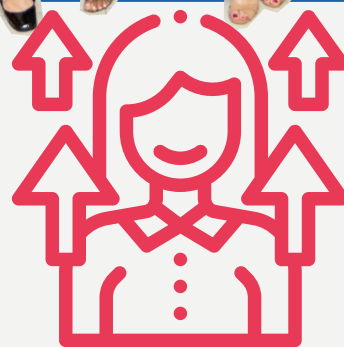


A leitura que desperta empoderamento



Nome da empresa (fantasia): Elas Clube de Finanças

Nome das empresárias: Gisela Menezes Alves Santiago, Ana Paula Bessa Barbosa, Silvia Nascimento Ribeiro, Juliana de Souza Viana

Cidade: Campos dos Goytacazes

Sector econômico: Treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial

Ana Paula Bessa Barbosa era psicóloga e não fazia a gestão do próprio dinheiro, além de ter um bloqueio para entender como a parte financeira poderia funcionar melhor. Em 2018, mergulhou de cabeça no mundo das finanças e começou a se capacitar e retomar o controle da sua vida financeira. Começou a gerenciar seus gastos e dívidas, e se aprofundou mais na parte de finanças.

O desafio começou quando decidiu aceitar o convite de um projeto do Sistema de Cooperativas Financeiras do Brasil (Sicoob) Fluminense para participar da capacitação de multiplicadores do “Se Liga Finanças”. Mesmo com receio, Ana publicou em suas redes sociais sobre a experiência que teve com a capacitação e leitura de livros sobre educação financeira. Então, percebeu a repercussão de seu relato nos comentários das mulheres e identificou uma demanda que poderia ser uma oportunidade de negócio.

Foi criada, a partir daí, na cidade de Campos dos Goytacazes, o Elas Clube de Finanças. A empresa começou como um clube de leitura de mulheres que decidiram pesquisar e conhecer mais sobre a gestão do dinheiro, pensando em organizar melhor as suas vidas. Hoje, o que antes era o clube se transformou em uma empresa de educação financeira.

Nasce uma inspiradora união

Depois de participar do programa “Se Liga Finanças”, focado em criar estratégias para trazer prosperidade e paz financeira e criar o Elas Clube de Finanças, Ana decidiu se desafiar: passou a se conectar com autores de referência na área. Em 2019, começou a atuar como multiplicadora de finanças, aplicando e

contando histórias sobre o tema. Começou a publicar frases e inspirações sobre educação financeira em seu Instagram, até que uma seguidora entrou em contato e logo surgiu a ideia de criar um clube do livro. A partir daí, reuniram várias mulheres para ler e discutir os conceitos.

Em fevereiro de 2020, nasceu a metodologia Elas: a escolha de um livro mensal para leitura, análise e síntese, com o objetivo de gerar debates e conexões entre as integrantes. O primeiro encontro presencial foi em uma livraria em Campos dos Goytacazes, e, à medida que os encontros aconteciam, o grupo aumentava e notou-se a oportunidade de criar um negócio em cima da metodologia. O encontro seguinte aconteceu na casa da sócia Gisela Alves Santiago, que ingressou no grupo a convite de sua cunhada, que já fazia parte, e achou a ideia inovadora. A partir de abril, começaram a buscar uma plataforma *online* ideal para dar continuidade aos encontros, devido ao isolamento durante a pandemia de Covid-19.

O grupo começou com 15 participantes, e o CNPJ foi constituído em janeiro de 2021, marcando a formalização do Elas Clube de Finanças. A monetização do negócio começou em fevereiro de 2021, pela promoção de eventos *online* em finanças e dos valores cobrados pela participação das integrantes. De junho a dezembro de 2021, aconteceu a primeira turma da metodologia do Clube, com seis livros e seis encontros. O modelo deu tão certo que, ao invés de realizarem uma turma por ano, foi necessário planejar mais três.

Além dos serviços de leitura e educação financeira, começaram a vender camisas personalizadas e realizar promoção de bazares para consumo consciente, entregas de minibibliotecas para escolas da região, cotas de patrocínios para eventos e planos de participação no clube. Essas ações geraram, a longo prazo, um movimento de comunidade e promoção da marca.

Um dos pontos de dificuldade que as sócias vêm enfrentando é a falta de conhecimento e experiência em gestão de negócios, principalmente a respeito de planejamento para produtos digitais. Além do desafio com o digital, também enfrentam desafios para a escalada dos produtos físicos e os meios para vendê-los. Com as vendas realizadas de modo informal, o volume aumentou e não souberam planejar as vendas *online*.



A parceria que faltava

A história de relacionamento com o Sebrae começou com o convite para a caravana rumo à Feira do Empreendedor em agosto de 2022 no Rio de Janeiro. As sócias achavam que a instituição era uma empresa voltada exclusivamente pra grandes negócios, mas, a partir do evento, perceberam que se encaixavam como público-alvo. Foram atendidas no Escritório Regional, e, já na primeira visita, notaram várias oportunidades de crescimento para o negócio.

Em outubro, Ana Paula participou de uma turma especial formada somente por mulheres do Empretec, e desenvolveu diversos comportamentos empreendedores, com destaque para busca de oportunidades, iniciativa e persistência. Pôde também validar suas ideias e seu potencial de mercado, além de desenvolver e aprimorar novos comportamentos para criar valor para o seu modelo de negócio por meio de novos serviços e soluções para atender com mais eficiência às necessidades das mulheres engajadas no grupo. No mesmo mês, outra necessidade atendida foi a consultoria de Plano de Negócios, a fim de compreender a situação da empresa e estruturar as áreas de atuação para analisar a viabilidade.

A consultoria de Propriedade Intelectual aconteceu em novembro de 2022 para o grupo. Sua finalidade foi proteger a marca, já que o nome foi escolhido com muito cuidado por elas, mas ainda estão aguardando o registro efetivo para assegurar o direito do uso exclusivo.

As empresárias foram convidadas a participar do programa ALI Produtividade em 2022, quando mapearam os processos e definiram a função de cada sócia, tornando a empresa mais organizada por meio do Trello. Ingressaram no ALI Transformação Digital em fevereiro de 2023, com o objetivo de oferecerem aulas *online* nas plataformas digitais. Adquiriram uma plataforma educacional e começaram a trabalhar com afiliadas, que podem vender as assinaturas do Programa Elas. As empresárias desenvolveram mais planos de assinaturas para as associadas, facilitando forma de pagamento e aumentando sua produtividade.

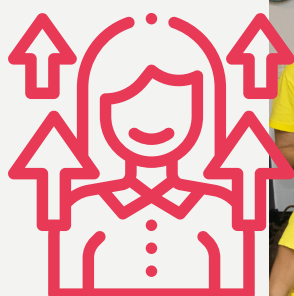
Em março de 2023, o escritório regional Norte promoveu o I Encontro de Mulheres Empreendedoras, com o lançamento do edital Sebrae Delas. Elas fizeram a inscrição e foram selecionadas, representando a região nesse programa estadual de consultorias e oficinas voltadas para o fortalecimento de negócios liderados por mulheres.

O futuro delas para Elas

Para o futuro, as sócias planejam a expansão da plataforma digital, visando impactar mais mulheres no mundo. Pretendem aumentar o número de afiliadas Elas como promotoras da marca e sendo multiplicadoras de educação financeira em mais cidades do Brasil. O objetivo da comunidade “Elas” é proporcionar liberdade para mais brasileiras e tem como visão de futuro tornar Campos dos Goytacazes um município de referência na entrega de produtos de educação financeira.

Ana Paula e as sócias destacam a força da educação financeira como mudança de vida e de comportamento para dar liberdade e empoderamento a qualquer pessoa. A educação financeira é muito forte, potente e transformadora.

“Invista em si mesmo e em conhecimento para confiar em uma ideia, estruturá-la. Busque ajuda para se fortalecer, porque empreender é difícil, mas é possível. É uma responsabilidade e uma riqueza que transforma e impacta muitas vidas. A potência do empreendedorismo é a transformação, e todos deveriam passar por essa experiência de empreender, pois é de um impacto tremendo”, finalizam elas.



PERFIL DA AUTORA



Jéssica Rangel dos Santos trabalha no Sebrae desde 2013, na Gerência de Atendimento, no Escritório Regional Norte Fluminense. Atua como orientadora de negócios, palestrante nos temas de Marketing Digital e como interlocutora regional do Programa Sebraetec, Mercado Digital, Franquias e do setor de Alimentos. É pós-graduada em MBA de Gestão de Pequenos Negócios na Estácio, e formada em Comunicação Social na FAFIC.

Jéssica escolheu escrever sobre a empresa Elas Clube de Finanças devido à grande conexão que criou com as sócias ao longo dos anos de relacionamento com o Sebrae. Além da admiração mútua das partes, as empresárias desenvolveram muita confiança na instituição, como consequência dos resultados proporcionados pelas ferramentas oferecidas.