

VISÃO GERAL

“

“Fui vendedor de uma marca muito conhecida no Brasil, quando tive a ideia de fazer delivery dos sapatos que eu vendia, me destacando na empresa para qual eu trabalhava. Minha paixão pelo negócio de venda de sapatos era tanta que os clientes costumavam me chamar de ‘homem do sapato’ e por isso esse apelido acabou se tornando minha marca até hoje. E foi assim que tudo começou na minha vida.”

JHONATAN RÊGO
CEO HOMEM DO SAPATO

Com o conceito de que um sapato é muito mais do que o calçar. A Homem do Sapato, marca cearense de calçados de alto padrão, se firma no mercado nacional como referência em estilo, sofisticação e qualidade.

Homem do Sapato nos mostra que ser diferente hoje em dia é motivo de trazer impacto ao seu público, e isso faz com que o resultado seja completamente diferente. E, além desse aspecto, teremos muitos outros nessa série composta por 6 episódios.



VISÃO GERAL

Mas, por que o exemplo do Homem do Sapato pode te ajudar na prática?

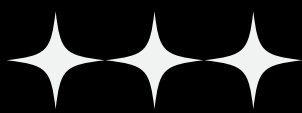
Homem do Sapato é um exemplo de alguém que com muita humildade e determinação foi em busca do seu sonho . E, hoje possui uma reconhecimento nacional e internacional de sua marca. Reconhecido no mundo inteiro , por pessoas do meio artístico, Jhonatan Rêgo fez sua carreira com muita ousadia e originalidade.

Com esse material você terá acesso a estratégias que podem ajudar qualquer empresário a entender como posicionar melhor o seu produto e como o atendimento personalizado pode ser a chave para isso.

Pense rápido:

Qual o momento ideal para se abrir uma Franquia?

Essa foi justamente a dúvida de Jhonatan Rêgo. E, os processos para essa etapa causam muitas dúvidas no empreendedor. Portanto, nesse conteúdo também daremos a você algumas dicas e falaremos de alguns aspectos quanto a isso.



SOBRE O EMPREENDEDOR

CEO e Diretor Criativo da Homem do Sapato, hoje ele é responsável por calçar artistas e celebridades de peso no Brasil como Rodrigo Faro, Gustavo Lima, Jorge e Matheus, Wesley Safadão, Xand Avião e Whindersson Nunes e apesar da pandemia da Covid-19, tem grandes planos de expansão de sua marca, a HS (Homem do Sapato), que já está inaugurando lojas em várias capitais do Brasil e crescendo em relevância nas redes sociais.

“Sempre resisti ao usual, ao comum, a fazer as coisas como todos fazem e a ter o que todos têm. Por isso, por ter um produto exclusivo e por oferecer um atendimento totalmente personalizado, consegui entrar no meio artístico, tendo como clientes apresentadores de TV, cantores e celebridades, onde muitos destes acabaram se tornando amigos. Com a ajuda desses artistas a marca foi ficando cada vez mais conhecida. A nossa venda sempre foi uma venda direcionada, cuidadosa, personalizada, seja através do WhatsApp e do Instagram, do ecommerce ou presencial.”



TRILHA DOS ESPISÓDIOS

EPISÓDIO 01 - De vendedor a empreendedor

Jhonatan Rêgo iniciou em 2008 o desejo por levar ao mercado algo diferente. Desejava empreender de modo que cativasse o seu cliente através do original e do exclusivo. Foi a partir desse momento que se deparou com os modelos de sapatos masculinos, onde via um padrão estabelecido e isso o despertou para que modificasse essa linha até então já definida (e sem muitas inovações). Vendo aí a oportunidade para se destacar através desse produto.

ESTRUTURA DO EPISÓDIO

- Desejo por inovar
- Produto estabelecido
- Oportunidade
- Investimento em cursos
- História da marca
- Sociedade
- Quebrando os paradigmas

EPISÓDIO 02 - Os desafios da primeira loja

Como toda loja os desafios surgiram e não foram poucos. Mesmo com toda bagagem que Jhonatan já tinha, muitas outras situações surgiram, que nunca antes havia passado. Porém, sua dedicação e cuidado por oferecer ao seu cliente o melhor, com qualidade e ótimo atendimento, superaram todas as demais circunstâncias vividas. Realizou investimentos de todas as maneiras que conseguia na época, seja de forma física ou online. E, como todo o plantio tem a sua colheita, o sucesso foi garantido!

ESTRUTURA DO EPISÓDIO

- Experiência do atendimento
- Design da loja física
- E-commerce
- Social selling
- Escassez



TRILHA DOS ESPISÓDIOS

EPISÓDIO 03 - Personalização e diferenciação

Sempre buscando se diferenciar e destacar dentro do mercado, Jhonatan Rêgo revela nesse episódio, os pontos que impactam o seu público e fazem com que a sua marca alcance exclusividade e um número cada vez maior de clientes.

ESTRUTURA DO EPISÓDIO

- Escutar o cliente
- Atendimento personalizado
- Exclusividade no produto

EPISÓDIO 04 - Criando o Modelo de Franquia

Jhonatan Rêgo mostra como funciona o processo para se ter uma franquia. Todos os desafios que enfrentou, as particularidades, riscos, objetivos, estudo realizado antes de abrir a franquia, pesquisas feitas para manter e como solidificar a mesma. Não perdendo a sua identidade ou pulando nenhum processo. E, tendo o foco em uma boa gestão, além de iniciar da maneira correta, veja nesse episódio o percurso para se expandir tendo uma visão clara e com os pés no chão.

ESTRUTURA DO EPISÓDIO

- Franquia
- Particularidades
- Poder da Gestão
- Como funciona a Franquia
- Começar da forma certa!

TRILHA DOS ESPISÓDIOS

EPISÓDIO 05 - **Gestão de times e cultura organizacional**

A cultura organizacional de uma marca é fundamental para se expandir um negócio. Pois, é por meio dela que se direciona toda a base da empresa. Seja o time, a gestão, as metas e a visão. Tudo isso parte do mesmo ponto: a cultura estabelecida e a maneira com que se dirige o empreendimento. Nesse episódio veja como repassar esses valores e ser bem sucedido, mesmo que a sua base seja familiar e possam haver inúmeros outros desafios, a partir disso.

ESTRUTURA DO EPISÓDIO

- Base familiar
- Desorganizar para evoluir
- Gestão

EPISÓDIO 06 - **O futuro do homem do sapato**

Existem vários métodos que você pode utilizar para diferenciar o seu produto, ganhar o seu espaço dentro do Mercado, estar a frente e em constante evolução do seu produto ou do seu serviço. E, são exatamente esses pontos que você aprenderá nesse episódio. Afinal, todo empresário precisa ter visão de futuro, mesmo que não tenha os recursos necessários. É imprescindível que deseje aplicar novos conhecimentos e se qualificar dentro do seu segmento.

ESTRUTURA DO EPISÓDIO

- Estar sempre na frente
- Caixa Personalizada
- Diferenciar o produto
- Network
- Ousadia

VOCÊ TAMBÉM PODE GOSTAR



ME- PLAY | MERCADINHO SÃO LUIZ

O mercadinho nasce como Casa São Luís em 1926, através do seu fundador Luiz Melo. Severino Neto conta detalhes dessa trajetória marcada pela resiliência e pela determinação de quatro gerações. Onde cada uma teve um papel fundamental para esse crescimento. Tendo também um mesmo propósito: servir a todos de todas as formas!

[Acessar Série](#)



ME- PLAY | MAHALO POKE

Fábio Franklin é publicitário e sócio fundador do Mahalo Poke, restaurante de comida Havaiana. Ele e o seu sócio Rafael, estão no mercado há 8 anos e hoje já estão com unidades em Fortaleza e em Recife. Souberam aproveitar as oportunidades que surgiram, não abrindo mão dos seus princípios e trazendo aos seus clientes, a experiência de estar no Havaí.

[Acessar Série](#)

