

## Imprimir

*Eu, Empreendedor / franquia*

# O interesse pessoal virou empresa

## Renata Boudon fez da sua vontade de ter unhas bem feitas dentro das normas de saúde um negócio

*Simone Coelho*



Muitas vezes o **empreendedor** só precisa de uma motivação para despertar a vontade de montar o seu próprio **negócio**. Foi assim que Renata de Barbosa Ingold Boudon criou a **Disk Manicure**, empresa de **manicure** e **pedicure** com atendimento em domicílio em Fortaleza e que inicia agora a sua rede de franquias pelo Brasil.

Renata nasceu em São Paulo e aos 23 anos foi trabalhar e estudar moda em Paris, na França. Há quase quatro anos decidiu voltar ao Brasil com a sua família e escolheu Fortaleza como seu novo lar. "Recém-chegada ao país, para mim era um grande prazer ir ao salão fazer pé e mão. Como toda brasileira eu sempre adorei ir à manicure e senti muita falta disso na França, pois as francesas não têm esse costume. Elas vão ao podólogo cuidar de unha encravada e micose, mas não têm o cuidado estético como aqui no Brasil", conta a empreendedora. A vontade de embelezar os dedos dos pés e das mãos a levou para uma rotina cotidiana no salão. Até que um dia Renata começou a observar o ambiente. "Eu estava ali, sentada, mal acomodada, esperando a minha vez quando comecei a observar o trabalho das manicures. Eu pensei comigo mesma: 'Essa moça está usando o mesmo alicate para todo mundo, a mesma lixa de pé para todas as clientes. Ela não os higieniza direito, só dá uma lavadinha'. Dei uma desculpa e fui embora do salão", afirma a dona da **Disk Manicure**.

A partir daquele momento Renata percebeu que uma necessidade pessoal poderia virar uma oportunidade de abrir o próprio **negócio**. Decidiu começar a empresa com profissionais qualificadas, que atendessem os clientes em casa, com conforto, em qualquer lugar do Brasil. As **manicures** e **pedicures** levariam material esterilizado e descartável para evitar qualquer problema de saúde. “Eu nunca havia trabalhado no segmento de beleza. Então, em março de 2008, resolvi criar uma unidade piloto da Disk Manicure para fazer uma pesquisa de mercado em situação real durante 24 meses. O primeiro passo foi contratar uma profissional. E, aos poucos, metodicamente, fomos criando nossa carteira de clientes, identificando claramente nosso público alvo, apurando a concorrência direta e indireta, ajustando nosso mix de serviço, padronizando os serviços, selecionando o melhor material, adequando a nossa identidade visual ao nosso mercado e consolidando nossos métodos e modo operacional. Tudo foi feito progressivamente, sem perder o foco, sem esquecer que se tratava de uma unidade piloto e que toda a infraestrutura e o modo operacional deveriam adequar-se a uma expansão através do sistema de franquia”, diz Renata.

Dois anos depois da criação, a empresa **Disk Manicure** tem 250 clientes e prevê a abertura de 8 a 10 franquias em São Paulo, Mato Grosso do Sul e Rio Grande do Norte, ainda este ano. “A previsão é que cada uma das franquias criadas tenha um faturamento anual em torno de R\$ 280 mil, ou seja, aproximadamente R\$ 23 mil mensais”, afirma a empreendedora. As novas unidades deverão contar com o padrão de atendimento utilizado na central. O material é descartável ou esterilizado segundo as normas da ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) e embalado individualmente. As toalhas são lavadas em água quente e embaladas uma a uma. Os kits de trabalho apresentam lacres de segurança e são abertos na frente das clientes. As profissionais, uniformizadas e com crachá de identificação, atendem em média cinco clientes por dia, para que os horários sejam respeitados. Levam cerca de 70 cores de esmaltes e tudo o que for necessário para o atendimento, de pano de chão a sacola plástica para o lixo. As **manicures** e **pedicures** fazem massagem nos pontos de reflexologia além de pintar as unhas dos pés e das mãos. A **Disk Manicure** apresenta também profissionais treinadas para atender a terceira idade, pessoas com diabetes, em pós-operatório ou mães que estão amamentando.

Renata Boudon afirma que o investimento para se tornar um franqueado da **Disk Manicure** varia em função do município onde o candidato tem interesse em abrir sua unidade. “O investimento necessário para se montar a estrutura de uma unidade master gira em torno de R\$ 6 mil e o investimento por profissional é de R\$ 1 mil, ou seja, vai variar em função do tamanho da unidade e do número de profissionais operando”. A taxa de franquias também é variável. “Varia entre R\$ 15 mil para municípios até 100 mil habitantes, R\$ 25 mil para cidades entre 100 mil e 500 mil habitantes e R\$ 35 mil para cidades acima de 500 mil habitantes e/ou capitais de Estado, menos para as cidades de São Paulo e Rio de Janeiro que tem outros preços”, diz Renata. “O capital de giro necessário é de R\$ 2 mil e o prazo de retorno está entre 4 e 6 meses”, dona da **Disk Manicure**.

Imprimir

Fechar