido ao tamanho da Shanti, eles perceberam que ela precisava gastar bastante energia, o que os levou a experimentar um conceito da cultura local que os inspiraria no futuro: os cachorró-

dromos espalhados por praças da cidade. "Tinha um perto de casa que a gente sempre levava ela. A gente conhecia as pessoas e tinha até grupo para combinar encontros entre os tutores", recorda Leticia.

Foi a partir disso, que surgiu a ideia do parquinho gratuito no negócio. **"A gente queria formar uma comunidade mesmo, pensada para que as pessoas trouxessem seus cachorros sem compromisso.** Daí tu conheces a loja, tem potencial de virar meu cliente, mas sem precisar pagar nada, é voltado para a vizinhança do bairro", esclarece. No local, são disponibilizados bolinhas e demais brinquedos para os cães brincarem soltos.

Atendimento consultivo

Com o divisor de águas causado pela companheira de estimação, os dois mergulharam de vez no universo pet e passaram a se interessar e pesquisar cada vez mais pelo assunto. Mas o gatilho para abrir a pet shop foi justamente tentar comprar comida para Shanti. O casal procurava uma ração de peixe que ela já comia em Israel, mas não foi atendido da melhor maneira em lojas brasileiras. "Chegamos aqui e não tinha a comida que a

nossa cachorra comia", recorda Guilherme. O sentimento empregado levou à criação de um atendimento consultivo, focado em ajudar o cliente. "Ficou ainda mais forte essa coisa de ter uma pet shop que as pessoas entrassem e tirassem a dúvida", elucida a empreendedora.

Por esse motivo, desde então, a cachorra é a testadora oficial dos alimentos e mordedores que chegam até a pet shop. "Nas nossas redes sociais, tem vários vídeos da Shanti experimentando coisas da loja. A galera gosta muito disso, até para não comprar no escuro", aponta Leticia.

Os petiscos e mordedores naturais fazem sucesso, tendo como produto mais exclusivo — que trouxeram como referência do exterior — o queijo de yak, feito com leite de búfalo do Himalaia, o qual esgotou rapidamente na loja. Já os petiscos são desidratados e usam carne, como pulmão bovino, ovino ou suíno.

Um dog de cada vez

O banho individualizado é uma das maiores apostas do Quintal. Após fazer um curso de banho e tosa, a farmacêutica rejeitou o modelo tradicional das pet shops — onde vários cães

são lavados ao mesmo tempo e ficam presos em gaiolas — e oferece um banho por vez: o cachorro entra, toma banho, é seco e finalizado antes que o próximo seja atendido. "Pet shops tradicionais fazem 60 banhos por dia, a gente faz 200 no mês. Isso para preservar a qualidade e não estressar o pet", assume Guilherme.

Outro ponto que o casal faz questão de destacar é o atendimento próximo dos clientes. "A gente faz um baita esforço para lembrar o nome do cachorro, o que que gosta de comer, o que que gosta de brincar", conta Guilherme. O crescimento da clientela, porém, começou a tornar esse acompanhamento mais difícil de ser feito manualmente. Foi justamente dessa necessidade de manter o atendimento próximo e personalizado que surgiu a ideia do aplicativo próprio, em fase de desenvolvimento pelo casal.

O Furly para Quintal vai registrar preferências específicas de cada pet, como o tipo de finalização desejada pelos tutores — seja com bandanas, lacinhos e brilho ou sem adereços —, além do comportamento durante os atendimentos e alertas sobre vencimento de antipulgas.



Leticia e Guilherme idealizaram a operação após experiência com Shanti, cachorrinha do casal; dupla sentia falta de um atendimento mais personalizado no serviço pet