

CASOS DE SUCESSO SEBRAE

A magia infantil

A Loja Balão Mágico surgiu em 02 de março de 1993. Sirlene mãe de Juliano trabalhou muito tempo no varejo em Santa Catarina e quando chegou a Vilhena em 1982, decidiu abrir seu próprio negócio. Ela que sempre gostou de roupas coloridas, alegres, percebeu que poderia abrir uma loja infantil. Segundo Juliano até o nome da loja foi pensado com muito carinho, fazendo ligação com a turma do Balão Mágico que foi um programa infantil da Rede Globo apresentado pelos membros do grupo musical infantil. O tempo passou e muita coisa mudou. Hoje temos somente a lembrança de uma época que marcou história, mas a magia

continua na loja e tem tudo a ver com criança.

Desde 1993 que a loja Balão Mágico vem trazendo alegria aos pequeninos. Situada na Avenida Major Amarante em Vilhena-RO. Oferece uma gama de opções em roupas infantis, acessórios e calçados. O empreendimento é a realização de um grande sonho. Juliano Dal-bo Forte foi o entrevistado, ele se formou no curso de comunicação em relações públicas em Porto Alegre-RS, mas não seguiu a profissão, optando pelo comércio. Retornou para Vilhena em 2007 com o objetivo de ajudar sua mãe na gerência da loja.



Juliano Dal-bo Forte

CASO DE SUCESSO

A loja Balão Mágico começou como um desejo de Dona Sirlene de ter seu próprio negócio, e Juliano procurou se preparar com o Sebrae para profissionalizar a atividade e tornar a loja referência

Contribuição deste caso:

O Sebrae em Rondônia realiza projetos e seminários como o Empretec e Sebraetec para profissionalizar os pequenos negócios



A INICIATIVA

De 2007 até 2012 Juliano caminhou com sua mãe ajudando na administração da loja. Muito do que ele conhece de comércio aprendeu com a mãe, tanto as coisas boas quanto as experiências negativas.

Naquele período foi quando mãe e filho começaram pequenos processo de parceria com o Sebrae. Deram os primeiros passos na profissio-

Na loja se encontra variados produtos para crianças, fortalecendo a magia infantil

lização da empresa. “Quando pensamos em profissionalizar sempre nos lembramos do Sebrae”. Disse Juliano.

Quando pensamos em profissionalizar sempre nos lembramos do Sebrae

Em 2012 Juliano assumiu a loja sozinho, as parcerias com o Sebrae continu-

aram mais intensas, segundo ele antes do Sebrae tinha algumas manias que eram empre-

Desde 2012 Juliano comanda a loja sozinho



SEBRAE

EXPEDIENTE

CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL DO SEBRAE EM RONDÔNIA

Marcelo Thomé da Silva de Almeida

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual
FIERO - Federação da Indústria de Rondônia

Cley Jefferson de Medeiros Muniz

Vice - presidente do Conselho Deliberativo Estadual
FECOMÉRCIO - Federação de Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Rondônia

Wilson Evaristo

BASA - Banco da Amazônia

Antonio Carlos Soares

BB - Banco do Brasil

Maria do Carmo Gonçalves da Rocha

CEF - Caixa Econômica Federal

Hélio Dias de Souza

Faperon - Federação da Agricultura e Pecuária

Marco Cesar Kobayashi

Facer - Federação das Associações Comerciais

Darci Agostinho Cerutti

FCDL - Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas

Luiz Carlos Kozerski

Feempi - Federação das Entidades de Micro e Pequenas Empresas

Evandro Cesar Padovani

Seagri - Secretaria de Estado da Agricultura

Kleyson Luiz Nunes Musso

Sebrae - Serviço Brasileiro das Micro e Pequenas Empresas

George Alessandro Gonçalves Braga

Sepog - Secretaria de Estado de Planejamento, Orçamento e Gestão

Ari Miguel Teixeira Ott

Unir - Universidade Federal de Rondônia

DIRETORIA EXECUTIVA

Valdemar Camata Júnior

Diretor Superintendente

Samuel de Almeida Silva

Diretor Técnico

Carlos Berti Niemeyer

Diretor Administrativo e Financeiro

EQUIPE DA UNIDADE DE MARKETING E COMUNICAÇÃO

Cristiano Borges Rodrigues

Gerente da Unidade de Marketing e Comunicação

Dayan Cavalcante Saldanha

Analista Técnico

Mário Antônio Veronese Varanda

Analista Técnico

Marcos Caetano Ramos

Analista Técnico

Fernanda Silva Barbosa

Estagiária

Lohana Oliveira Galvão

Menor Aprendiz

Tikinet

Revisão Ortográfica

endedoras, mas não profissionais. A ligação com o Sebrae começou com alguns cursos como o de gestão financeira, atendimento ao cliente e o **Empretec**, que serviu como um incentivo para voltar a estudar, foi para ele um divisor de águas, um curso de muita adrenalina. Em seguida fez do **Sebraetec**, que contribuiu muito também, uma consultoria que não se faz somente uma vez, o ideal é renovar sempre. “É muito importante porque você enxerga suas qualidades, defeitos e capacidades e aprende a colocar na balança analisando o que precisa melhorar”. Acrescentou Juliano.

Essa iniciativa abre a visão contribuindo para o crescimento, ajustando conceitos e adquirindo uma visão empreendedora. A Parceria sempre traz pontos positivos, inovação, qualidade e perspectivas melhores.

A MUDANÇA

A sua maior dificuldade foi se conscientizar da teoria e internalizar na empresa. Foi uma mudança de hábito, teve que quebrar paradigmas daquilo que levava como verdade. A internalização dos conceitos é dolorida, mas necessário. O crescimento econômico é importante, mas antes tem que haver o crescimento pessoal. Segundo ele “Se você se desenvolve pessoalmente, você desenvolve sua equipe, você desenvolve

Empretec - É um seminário que tem por objetivo formar e desenvolver capacidades empreendedoras em seus participantes

Sebraetec - Serviços em Inovação e Tecnologia é um programa nacional do Sistema SEBRAE que aproxima os prestadores de serviços tecnológicos dos pequenos negócios.



Com o apoio do Sebrae Juliano desenvolveu suas capacidades empreendedoras



sua empresa e a questão financeira vem, mas tudo fruto de um crescimento pessoal.

O objetivo da loja Balão Mágico é participar do desenvolvimento das crianças. Veio para fazer parte dos sonhos maternos. A gestante quando entra na loja ela divide um pouco da expectativa com rela-

O objetivo da loja é fazer parte do desenvolvimento das crianças

A busca por capacitação foi a chave para o sucesso da loja

ção à criação do filho. É necessário ter esse preparo para passar às clientes. Toda mãe quer ver seu filho elegante e confortável. A loja está no mercado há 24 anos. “O sebraetec veio para estruturar a empresa, e para quem está procurando parceria o Sebrae é um ótimo parceiro”. Finalizou Juliano.



CONTRIBUIÇÕES

Os programas do Sebrae em Rondônia desenvolvem as capacidades empreendedoras dos participantes, e foi isso que Juliano Dal-bo Forte buscou e conseguiu empreender e destacar seu negócio

Estudar um caso quando...

... se entende que a empresa pode ser... Entende-se que a empresa pode servir como referência se ela for além de seus objetivos e superar os desafios encontrados ao longo de sua trajetória com iniciativas inovadoras. O Sebrae sabe que esses casos se destacam dos demais por terem estratégias a favor dos resultados...