

Valéria Nunes Santos – Empreendedora da Boleria “Delícias da Valéria”¹

Perfil Integrado da Valéria



Nome: Valéria Nunes Santos

Idade: 38 anos

Estado civil: Divorciada

Filhos: Dois (um adolescente de 14 anos e uma menina de 9 anos)

Localização: Bairro Santa

Edwiges, Lorena – SP

Renda familiar: Até 2 salários-mínimos

Escolaridade: Ensino médio incompleto

Profissão anterior: Auxiliar de cozinha e diarista

Situação atual: Empreendedora autônoma na área de confeitaria

Nome do negócio: Boleria *Delícias da Valéria* (informal)

História

Valéria cresceu no interior de Minas Gerais ajudando sua avó na cozinha, onde aprendeu receitas tradicionais e técnicas caseiras. Entre elas, há um ingrediente secreto que dá sabor único aos seus bolos e que só ela sabe preparar.

Após mudar-se para Lorena, conciliou trabalhos como auxiliar de cozinha e diarista.

Paralelamente, fazia bolos para aniversários dos filhos e vizinhos, sempre com decoração caprichada e sabor caseiro.

¹ Texto e foto produzidos com auxílio do ChatGPT



Com o aumento dos pedidos, começou a aceitar encomendas informais. A virada veio quando participou de um curso gratuito oferecido pela Prefeitura em parceria com o SEBRAE, que despertou sua veia empreendedora. Desde então, passou a investir na profissionalização da *Delícias da Valéria*, que hoje atua de forma artesanal e personalizada, mas ainda precisa ganhar escala.

Motivações

- Transformar sua paixão por confeitaria em fonte estável e sustentável de renda.
- Unir tradição e inovação, oferecendo bolos que atendam nichos

de mercado como veganos, sem lactose, sem glúten e funcionais.

- Tornar-se referência regional em bolos personalizados.
- Gerar impacto social, empregando outras mulheres da comunidade e oferecendo oficinas de confeitaria.

Pontos Fortes

- Sabor e estética diferenciados.
- Atendimento próximo e empático.
- Capacidade de personalizar receitas e atender restrições alimentares.
- Organização e responsabilidade com prazos.

Pontos a Desenvolver

- Gestão e escalabilidade da produção.
- Estratégias de marketing digital para ampliar alcance.
- Padronização de processos sem perda de qualidade artesanal.
- Controle de custos e precificação correta.

Recursos Disponíveis

- Capital inicial de R\$ 15 mil para investir.
- Acesso a cozinha industrial por 3 meses.
- Rede de clientes fiéis no bairro e na comunidade.

Desafios Atuais

- Escalar produção mantendo qualidade artesanal.
- Ampliar divulgação para fora do bairro.
- Adquirir equipamentos essenciais (batedeira planetária, fornos profissionais, formas e embalagens personalizadas).
- Diferenciar-se da concorrência em um mercado altamente competitivo.
- Superar insegurança com burocracia e formalização.

Oportunidade-Chave para a Narrativa

Recentemente, um cliente internacional misterioso, solicitou à Valéria encomendou seus produtos. Ele quer inclusive fazer um grande evento de gastronomia com ela, o que é a grande chance de sua vida vida!

Para isso, ele quer que ela crie algo muito inovador, em que eu aproveite uma oportunidade de negócio que ainda não existe. Mas ela não faz ideia de qual, ou quais, inovações ela poderia criar em sua startup.

Porém, ele só fechará o pedido se Valéria comprovar que consegue entregar no prazo e com a mesma qualidade dos produtos que já oferece.

Essa é a oportunidade que pode mudar o rumo da *Delícias da Valéria* — e o desafio que exige soluções criativas e estratégicas.

Contexto de Mercado

O setor de confeitaria no Brasil vive um momento de crescimento, impulsionado por tendências como alimentação saudável, produtos personalizados e aumento das compras online e via delivery. A demanda por bolos funcionais e temáticos está em alta, mas a concorrência é intensa, exigindo diferenciação e posicionamento claro de marca.

Questionário respondido pela Valéria

1. Em poucas palavras, descreva o negócio/produto que já comercializa ou que pretende colocar no mercado.

Olha, eu faço bolos personalizados pra todo tipo de festa e ocasião especial. É tudo feito com muito carinho, do jeitinho que o cliente pede. Tenho receitas que aprendi com a minha avó — e até um ingrediente secreto que só eu sei preparar. Também faço opções sem lactose, sem glúten, veganas... porque gosto de atender todo mundo.

2. Você já começou a empreender?

Já sim! Trabalho de casa faz um tempinho. Começou com encomenda pra família e vizinhos, e hoje já tem gente de outros bairros me procurando.

3. Nome da empresa (mesmo que seja informal)

Delícias da Valéria. Por enquanto é só o nome que uso, ainda não registrei, mas sonho em deixar tudo certinho e até ter a minha marca registrada.

4. Há quanto tempo iniciou o negócio:

Uns três anos, mais ou menos. Começou sem querer, só pra ajudar nas festinhas dos filhos... mas aí todo mundo começou a pedir mais e mais.

5. Sua empresa já está obtendo lucros que lhe permitem sobreviver?

Ainda não dá pra viver só disso, mas ajuda muito no orçamento de casa. Quero chegar no ponto de viver só do que eu amo fazer.

6. Quem são seus principais clientes?

A maior parte é gente do bairro e conhecidos. Tem cliente que chega por indicação e até de outras cidades. A maioria pede bolo de aniversário, mas já fiz pra casamento e evento também.

7. Você trabalha sozinha ou tem uma equipe?

Por enquanto é só eu mesma na produção. De vez em quando, algum amigo ou minha irmã me dá uma mão pra entregar ou montar no local.

8. Quem trabalha com você são:

Não tenho ninguém fixo. Mas sonho em contratar gente pra me ajudar, especialmente mulheres aqui da comunidade.

9. Quais são os principais desafios que você enfrenta atualmente no seu negócio?

- Fazer meu trabalho ser conhecido fora do bairro.
- Ter um espaço maior e mais equipado pra produzir.
- Comprar equipamentos que me ajudem a dar conta da produção.
- Calcular certinho o valor de cada bolo pra não sair no prejuízo.
- Me destacar da concorrência e mostrar que meu bolo é diferente.