◆ VERSÃO DIGITAL: WWW.JORNALISMOUNAERP.COM.BR/MURAL/ ◆

MURALENTREVISTA

CURSO DE JORNALISMO UNAERP
Av. Costábile Romano, 2201 | (16) 3603.6716

DEZEMBRO DE 2021

ANO 6 | RIBEIRÃO PRETO

ENTREVISTA: JOICE TORRES

"Consegui sobreviver à pandemia"

Com 25 anos de idade, Joice foi demitida e montou seu próprio negócio durante em plena crise da Covid-19

REPÓRTER: JOÃO ANDRÉ DE O. GREGIO

A pandemia da Covid-19 fez com que a situação da economia brasileira se agravasse ainda mais. Segundo a PNDA (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) apontou que o Brasil perdeu quase 600 mil empregadores, tendo uma baixa de 13,3% em 2021, em comparação ao segundo trimestre de 2019. Hoje são mais de 14 milhões de desempregados no país. Mas essa não é a realidade de Joice Cristina Torres de Faria, 25 anos, cabeleireira de Jaboticabal, que saiu da condição de empregada para empresária, passou a empregar pessoas e ainda realizar o seu sonho de começar a construir seu próprio salão de beleza, tudo isso sem sair de sua casa.

Foto: João André de O. Gregio

MURAL ENTREVISTA – Como a pandemia afetou o seu negócio?
JOICE TORRES – A pandemia não me afetou muito negativamente; para mim foi muito boa na parte financeira. Foi um dos meus melhores anos.

Quais foram os seus meios para trabalhar durante a pandemia?
Eu trabalho com horário marcado. Então cada um com seu trabalho, tudo reduzido, usando máscara, álcool em gel e ainda continuo seguindo esses protocolos.

O que te fez seguir em frente?
Acho que foi a motivação de seguir em frente, um ânimo em pensar que amanhã pode ser melhor e que vai ser um novo dia, ter muita fé, eu tenho meus princípios que é Deus em primeiro lugar e sinceramente acho que se ele não me guardasse eu estaria vulnerável a todas as coisas ruins que podem acontecer comigo.

Como você conseguiu sobreviver à pandemia? Como manteve a clientela?
A clientela subiu, aumentou bastante. A procura foi muita, vamos falar que aumentou uma taxa de 60% de clientes, houve um aumento mais da metade. Acho que o auxílio emergencial ajudou nisso, porque muita gente recebeu, por isso que eu consegui sobreviver financeiramente. Eu já tinha uma certa popularidade por conta que eu era funcionária de um salão, então a maioria das minhas clientes são desse tempo. No meio da pandemia, minha ex-patroa me mandou embora. Meu primeiro mês foi ruim, o segundo também, no terceiro foi melhorando e já no quarto tive que contratar uma funcionária porque não estava mais dando conta. Na hora que eu fui demitida eu não via solução, porque não tinha onde procurar trabalho durante a pandemia, tudo estava fechando ou não estava funcionando. Teve dias em que eu chorava, todo dia orando, até que meu marido teve a ideia de abrir um salão aqui na minha casa. Foi aí onde comecei a mandar convites pela internet para as minhas clientes do meu antigo trabalho. A primeira cliente foi minha sogra, eu fiz o cabelo dela, postei no Facebook e minhas clientes antigas e novas foram vendo e se interessando; mandei meu número de telefone e comecei a agendar os horários. Foi assim que começou tudo, foi fluindo tanto que hoje nem tenho conta.

Manteve os preços anteriores à pandemia?
No começo eu tinha um preço de promoção, aquela jogada de marketing "faz a progressiva e ganha um corte" e aí no meio da pandemia tudo subiu demais, como energia e a água, então eu tive que acompanhar o preço e não tinha aumentado desde então. Eu abri o salão em abril, mesmo com tudo subindo eu mantive o preço, mas chegou um certo tempo que eu não consegui, porque quando eu ia fechar a conta ela não batia e não dava diferença, porque eu trabalhava mais e recebia a mesma coisa do mês anterior. No dia 5 de agosto teve o reajuste; eu não subi aquele absurdo, mas mesmo assim no começo fiquei com medo, mas não afetou a clientela. E assim eu não aumentei por causa de querer ganhar mais, mas para poder ficar compatível com aquilo que eu ganhava nos meses anteriores e assim eu penso que a cada mês você tem que progredir e não pode ficar estacionado.

Como você expandiu o seu negócio em meio a tudo isso?
O que me ajudou mais foram as redes sociais, publicar fotos para o pessoal ver no Facebook e Whatsapp, fazer aquela jogada de marketing, promoções e mandando nos status.

Como você se sente tendo a oportunidade de oferecer emprego às pessoas? E qual a responsabilidade dessa iniciativa?
Olha, eu me sinto muito lisonjeada, porque é muito bom você dar emprego, pois querendo ou não, são famílias. Então hoje eu tenho uma funcionária e uma manicure, que não é uma funcionária minha, mas é uma porta de emprego para ela. É muito bom e gratificante, principalmente durante a pandemia, porque todo mundo está procurando e querendo um emprego e eu sei muito bem a situação deles, já que eu estava na mesma situação que eles.

Os problemas econômicos e estruturais decorrentes da pandemia resultaram na escassez de matéria-prima, materiais e produtos. Você teve problemas relacionados a isso?
Nenhum.

Quais são as suas dicas e conselhos para aqueles que querem empreender e ter o seu próprio negócio?
Primeira dica é a iniciativa, ter muita determinação, ter fé que aquilo vai dar certo, ter bastante conhecimento e saber muito de marketing, como por exemplo aqui no salão, a pessoa está fazendo o cabelo e vê os perfumes que eu vendo, daí eu já começo a instigá-la a comprar aquilo, faço uma promoção ou falo que ela pode parcelar. O meu foco é muito em iniciativa, porque eu acho que se eu ficar parada, deitada no sofá, ficar pensando, eu não vou pra frente. Se não deu certo, pelo menos tentei e já vou bolando outra estratégia. ◆

EXPEDIENTE
O projeto Laboratorial MURAL ENTREVISTA é desenvolvido como atividade prática da disciplina Técnicas de Redação e Reportagem, ministrada na 2ª etapa do curso de Jornalismo da Unaerp – Universidade de Ribeirão Preto.
Coordenador do curso de Jornalismo
Profº Geraldo José Santiago
Orientação e Edição (pauta, reportagem e redação)
Profª Elivanete Zuppolini Barbi
Projeto Gráfico
Prof. João Flávio de Almeida
Pautas, entrevistas e redação
Alunos da disciplina Técnicas de Redação e Reportagem – 2ª etapa
Apoio técnico
Gabriel Bordonal (Lecograf-Laboratório de Editoração Eletrônica e Computação Gráfica dos cursos de Comunicação Social da Unaerp)