

A ideia do micro-ônibus

A marca Maria Berenice é um exemplo clássico de comércio sobre rodas que deu certo. Em 2005, a atriz Adriana Bruno Nunes, 34 anos, vivia momentos de dificuldade em São Paulo, onde morava na época. O grupo do qual fazia parte acabara e ela começou, então, a costurar bolsas. As amigas gostaram do resultado e surgiu a ideia de vender os produtos. Certo dia, Adriana viu passar na rua um carro vendendo pamonha, olhou para o micro-ônibus do grupo de teatro abandonado na garagem e pensou em usar o veículo para vender as bolsas. “Foi uma inspiração. Algumas pessoas me chamaram de louca, outras acharam a ideia genial”, lembra. O negócio foi para frente.

Adriana ficou conhecida depois de aparecer em jornais da cidade e, por conta da crescente demanda, decidiu vender outros acessórios femininos, como colares e carteiras. Há três anos, a atriz empreendedora voltou a morar em Brasília, onde foi criada. A loja ambulante é muito procurada em feiras e eventos da capital. Em São Paulo, Adriana mantém um ateliê. Hoje ela vive da marca Maria Berenice e dá palestras. “Não é uma loja que abro todos os dias, o cliente não sabe sempre onde eu estou, mas se meu trabalho é sobre rodas, posso levá-lo aonde eu for”, comenta. No site www.mariaberenice.com, é possível seguir o itinerário do micro-ônibus. (DA)