



Drinks exclusivos e artesanais são comercializados em Kombi

ITINERANTE. Produtos exclusivos agregam valor a modelo antigo

Empreendedores fogem do convencional

JAMYLLÉ BEZERRA
GAZETAWEB

Levar o produto onde o cliente está. Essa é a ideia central de um modelo de negócio que tem se tornado, cada vez mais, uma alternativa viável de geração de renda. Em Maceió, empreendedores têm focado em artigos diferenciados e apostado nesse tipo de iniciativa, fugindo do convencional e conquistando os consumidores alagoanos.

Além de representarem um investimento menor, em comparação a um ponto comercial convencional, o modelo itinerante tem como principal vantagem o fato de ir ao encontro do público-alvo, garantindo comodidade e facilidades na hora da compra.

Como afirma o economista e professor da Universidade Federal de Alagoas (Ufal), Reynaldo Rubem, o que agrega valor a esse tipo de iniciativa são os itens exclusivos que têm sido comercializados, já que esse modelo de vendas é antigo e precisa, para dar certo, ter um diferencial que chame a atenção da clientela.

Uma dessas ideias inovadoras fica em uma Kombi verde estilo retrô, onde são comercializados 12 drinks exclusivos feitos à base de frutas tropicais. O sabor único dessas bebidas

Comodidade

Além de representarem um investimento menor, o modelo itinerante tem como principal vantagem o fato de ir ao encontro do público-alvo

aliado à beleza inigualável das praias alagoanas tem sido sinônimo de sucesso.

Batizado de Ityne-rantys, o comércio de bebidas artesanais e exclusivas entrou em funcionamento em abril de 2012 e, em poucos meses, já se tornou uma microempresa, que conta, atualmente, com 12 funcionários.

"A princípio, eu tentei encontrar uma barraca na praia, mas não foi possível. Foi quando pensei em montar um bar móvel. Levei quase um ano para colocar a ideia em prática e convidei uma amiga, que é gourmet de bebidas, para elaborar uns drinks exclusivos para serem comercializados na praia. Antes, fiz um estudo de mercado e percebi que esses produtos estavam em alta", conta empreendedor Dalton Passos Júnior, de 31 anos, que participou de cursos no Sebrae e se formalizou, inicialmente, como microempreendedor individual.