

MUSEU DA PESSOA



Museu da Pessoa

Uma história pode mudar seu jeito de ver o mundo.

Memórias do Comércio 2020-2021

Aline Cristina: A Joia Musical e o comércio de instrumentos

História de [Aline Cristine de Almeida Almeida](#)

Autor: [Museu da Pessoa](#)

Publicado em 23/06/2021

Projeto Memórias do Comércio

Entrevista de Aline Cristina de Almeida Almeida

Entrevistada por Luís Paulo Domingues e Cláudia Leonor

São José do Rio Preto, 9 de abril de 2021

Entrevista MC_HV078

Transcrita por Selma Paiva

P2 – Então, obrigada, Aline, por aceitar o nosso convite e eu passo a palavra pro Luís Paulo.

P1 – Legal. Oi, Aline!

R1 – Olá!

P1 – Pra começar, eu queria que você dissesse seu nome completo, a data de nascimento e o local que você nasceu.

R1 – Eu chamo Aline Cristina de Almeida Almeida. Exatamente, são dois Almeidas. Eu nasci em 27 de julho de 1990, em São José do Rio Preto.

P1 – Ah, que legal! E qual o nome do seu pai e da sua mãe? Os dois Almeidas.

R1 – Os dois Almeidas: Vanderson Francisco de Almeida e Marlene de Almeida Almeida. A família Almeida. (risos)

P1 – Pegou Almeida no casamento também

R1 – Ela pegou o Almeida no casamento. Ele não queria que ficasse só com o Almeida dela. Quis que colocasse o Almeida dele.

P1 – Muito legal! E os seus avós, você tem contato com eles ainda ou eles já se foram? Como é?

R1 – Então, os meus avós maternos já se foram, eu não conheci o meu avô, eu conheci a minha vó por parte de mãe. Por parte de pai eu conheci os dois avós, mas o meu avô sofreu um acidente também e faleceu e hoje a minha vó tem Alzheimer, então ela já é debilitada, já não conversa mais, já é acamada.

P1 – Entendi. Mas, de qualquer forma, fala o nome deles, pra ficar gravado aqui.

R1 – É Oswaldo Francisco de Almeida, paterno, né? Maria da Costa de Almeida. E o da minha mãe, materna, é Jacir Mattei de Almeida e Pedro de Almeida.

P1 – Legal. E você sabe se eles já moravam muito antes, até antes dos seus pais nascerem, em Rio Preto ou eles vieram de fora? Você sabe da vida deles, assim, a história?

R1 – Maternos eram daqui próximo, que é uma cidade chamada Monte Aprazível. Eles moravam lá e vieram pra cá. Os meus avós paternos eram de uma cidade que chama Formiga, que também é um distrito bem pequenininho, aqui perto. Perto de Palestina. Aqui, regional, né? Também vieram pra São José do Rio Preto.

P1 – Certo. E o que eles faziam antes de vir pra Rio Preto e depois, em Rio Preto? Você se lembra?

R1 – Os meus avós paternos eram da roça, trabalhavam na roça. E a minha vó materna não trabalhava e meu avô trabalhou no DER, muitos anos.

P1 – Departamento de Estradas, né?

R1 – Isso, isso.

P1 – Legal. E eles têm alguma ascendência de fora, assim?

R1 – Olha, eu acho que é italiana, se eu não me engano. Não sei te confirmar com certeza, mas é Itália.

P1 – E o seu pai e a sua mãe, faziam o que, antes de se conhecerem?

R1 – Então, aí que começa a história, justamente aí: o meu pai trabalhou na Arprom, na Joia Musical, a primeira loja de instrumentos musicais aqui de Rio Preto, né? E ele trabalhou na Arprom e foi subindo, de Arprom ele foi pra office boy, foi pra vendedor, de vendedor foi pra gerente e aí

começaram a acontecer as coisas na vida dele, até chegar onde nós estamos hoje. E nós somos evangélicos e os meus pais se conheceram na igreja e aí minha mãe trabalhava como costureira na época e aí se conheceram, namoraram alguns anos, logo já casaram, com 18, 19 anos eles já casaram e meu pai sempre nesse ramo de música. Sempre.

P1 – Certo. E no início, então, em Rio Preto, só tinha a Joia Musical?

R1 – Só. A Joia Musical foi a pioneira. Em 1957 ela se lançou aqui, foi a primeira loja de instrumentos musicais. Meu pai trabalhou lá, meu tio trabalhou lá, várias pessoas conhecidas da cidade, que são amigos dele, da época, da mocidade deles, trabalharam lá, porque era na Galeria, a Galeria era muito famosa, era a Galeria inteira. Cada sala da Galeria tinha um departamento. Por exemplo: aqueles pianos de cauda. O forte deles eram os pianos. Então, tinha uma sala que era só de pianos, uma sala que tinha só livros, uma sala que tinha só acordeom, uma sala que só tinha violão. Então, era toda aquela Galeria. Então, era um centro de visitas de muitas pessoas. Naquela época, como não tinha a facilidade que a gente tem hoje da internet, qualquer coisa a gente procura na internet, usava-se muitos métodos. Então, era aquela coisa da mulher ter que tocar piano, fazer sete, oito, nove anos de piano. Então, era aquele sonho: fazia 15 anos, o pai ia lá e comprava um piano pra filha, ia lá e buscava os livros. Então, a gente traz um pouco dessa história hoje, mesmo tendo essa parte digital, a gente ainda vende muito esses livros, porque tem aquela mãe que foi aluna, no passado e quer passar pra filha. Então, a gente ainda continua vendendo esses livros, continua sendo um marco na história e assim por diante.

P1 – Certo. E essa Galeria não é no mesmo lugar hoje, né? Já mudou?

R1 – Não é no mesmo lugar. É na mesma rua, porém eu estou dois, três quarteirões pra baixo.

P1 – Sei. Essa Galeria é naquele prédio antigo, bonito, que tem na praça ou é outro lugar?

R1 – Exatamente. Não, não é na praça. É paralelo ao Fórum nosso, aqui. É uma de esquina.

P1 – Entendi. E você, quando era criança, na sua infância, assim, onde que vocês moravam?

R1 – Nós continuamos morando no mesmo lugar de quando morava na minha infância. (risos)

P1 – Ah, é?

R1 – É. A gente mora no mesmo lugar. A gente mora na zona sul aqui de Rio Preto. É bem perto, bem próximo, dez minutinhos de carro aqui da loja. Eu continuo morando, ainda não casei, moro com meus pais, sem problema algum quanto a isso e a gente continua morando ali. Eu comecei a trabalhar com meu pai quando eu tinha 15 anos. Hoje eu tenho trinta. Então, já faz 15 anos que eu estou na Joia.

P1 – Ah, que legal! Mas na época da sua infância você lembra como era a rua, o que vocês faziam? Devia ser diferente de hoje, né? Um pouco, assim

R1 – Ah, não, com certeza. Na minha infância, a gente brincava na rua, a gente tinha essa liberdade de passar a tarde brincando na rua, brincadeira de rua. Não tinha esse negócio de celular, tablet, não existia essas coisas. E por a gente, também, não ter uma aquisição muita, ser mais simples, então era bem difícil. Nunca faltou nada, mas era mais distinto. Hoje uma criança de três, quatro anos tem um celular. Eu fui ter celular quando eu tinha 12, 13 anos, 14 anos. Totalmente diferente da realidade de hoje. Então, era aquela coisa: brincava na rua, quebrava braço, quebrava perna, machucava, arrancava tampa de dedão e era feliz, né? Não que hoje a gente não seja, não que a geração de hoje não seja. É de um modo diferente. A gente não pode... é diferente, hoje, né? Há trinta anos, vinte anos, a gente podia, também, ficar na rua. Hoje, por segurança, você já não fica mais. É diferente.

P1 – Sim. Bom, não passava muito carro também, né? Menos carros que hoje.

R1 – Exatamente. Era mais seguro.

P1 – Muito mais seguro. Quais eram as brincadeiras, assim? Tem muita brincadeira que não existe mais, né? Você lembra?

R1 – Muitas. Bola queimada, Gato Mía, betcha... até jogava bola, porque não tinha, era tudo inocente, brincava, brincadeira de menino, de menina, não tinha nada, era tudo a mesma coisa.

P1 – Certo. E onde vocês moravam era perto do final da cidade, assim? Tinha mato depois, assim? Dava pra fazer mais...

R1 – Não. Já era cidade normal. Não tinha.

P1 – Legal. E, Aline, o que você lembra dos passeios com os pais, assim? Você tem irmãos? Esqueci de perguntar.

R1 – Não, eu sou filha única.

P1 – Legal. E aí, vamos dizer, chegava o final de semana, vocês iam passear. Onde é que vocês iam aí em Rio Preto, que você lembra?

R1 – Ah, a gente sempre, assim, viajou algumas vezes, porque naquela época ainda dava pra viajar. Hoje a gente já não consegue mais viajar junto, por conta da loja, né? Naquela época a gente viajava bastante, a gente sempre foi muito unido. Sempre, às vezes, dava uma volta de carro, ia ao shopping. Qualquer coisa, pra gente, estando junto, sempre foi muito bom. Até hoje, às vezes, a gente fala: “Vamos dar uma volta?” Sai nos três, dá uma volta. Esse momento sempre foi muito bom. Shopping.. não tinha muito luxo.

P1 – Sim.

R1 – E a igreja também. Como a gente também é evangélico, então a gente ia muito na igreja. Hoje, né, com a situação que a gente está, a gente não está indo, tem que ser tudo on line, mas a gente sempre foi muito na igreja. Então, ia no culto, depois comia um lanche, fazia um churrasquinho na família, no final de semana. Sempre foi assim.

P1 – Legal. E no Centro, o que você lembra do Centro da cidade? Eu estive muitas vezes aí, por causa desse projeto, antes da pandemia, eu achei o Centro de Rio Preto muito bonito. Perto das outras cidades de mesmo tamanho, que o Centro está tudo arrebitado, Rio Preto, não, é uma cidade limpa por dentro, é bonita. Aqueles prédios antigos estão bem conservados. Você tem lembrança do Centro da cidade, passear com seu pai? Porque antigamente todo mundo ia passear no Centro, né?

R1 – Tenho. Aqui a gente tem uma expressão que a gente fala: “Ah, você vai no Centro? Nós vamos ‘na cidade’”. A gente fala, nós não vamos no Centro, nós vamos ‘na cidade’. Então, eu lembro, eu tenho essa lembrança de estar com a minha mãe, com a minha vó e a minha vó tinha que receber e aí a gente vinha de ônibus, aí comia, tinha aquele ritual de comer o Mc Donalds naquela época, era uma coisa, um luxo enorme. Então, a gente comia o Mc. Era diferente o Centro. Hoje foi reformado, reestruturado, está bem diferente, mas é um Centro muito conservado. É fácil acesso aqui. Tem muito estacionamento. Apesar de ser muito lotado, mas tem facilidade de, ou você deixar no estacionamento da rua, mesmo, tem a área azul ou você pode deixar num estacionamento. É fácil acesso, você acessar o Centro. Tem o Praça Shopping, que tem praça de alimentação. Tem tudo ali. Apesar da situação que a gente está passando é triste, né? Porque a gente que passa aqui todos os dias e vê tudo fechado, é angustiante. Quando chegava no sábado de manhã, aquilo ali era um formigueiro. Mas um formigueiro, mesmo. Lotado, lotado, lotado. E hoje você passa e não tem ninguém.

P1 – Imagino. Aline, e na escola? O que você lembra da escola, quando você era criança? Você ia a pé pra escola? Os seus pais te levavam?

R1 – A pé. Não, eu sempre estudei em escola pública, em escolas do bairro mesmo, ali de onde a gente mora. Ia a pé, porque eu comecei com seis anos, eu já estava na primeira série. Como eu nasci em julho, minha mãe quis que eu fosse, eu fui um pouquinho adiantada, nem sei como é hoje, mais, mas eu estava um pouquinho adiantada na época, comparada, lá atrás, né? Então, eu sempre estudei ali nas escolas do bairro, públicas. Só a faculdade que aí eu já paguei a faculdade e tudo o mais.

P1 – Sei. E aí, na escola, você gostava, assim, de alguma disciplina especial? Você se dava bem, mais, com quais tipos de matérias?

R1 – Eu sempre fui uma aluna muito dedicada, sempre fui ali uma das primeiras alunas da sala, sempre me esforcei muito e eu gostava de uma matéria que não tem nada a ver com o meu ramo, que era Biologia. Gostava muito de Biologia. Muito. Gostava, ali, de Biologia, mas todas as outras... não tinha opção, né? Você tinha que estudar. E eu sempre gostei de estudar, sempre fui dedicada, sempre estudei e nunca tive problema quanto a isso e, apesar de serem escolas públicas, o ensino daquela época também foi diferente.

P1 – Eu sei, é verdade.

R1 – Era diferente naquela época. Há trinta anos, vinte anos também era diferente. Tinha uma segurança; uma liderança; tinha uma matéria que você tinha que cumprir ali, realmente; você tinha que dar exemplo, chegar em casa e mostrar ali: “Estou estudando”, tal. Porque, como a gente sempre foi pobre, então você estuda ou você estuda. Você não tem opção.

P1 – É verdade. E aí? Aí você foi subindo de série, né, quando chegou lá no colegial, você já estava trabalhando com seu pai, né? Você falou que começou com 15.

R1 – Isso. Eu comecei a trabalhar com meu pai no segundo colegial, de 15 pra 16. Aí eu estudava na parte da manhã e vinha pra loja na parte da tarde. Eu fiz dois anos assim. Aí, depois, eu logi entrei na faculdade, com 17 pra 18. Aí eu trabalhava de manhã e de tarde e ia pra faculdade à noite.

P1 – E qual curso você fez e como você escolheu? Porque você já tinha um emprego, né? Mas você pensou em outra coisa, como foi?

R1 – Então, eu fiz Administração de Empresas e Comércio Exterior. Eu fiz por conta da loja, mesmo. Porque eu já tinha amadurecido um pouco mais. Porque, assim, quando eu tinha 15 anos, meu pai sentou... nunca precisei trabalhar, nunca faltou nada, não precisei trabalhar, sempre só estudava, aí ele chegou em mim - naquela época ele tinha uma sociedade, ele já estava com uma loja – e falou assim: “Filha, agora o pai vai separar, não está mais dando certo, a gente não está mais batendo as ideias e o pai vai precisar de você”. Eu: “Tudo bem, sem problemas”. E aí foi. E aí eu comecei. Lógico, no começo você é adolescente, aquela revolta: “Ah, não é isso que eu quero pra mim, não sei o que. Não, quero fazer outra coisa”, mas aí eu fui amadurecendo e, quando eu estava no meio da minha faculdade, eu falei: “Não, é isso mesmo que eu quero. É Administração, me encontrei”. Fui, terminei meu curso, fui bem no curso também e assim foi. Então, eu, realmente, no começo, fiz porque eu precisava ter uma graduação, pra entender mais como administrar uma empresa, que até então eu não administrava, só tipo assim: dava suporte pra ele. Orientava, entrei como caixa, entrava pra atender um telefone, depois eu já comecei a mexer no caixa, no sistema, estoque. Hoje basicamente eu faço... eu sou a cabeça da empresa. Então, foi graduando bem de como entrar e não saber nem falar, até hoje, a gente faz tudo. Foi a evolução. Hoje eu até comento aqui com o pessoal que eu não me vejo em outra área. Não me vejo. E eu não toco nenhum instrumento. Olha isso!

P1 – Não toca?

R1 – Não toco nada. Não toco nenhum instrumento. É cômico. Não toco nada. Mas sei vender, sei falar do produto, sei tudo, mas não tenho habilidade pra tocar. Já tentei, mas não tenho o dom. Esse dom eu não tenho.

P1 – Sei. Retomando lá os seus 15 anos, quando você começou a trabalhar, o que você... você lembra do seu primeiro salário? Deve ser legal. Eu lembro do meu, assim, a primeira vez que eu ganhei o salário, porque eu trabalhei. O que você fez com o dinheiro, assim? Você lembra?

R1 – Naquela época eu queria um celular melhor. Meu pai comprou um celular melhor. Aí depois eu queria um computador. Então, era sempre na base da troca, né? Vamos trocando.

P1 – Entendi. Sei. Legal. E retomando, também, o início da história, o seu pai tinha um sócio, só que antes dele ser o dono da loja, pelo que eu entendi do início da sua história, ele trabalhava na loja, depois ele virou o dono da loja? Como que foi isso?

R1 – Foi assim, voltando lá atrás: ele trabalhou no Arprom, do Arprom ele passou pra office boy e ele foi se graduando, até chegar no gerente. Aí, na época, era o ‘seu’ Florindo Mani, que era o dono da loja. Aí, o ‘seu’ Florindo Mani veio a falecer e ficou a esposa dele e os filhos. E aí passou-se uns anos, eles não quiseram dar continuidade na loja. Aí eles fecharam a loja. E aí meu pai foi trabalhar em outra loja de instrumentos musicais. Aí ele trabalhou com meu tio - passou um tempo – que também trabalhava lá na Joia Musical: “Vamos montar uma sociedade?”

“Vamos”. Aí, ele e meu tio montaram uma sociedade. E aí meu tio era ancião da igreja. Então, ele tinha muitos compromissos com a igreja. Aí não estava conciliando loja, igreja, aquela coisa toda, falou assim: “Vamos parar”. Beleza. Meu pai continuou trabalhando com instrumento musical e meu tio foi pra outro ramo. Aí abriram outras lojas, tiveram outras lojas. A Joia Musical fechou, abriram-se outras lojas, aí uma pessoa o chamou pra ser gerente, aí ele veio como gerente. Aí ele ficou como gerente, passou um tempo, essa pessoa o chamou pra ser sócio. Aí ele virou sócio. Aí ele descoligou essa pessoa que o chamou.

P1 – E chamou você?

R1 – Não, aí veio uma outra pessoa. Aí tinha um outro vendedor que trabalhava pra esses dois na época, meu pai e um sócio, aí meu pai chamou essa pessoa pra ser sócia dele. Aí eles ficaram lá uns 15 anos, com a Clayton, que também foi uma loja muito conhecida aqui em Rio Preto e o nome Clayton não era um nome simplesmente de uma pessoa. Clayton de pessoa? Não. É cla de clave de sol, ton de tom musical e o y pra unir as duas coisas. Tinha um significado. Ficaram aí 15, 16 anos. Aí chegou um momento que não estava mais batendo as ideias: meu pai queria uma coisa, ele queria outra. Chegou no final, fechou o ciclo. Nisso, eu já tinha meus 14, 15 anos. Aí eles separaram a sociedade e foi quando eu entrei. Aí foi quando começou tudo. Aí, beleza. O nome da Joia, como chegou? Ficou a Clayton, né? Naquela época eu não sabia esse negócio de registrar, não registrava, assim, igual hoje: faz um negócio, já vai e registra. Não tínhamos registrado. Aí, vai: “Quem vai ficar com a Clayton, a marca?” Vai daqui, vai dali, vai daqui, vai dali, vai daqui, vai dali, um dia meu pai estava muito aflito, um amigo dele chegou nele e falou assim: “Vanderson, por que você não resgata a Joia? A Joia foi muito forte. Por que você não resgata a Joia?” Ele: “É”. Meu pai sempre... a gente sempre fez tudo na base da oração. Orou, buscou a Deus, tal. Ele pegou e entrou em contato com o Doutor Milton, que era filho do Florindo Mani, lá atrás, falou: “É assim, assim, assado: eu desliguei a sociedade e eu gostaria de adquirir o nome” e aí ele passou o nome pra gente. Compramos a marca, fomos lá, registramos e desde então estamos com a Joia.

P1 – Legal. E, dentro da loja, o funcionamento de qualquer comércio, mas no seu caso também, tem um monte de coisa pra se fazer, né? Você vai atender o cliente, fazer a contabilidade, tem que adquirir produtos pra vender, pôr preço, vender, um monte de coisa. O que, pra você... desde os 15 anos que você já está nisso aí, mas que você gostou mais, achou mais difícil, dentro do comércio de instrumentos?

R1 – O mais difícil é você lidar com as pessoas. E o mais gostoso é você lidar com as pessoas. Porque é muito contraditório, entendeu? Porque, assim, o mais difícil na parte... eu trabalhei muito tempo só no administrativo, então eu não atendia. Só no administrativo, só no administrativo. Então, meu pai atendia, tem os vendedores, os meninos aqui que estão com a gente já há dez anos também, há muitos anos. Então, tinha a equipe formada de vendedores. Só que eu fui na parte administrativa, fiscal, do caixa, do RH. Sempre fiquei com essa parte da administração. Eu tinha contato com o público, mas eu não atendia. Aí eu fui amadurecendo, fui crescendo e aí eu comecei a me inteirar mais nessa parte digital, principalmente esses últimos dois, três anos e aí foi onde eu comecei a ter o contato, mais, com o público e comecei a vender também. Então, eu comecei, as pessoas começaram a me conhecer, a me procurar, por conta de vídeo, de indicação e eu comecei a vender. Hoje eu gostaria de ficar só nas vendas. Hoje, se fosse pra eu escolher, eu gostaria de ficar só vendendo. Mas eu tenho uma outra função. Mas é isso daí.

P1 – Legal. Aline, e como é que evoluiu o seu ramo ao longo do tempo, né? Eu lembro, porque eu gosto muito de música também, tenho violão, toco guitarra, antigamente – eu sou mais velho que você – você ia ao Centro da cidade, tinha os instrumentos nacionais e os internacionais, que eram uma raridade, caríssimos. Hoje, como é que é isso? Hoje é mais fácil você ter uma guitarra Gibson.

R1 – Hoje é ao contrário.

P1 – Como que é, então?

R1 – Porque assim: o nacional ficou mais difícil ter, do que o internacional. Por quê? Criaram-se muitas distribuidoras, marcas fortes, fortíssimas, que trazem essas guitarras, por exemplo, esses violões importados, essas cordas importadas. Então, uma única empresa traz dez, doze, quinze marcas. Então, você vai fazer uma compra, você pode comprar lá, todas essas marcas, numa empresa só. Antigamente não tinha essa facilidade. E hoje, pra você comprar um instrumento nacional, é bem menor o nicho, bem menos pessoas que vendem o instrumento nacional, são poucas marcas que fazem o nacional, porque o custeio é maior; se você importar da China fica mais barato e vários fatores que são iguais, praticamente, eu acredito, baseados em todos os ramos. O nacional, o nosso que está aqui dentro, acaba ficando um pouquinho mais caro, dependendo do que você for comparar, obviamente.

P1 – Que legal! E barateou também né, o preço?

R1 – Tem menos marcas... ah, barateou bastante. Porque, assim, antigamente eram poucas marcas. Vamos pôr que eram cinco marcas de violão, um exemplo. Hoje tem trinta, quarenta, cinquenta marcas, muitas marcas. Então, é muito mais fácil. Eles vão lá, compram um container, vêm, barateia o produto. Uma briga constante, entendeu?

P1 – Sei. E na preferência do público também teve uma evolução, deve ter havido mudanças. Rio Preto é uma cidade conhecida por ter bastante música sertaneja, tal, então deve vender muito violão. Mas o que mais que vende? Como é que foi mudando, assim? Porque antigamente as moças tinham que ter o piano. O que mais que você vende, assim? Quais são os instrumentos legais de vender, pra você?

R1 – Olha, a gente trabalha com todos os tipos de instrumentos. Não tem um específico que eu venda mais, mas a gente vende muito, também, além dos violões, das cordas, a parte clássica, orquestral, devido o fato de nós sermos evangélicos. Então, a gente atinge o público sertanejo, com essa parte da cidade e a gente atinge o público evangélico, pelos contatos que a gente tem, também, da igreja. Então, a gente vende muito essa parte evangélica, que engloba violino, violoncelo, essa parte orquestral, de sopro, sax alto, sax tenor, que talvez outras lojas não vendem isso. Elas vendem o tradicional, que é o violão, o cavaco, a guitarra, o contrabaixo, a bateria. Aqui eu já tenho uma parede que eu tenho quarenta, cinquenta violinos. Dez, doze violoncelos. Já é um forte nosso. Então, a gente atende orquestras de igreja e orquestras de cidade também, entendeu? E não só na parte instrumental, só do instrumento. Nós vendemos todo o acessório, de todos os setores. Todo segmento a gente tem a parte de acessórios pra necessidade, ali, de quebrar alguma coisa e a gente tem como atender também.

P1 – Acessórios seria, assim, quem toca violão e guitarra: palheta, captador... o que mais que seria?

R1 – A corda, o encordoamento. As tarraxas. Quebrou uma tarraxa, a gente troca, a gente tem pra vender e a gente faz o serviço na loja. O suporte: “Quero um suporte, uma capa, uma correia, um capotraste, um cabo” “Quantos metros, qual cabo que você quer?” Todos esses acessórios. Na parte de clássico, violino: um encordoamento, uma cravelha, um breu. Desde o mais simples, até o melhor. Isso em todos os segmentos. Da corda mais baratinha à corda importada. É assim e assim vai indo. Hoje eu tenho mais ou menos 12 a 13 mil produtos cadastrados. Então, assim, é muita coisa.

P1 – Olha que legal! E o piano, saiu um pouco de moda? Antigamente eu lembro que qualquer casa tinha piano. E hoje?

R1 – Não. Ele não saiu de moda, ele se atualizou, vamos dizer assim. Antigamente aquele piano de armário, de cauda, era o sonho de todo mundo. Hoje não tem mais o espaço. Às vezes a pessoa mora num apartamento, mas ela quer tocar um piano, então ela pega o quê? Um piano digital, de móvel, que ela pode guardar numa capa, entendeu? É diferente. Antigamente não. Há procura ainda do piano de armário, mas não como antigamente. Hoje a pessoa quer praticidade, facilidade, uma coisa mais rápida: “Se eu mudar de casa esse aqui é mais fácil pra locomover”, porque um piano de armário não é qualquer pessoa que dá pra você mudar de uma casa pra outra. Tem que pegar um cara especializado, pessoas especializadas. “Não, mas eu moro num apartamento. Eu quero um piano fácil”. Pega um piano portátil. Lógico, são produtos diferentes. Um piano de armário é de corda, mais clássico. Um piano digital tem vários sons, funcionalidades. São produtos diferentes, mas hoje a busca e a venda são para os digitais.

P1 – Entendi. Legal. E você disse que existem aí representantes, são empresas que já vêm com o material pronto pra vocês comprarem. Fora isso, vocês pesquisam em outros lugares, compram da internet ou vão naquelas feiras, lembra? Tinha feiras de instrumentos musicais. Como vocês adquirem os instrumentos?

R1 – Sim. Eu vou exemplificar antes da pandemia e vou exemplificar agora, nessa época de pandemia. Então, assim: a gente tinha de três a quatro, até cinco feiras por ano. Então, nós íamos em todas. Essas feiras, você é convidado e vai nas feiras pra comprar. Então, você chega lá nessa feira e vai ter a exposição de todas as marcas que estão participando daquela feira. Cada marca tem o seu representante por região. Então, a gente é atendido por representante X, porque ele atende a região aqui, do estado de São Paulo. A representante Y, o Rio de Janeiro. O representante W, nordeste. E assim por diante. Então, a gente ia nessas feiras e a gente fazia as compras das marcas. O legal dessas feiras é porque você tinha novidades, descontos, parcelamento, o feedback da venda, a negociação, você pegar o instrumento, o fornecedor te mostrar: “Esse aqui é lançamento, é assim, assim e assado” e aquela interação também, que você tinha, com outros lojistas. Então, você trocava muita informação, recebia muita informação. Era muito bacana e muito importante pro nosso setor. Hoje não é mais assim. Não está tendo, não teve, não tivemos feira o ano passado, não tivemos feira esse ano. Nós tivemos feiras digitais, mas não é a mesma coisa. Você está numa feira digital, não tem aquele afeto, aquela coisa quente, que é você estar numa feira normal. O representante, mesmo a gente tendo essas feiras, passa de meses em meses, em épocas, pra fazer essa reposição. Então, é catálogo ou um site on line: “Eu quero esse, quero aquilo”, ele monta o pedido, passa-se uns dias, chega o pedido faturado pra gente, entrega aqui na loja via transportadora.

P1 – Sim, sim

R1 – Mas não compramos nada pela internet, entendeu?

P1 – Ah, ia ser a minha pergunta: vocês não pesquisam na internet?

R1 – Não, a gente pesquisa, principalmente, um exemplo: lançou - uma marca X, pra não citar nomes aqui – um instrumento novo. O próprio representante manda pra gente: “Esse aqui é um lançamento”. Hoje via whatsapp. É muito mais prático. Manda pra gente esse instrumento, a gente entra no site. Ou até mesmo quando ele vem, nessa passagem aqui na loja, ele traz aquele instrumento que é lançamento, pra mostrar ou a gente pesquisa na internet, mas a gente, vamos supor, eu entrar ou o meu gerente entrar na internet, pra fazer o pedido via internet, não. Não é assim. É o representante que passa e a gente faz o pedido diretamente pro representante, entendeu? E o representante repassa pro fornecedor, o fornecedor fatura e manda.

P1 – E fica mais barato, né? No caso de vocês serem uma loja. Hoje em dia muita gente compra um instrumento da China, ele chega na casa da pessoa. E mais barato do que aqui, mas vocês, como loja, não seria interessante, né, comprar direto de um fornecedor lá da Indonésia?

R1 – Não, não seria interessante. Não, não. Porque, principalmente, não acaba sendo mais barato e às vezes você está comprando um produto que você não conhece. Às vezes, ali é uma coisa, a hora que chega, é totalmente... quando chega, também, né?

P1 – (risos) E, Aline, e o público? Você já falou que vocês têm um público específico, que toca orquestras de igreja e tal. O que mais? Quem compra instrumento, hoje em dia?

R1 – Olha, vamos lá, a gente tem dois cenários novamente: antes da pandemia, pós pandemia. Antes da pandemia o público evangélico, das igrejas e tudo o mais; bandas, muitas bandas; sertanejo, que a cidade é sertaneja; duplas, muitas, N duplas, inclusive duplas famosas parceiras da gente, muitas duplas; bandas de rock; pagode. O clássico, principalmente ali o piano, o teclado, o órgão. Então, a gente tem público pra todo mundo. Não só o evangélico: católico, espírita, tudo, a gente tem público pra tudo, a gente atende todo mundo.

R1 – Sim, sim

R1 – Agora, pós pandemia a gente está atendendo mais aquele que sempre teve vontade de tocar um violão e não tinha tempo. Sempre teve vontade de tocar um teclado, aprender a tocar um teclado, mas não tinha tempo. Então, a gente está atendendo esse público. Porque esse público, hoje, tem que ficar em casa. Então, ele precisa de alguma coisa pra ocupar a mente dele. “Ah, eu sempre quis tocar um violão, então eu vou aprender a tocar um violão”. Agora, o meu parceiro, a minha dupla lá sertaneja que tocava no barzinho, não está tocando. Então, hoje eu não estou atendendo-a, porque a gente está fechado. Quando retomar, a gente retoma esse pessoal, mas hoje o principal público são as crianças que estão em casa e querem aprender ukulele, não sei se vocês já ouviram falar, que esse é o instrumento que está, a galera... é o que a gente mais vende hoje. É a mãe que está lá com o filho: “Meu Deus, preciso colocar uma interação pra essa criança, pra esse adolescente. Vamos fazer uma aula on line, aprende a tocar ukulele, violão”. Então, é esse público que eu estou atendendo hoje: aquele que está em casa, que sempre teve vontade de aprender ou se aperfeiçoar e não o meu público, que eu atendia há dois anos, que era o que toca na igreja, no bar, na boate, que ia na missa no domingo, precisava de uma corda. Não. Porque isso está parado. Isso não tem como. Atende alguma coisa assim relacionada, às vezes, a alguma live. Então, a gente se adequou, também, alguns produtos, pra atender esse público de live. Nossa, poxa, agora é live, então precisa de uma placa, de um suporte. Por exemplo: agora eu estou com suporte de tablet. Isso a gente não tinha. Agora, né? Não tinha essas coisas. Agora você tem um suporte, um pedestal, um suporte específico pra você colocar o celular, pra você fazer uma chamada de vídeo. Então, a gente aderiu ao nosso setor alguns produtos que são necessários hoje. Outro exemplo: voltando na escola, os professores tiveram que fazer aulas on line. Microfone de lapela. Isso a gente vendeu muito. Muito, muito, muito, porque o professor fala: “Meu Deus, como que eu faço pra fazer essa aula? O que eu preciso?” E estão sem informação, muitas vezes, porque a gente foi obrigado a entrar nesse mundo, sem saber como. Então, a gente teve que se adequar, buscar produtos, pra atender esses clientes e assim vai.

P1 – Legal. E quanto a propaganda? Antigamente toda loja tinha que fazer propaganda na rádio ou panfleto...

R1 - ... na lista telefônica...

P1 - ... no jornal. Se era uma loja muito rica, podia fazer na televisão. Vocês fazem propaganda onde?

R1 – Instagram. É assim: Instagram, Facebook, o próprio whatsapp. Aí eu faço muitos vídeos engraçados, às vezes. A gente faz umas coisas aqui pro povo dar risada. Então, a gente teve que colocar a cara na internet, porque pós pandemia, antes pandemia e pandemia. A pessoa vinha dentro da minha loja e via o meu produto. Hoje eu tenho que entrar dentro da casa dela, do celular dela, pra ela me ver. Porque senão ela não vai me ver. Então, às vezes, eu faço um vídeo e a pessoa, como todo mundo, está lá sentada no sofá, rolando o Instagram, vê um vídeo: “Nossa, um violão, um ukulele, uma flauta, preciso de uma flauta pra escola, lá vende”. E foi assim que a gente começou a divulgar, foi assim que a gente começou a crescer. Lógico, hoje a gente vende no site, no Mercado Livre, nessas outras plataformas e whatsapp e o Instagram e o Facebook, porque hoje, o catálogo que a gente tem são as redes sociais. Se você não colocar a sua cara na rede social, você não é visto. Quem não é visto, não é lembrado.

P1 – Verdade.

P2 – Deixa eu te perguntar uma coisa: nesse momento que você está fazendo as vendas on line, a propaganda on line, como você faz as entregas? Que as lojas estão mais fechadas, está mais restrito agora, especificamente.

R1 – É, exatamente. No começo, nós mesmos, o ano passado, entregava. Eu entregava, meu pai entregava, saía meu pai e minha mãe pra entregar. A gente entregava, porque a gente precisava que o cliente entendesse que era seguro. Porque o cliente nunca comprou um violão que a pessoa foi entregar pra ele. Isso é novo no nosso ramo. É diferente de você entrar no iFood e pedir um japonês, um lanche. De você ligar num lanche: “Eu quero X salada”. É diferente a pessoa ligar aqui e falar: “Eu quero um violão de nylon, você entrega aqui em casa?”

P1 – É. Não existe.

R1 – Então, como a gente sempre foi muito a cara da loja, sempre foi muito família aqui, nós começamos a entregar. E colocava um monte de coisa: luva, três máscaras, álcool gel. Já cheguei até a fazer vídeo falando disso. E a gente colocou a cara e foi. Beleza. Foram mudando as fases, foi melhorando, reabriu, trabalhamos meia porta, depois podia retirar aqui, o drive, aí abriu, beleza, voltou, teoricamente, normal. Podia vir aqui na loja. Não normal, normal, mas pelo fato da pessoa poder entrar e comprar. Com a capacidade, as regras e tudo o mais. Beleza. Fechou de novo. E agora? Voltamos duas casinhas. Estamos jogando, voltamos duas casinhas, mesma coisa. Aí, o que a gente fez? Como aqui em Rio Preto o risco está muito grande e eu já fiquei um pouco mais preocupada em relação ao meu pai, de ser mais de idade, apesar de ser muito forte, mas hoje é muito relativo, então o que a gente fez? A gente fez uma reunião aqui e eu tenho três funcionários que têm moto, os meninos falaram: “Aline, a gente entrega, a gente custeia isso, a gente entrega. Quando for grande, você entrega, aí tem a Amanda também que tem o carro, entrega você no seu carro e a Amanda no carro dela e a gente que tem moto, entrega com as motos. É um custo a menos pra nós, que você vai pagar só a

gasolina, invés de você pagar um mototáxi, um Uber ou algo do tipo, vai ficar mais barato pra gente e a gente faz uma bonificação pro cliente: acima de tantos reais, ele tem o frete grátis”. E foi o que a gente fez. E começou a dar certo. Eu fiz até uns vídeos de eu no carrinho de entrega, que bombou na internet, a galera adorou e aí a gente começou a fazer essas entregas desse jeito. Obviamente que às vezes a gente ainda pede um mototáxi, às vezes é um pouco mais longe, às vezes é em outra cidade, aí a gente faz essa negociação ali, na hora. Mas tem mototáxi que é conveniado aqui com a gente e tem a gente mesmo, entendeu?

P2 – Maravilha!

P1 - Legal.

P2 – E a forma de pagamento, nesse momento? Leva a maquininha? Funciona a maquininha?

R1 – Leva a maquininha ou não leva a maquininha. Quando é a gente, vamos supor, eu que vou levar ou os meninos que vão levar, leva a maquininha. Mas: “Vai pagar crédito ou débito?” “Eu vou pagar no débito” “Você pode fazer um Pix? Faz um Pix, já resolve, só vai e entrega”, entendeu? Faz um Pix, que isso foi uma facilidade tremenda. Só, obviamente, quando a pessoa quer comprar no parcelado: “Vou fazer uma compra maior, vou comprar lá um violão com capa, com cabo, com suporte” “Deu tanto” “Quero parcelar em doze vezes” “Posso te passar o link, você faz o pagamento on line, você pode me passar os seus dados, eu faço via telefone, eu faço via chamada de vídeo”. Você vê que não fica nada registrado, porque também a pessoa conhece a gente, sabe que realmente não fica, a gente não vai agir de má fé de maneira alguma, tem muita confiança. Eu sempre falo aqui que os clientes confiam muito na gente, porque eu acho que a gente passa essa confiança pro cliente, entendeu? Então, é assim. Mas, lógico, tem aquele cliente que não: “Eu quero que você traga a maquininha”. A gente leva a maquininha. Mas o que é mais fácil, pra gente não ter esse contato, no que puder não ter o contato, principalmente pro cliente, que está dentro da casa dele e a gente que está aqui, tendo mais contato, já puder resolver no ato, ali, on line, a gente resolve. E fica bom pro cliente, mesmo, entendeu? Porque às vezes o cliente está dentro da casa dele e fala: “Nossa, cara, ela vai vir aqui, ele vai vir aqui, eu vou pegar na maquininha”. Tem muita gente que não gosta, entendeu? Então, o que pode ser feito on line, a gente faz on line.

P2 – Amanda, já que é uma entrevista histórica, a gente está falando dessas mudanças todas que a gente está vivendo, eu queria que você explicasse o que é o Pix. (risos) Como ele facilita o pagamento. (risos) Pra gente registrar o que é o Pix e como é a adesão disso. Parece tão fácil aderir, né?

R1 – Olha, pra gente foi muito fácil. Assim, foi muito inovador, eu amei porque, por exemplo: a pessoa... a gente dá um desconto maior para pagamentos em dinheiro, a gente tem uma negociação melhor. Todo lugar é assim. Se você vai pagar à vista, você tem uma facilidade maior, porque o dinheiro já vai estar ali na sua mão. Geralmente é assim. Não sei como é aí, mas aqui, a maioria das vezes, é assim. Voltando um pouquinho, a gente tinha as transferências: fazia transferência, ganhava um desconto tal; pagava em dinheiro, ganhava um desconto tal. “Mas eu não tenho esse Banco”. Aí tinha que fazer a TED. Fazia a TED, a TED tem o seu custo: “Nossa, vou ter que gastar isso?” Já não queria fazer a TED. O Pix, não. O Pix é de qualquer Banco pra qualquer Banco e o dinheiro entra na hora. Naquele momento o dinheiro sai da sua conta e entra na minha. Sai da minha conta e entra na sua. Então, é momentâneo. É na hora. Você não tem taxa, não tem custo, não tem nada. Como a gente está tudo on line: carteira digital, documento digital, Banco digital, cartão digital. O Pix é isso: a facilidade digital. Qual é a sua chave? Seria seu RG, seu CPF... seu RG não. Seu CPF, seu telefone. “É tal”. A pessoa digita, o dinheiro vai entrar na sua conta. Não tem erro como uma TED: se digitar número errado, a TED voltar, um DOC voltar. Não tem. Então, é prático. Rápido, fácil e prático. Pagou, _____ (52:32).

P2 - Já cai na conta. (risos)

P1 – Aline, você estava falando agora há pouco aí, tudo que vocês fizeram com relação ao problema da pandemia, né? Você falou um monte de coisa aí. Mas, o que mais que aconteceu, assim? Quando começou a pandemia, o que vocês sentiram, assim? Que podia dar um problema sério pros negócios de vocês... vocês perderam em alguma coisa, assim, de fazer vendas, na sua opinião? Ou com as pessoas em casa, deu uma abaixada...

R1 – Sim. O ano de 2020, no começo, aquela coisa: fecha, não fecha; abre e fecha; fecha agora, eu falei: “Meu Deus, vai morrer todo mundo”. Foi um impacto muito grande. Aqueles 15 primeiros dias de 2020, quando chegou a pandemia, foi um boom. Meu Deus! E agora? É tudo novo, o que a gente vai fazer? Como a gente vai fazer? E aquela pressão psicológica, emocional a milhão, todo mundo perguntando, meu pai perguntando, os funcionários perguntando o que nós vamos fazer e você tinha que ser rápido. Aí foi quando a gente cumpriu o lockdown, tudo, aí chegou um momento que eu falei assim: “Eu não aguento mais, eu preciso ir pra loja”. E aí foi quando eu comecei a fazer essas vendas on line. A gente já tinha o site, sempre teve, mas foi quando eu comecei a fazer on line e falar: “Me chama, que eu levo, que eu tenho”. Eu comecei a forçar, a bombardear a internet. Lógico, se eu estivesse com a loja aberta, eu venderia muito mais. Mas eu não estava. Então, eu tinha que trabalhar com o que eu tinha. Como a gente ficou fechado e a gente tem muito estoque, a gente sempre esteve muito bem de estoque, manteve muito bem o estoque, então o ano de 2020 eu fechei em equilíbrio, porque eu mais vendi do que comprei, porque eu tinha mercadoria. Decorrido dos anos anteriores. Então, eu tinha mercadoria. Então, eu vendi a mercadoria que eu tinha. Aí eu comecei a repor no final do ano, quando as coisas se estabilizaram, entendeu? Agora, hoje, abril de 2021, voltamos 2 casas novamente, eu continuo tendo mercadoria. Só que hoje o risco é maior. O risco do contágio, hoje, é maior. É diferente do ano passado. Hoje tem variante, tem isso, tem aquilo, as pessoas próximas da gente, que o negócio estava longe, hoje está próximo. Então, hoje é uma luta diária. Mesmo você estando na internet, se você não tiver preço, prazo e um produto competitivo, você não vai vender. Então, eu tenho que provar todos os dias pro meu cliente que ele tem que comprar de mim, por algum motivo: pelo preço, pelo prazo, pela qualidade do produto, pelo atendimento, pela facilidade de entrega. Então, eu tenho que provar pra ele todos os dias e ter a equipe especializada, que sabe o que fala, passar confiança pro cliente, pra ele confiar na empresa que ele está comprando, que ele vai receber o produto. É isso. Basicamente é isso. Hoje é uma luta diária, porque hoje a gente está trabalhando com a porta fechada. O cliente não me vê. Eu que tenho que mostrar pra ele, conforme eu falei. Então, é difícil. Porque, se você está com a porta aberta, mesmo que você esteja com meia porta, o cliente passa aqui na frente: “Me dá uma corda, me dá uma palheta, me dá uma capa”. Mesmo que você vende aqui na porta, ele está vendo que a loja está aberta. Agora, passa aqui, a minha loja é preta, a minha loja inteira é preta, passa aqui, está tudo preto, tudo fechado, não está trabalhando, entendeu?

P1 – Sim. E o seu ramo, pelo menos no passado, dependia muito disso: o pai ia com o filho pra escolher o violão.

R1 – Sim.

P1 – Tem que experimentar antes de comprar, né? Tudo bem que na internet tem gente que escolhe e já compra, mas é essencial que a loja fique aberta no seu ramo, né?

R1 – É e existe muito isso, do pai vir com o filho. Existe muito isso, não só do pai vir com o filho, ou até o próprio músico, ou até o iniciante, que está iniciando ali, quer pegar o produto, sentir, entender aquele produto. Ele quer ter aquela conexão com o produto. Não é simplesmente entrar,

clicar e comprar. Ele quer ter aquela conexão, porque ele esperou aquele instrumento. Ele sonhou com aquele instrumento. Igual eu sempre falo: a gente também trabalha com sonhos. Às vezes a pessoa está esperando, está guardando aquele dinheiro, o sonho dela é comprar um contrabaixo, um órgão, pra igreja, por exemplo, que ela toca na igreja. Então, ela está aguardando aquilo ali quatro, cinco anos. Então, aquilo, pra ela, é um sonho. A gente mexe com os sonhos, também. O pai tem um sonho de dar um piano pra filha, igual no passado. Então, a pessoa quer vir ver, quer que você explique, quer sentir, ter aquele prazer de sentir. E hoje, ou você faz igual a gente está fazendo aqui no vídeo, ou espera abrir.

P2 – Aline, eu vou aproveitar e te fazer uma pergunta que eu estava muito interessada: você falou das duplas sertanejas, né, que é uma característica de Rio Preto. Eu queria que você falasse um pouco, assim, o que você sabe, um pouco, da história das duplas, quem você atende, como é que é a cultura do sertanejo aí em Rio Preto. Aqui em Bauru a gente tem bastante também, mas talvez em Rio Preto mais ainda.

R1 – É. A gente atende bastante os músicos do Gustavo Miotto, são nossos clientes e amigos; Zé Neto & Cristiano; Fiduma & Jeca; Carreiro & Capataz, porque são da região. Não só esses. Os da nossa cidade, mesmo. A gente tem muitos artistas aqui que são perfeitos. Então, a gente tem esse contato e eles falam muito que a Joia dá abertura, que a gente dá essa abertura pra eles. Porque, às vezes, está começando, não incentiva. E às vezes a gente dá essa abertura. O ano retrasado eu estava com um projeto aqui, o que a gente fazia? Toda quinta-feira a gente tinha uma live. Então, nessa live eu trazia um cantor da cidade. Um cantor que é daqui, que começou. Então, ele tinha aquele espaço aqui dentro da loja, pra mostrar o trabalho dele e que a gente era parceiro. E é muito cultural aqui, a cidade é muito sertaneja, o pessoal gosta muito, saíram muitos artistas daqui, muita gente vai pra Goiânia, que saiu daqui de Rio Preto, da região. E, assim, é muito bom.

P2 – Por que Goiânia?

R1 – Porque Goiânia é a cidade do sertanejo também.

P2 – Da cultura sertaneja, né?

R1 – É, exatamente. Tem mais gravadoras, né? Porque os grandes, famosos, estão lá. Então, acabou sendo um centro, uma regional de sertanejos.

P2 – Acaba não sendo nem São Paulo, Rio, nem Belo Horizonte. Sai desse triângulo de atração.

R1 – Sai. Exatamente. E vai pra Goiânia.

P2 – Interessante isso. E, assim, tem essas festas regionais, rodeios, festas do peão? Estão muito perto de Barretos, né?

R1 – Tem Barretos pertinho. Nós estamos a cinquenta minutinhos de Barretos. Barretos é um evento, né, regional. Quando tem Barretão, é uma loucura, porque é sertanejo puro. Então, tem na cidade também o Country Bulls, que é o rodeio da cidade. É muito forte. E os rodeios das cidades pequenas também são muito fortes. Essas cidadezinhas: Ipiruá, Nova Aliança, Tanabi, toda a região aqui tem bastante roldeio. Então, sempre foi muito forte aqui.

P2 – Então, acaba sendo uma possibilidade muito grande de atuação desses músicos sertanejos?

R1 – Exatamente.

P1 – Legal. E nas outras áreas? Você tem ideia de como é que é? No jazz, no rock, no blues. Eu sei que tem bastante coisa aí em Rio Preto, nessa área.

R1 – A gente tem, mas é bem pouco, a porcentagem é bem pouca. O rock ainda tem mais. O jazz, o blues ainda é um pouco menor. É uma porcentagem menor. O rock a gente ainda tem bastante. Tem a parte dos roqueiros metaleiros que vêm e que gostam de bateria, de tocar guitarra, que são com os cabeludos, que ainda tem, a gente tem esses clientes também, atende esses clientes também. Mas a porcentagem é menor. Do blues também é bem menor.

P1 – Entendi. E você, o que você gosta de ouvir?

R1 – Eu gosto do sertanejo, eu gosto bastante, gosto de tudo. Ouço tudo. Sou bem eclética.

P1 – E, Aline, quanto aos projetos futuros, a gente pergunta isso pra todo comerciante, por quê? Porque muita gente tem o sonho, desejo de ampliar a loja ou de abrir franquias em outros lugares ou na mesma cidade, em outro bairro, mas em outras cidades também. O que vocês pensam de projetos pro futuro, pra Joia Musical?

R1 – Olha, o nosso planejamento mesmo é mais a parte... a gente ainda não pensou em abrir uma franquia ou uma loja em outro lugar, nós não temos isso hoje em planejamento. O planejamento, mesmo, é internet. É essa parte de internet. Fortificar a internet. E, logicamente, estabilizar ainda mais as vendas presenciais, quando puder, exatamente, mas vamos supor: a gente não imaginava que a gente estaria passando por isso novamente, certo? Então, nós tivemos o aprendizado ano passado e a gente não imaginava que ia repetir esse ano. Lógico, é que nem eu falo pra eles: “Então tá, a gente teve o ano passado e teve esse ano, então vamos pensar futuramente: se é a era digital, vamos estar mais integrados nessa era digital, vamos estar mais atualizados nessa era digital”. Por exemplo: o cliente chega aqui na porta da loja, tem vários papéis na porta da minha loja, com o QR code. A pessoa não precisa me adicionar no whatsapp, adicionar o whatsapp da loja. Ela mira a câmera do celular dela no QR code e ela entra direto no meu whatsapp. E aí a gente começa o primeiro contato ali, entendeu? Então, o planejamento é esse: estar na mídia, nas redes sociais, aumentar engajamento, aumentar venda de internet, aumentar esse fluxo, estar nas outras plataformas. Hoje o planejamento é esse.

P1 – Certo. E precisa ter um profissional pra mexer nisso? Cada vez é mais comum o profissional de internet.

R1 – Precisa. É necessário. Mesmo às vezes eu fazendo um vídeo ou outro, um negócio aqui, postando uma foto ali, não. Eu tenho uma pessoa, ela chama Mônica, ela fica das oito às cinco horas da tarde on line. Ela trabalha ali. É o que a gente brinca aqui, porque ela tem a loja dela e ela cuida da Joia virtual. Então, ela tem outra loja lá. Então, ela fica ali, alimentando esse site, que é o nosso, controlando essas vendas. Aí vendeu, aí ela passa pros meninos aqui, a gente separa, embala e aí dá procedimento, mas ela está ali, ligada nas novidades e faz toda essa parte de mídia, de flyers, não sei os nomes certos. De banners. Sempre trocando a cara do site. Vamos supor: é Dia das Mães, vai, muda o Instagram inteiro. É Dia dos Pais, muda o Instagram inteiro. A gente faz voltado pra aquilo. Por exemplo: março foi aniversário da Joia. Então, Instagram estava lá, _____ (01:05:20) de aniversário, cada dia tinha uma _____ (01:05:23) diferente. Quem ganha o presente é você. Cria essas chamadas. Tem que ter. É necessário ter. Se eu tiver uma ideia agora, chegar lá: “Mônica, tive essa ideia assim, assim e assado, vamos fazer?” Aí ela cria e passa pra gente. Alguns dos meninos: “Aline, e se a gente fizer assim?” Vai lá, passa pra ela, ela cria e a gente solta.

P1 – Sim. Legal, Aline. Ô, Cláudia, você tem alguma pergunta? Eu acho que...

P2 – Eu vou perguntar em termos de redes sociais, quantos seguidores tem a loja lá no Instagram? Como é que é isso, assim? Esses números, assim?

R1 – A Joia está com 11 mil, quase 12 mil seguidores, mais ou menos.

P2 – Mas é um bom termômetro, né?

R1 – É.

P2 – E o que eu fiquei interessada, achei interessante, é assim: como é que você percebeu que precisava ter esse QR code? Foi a Mônica? É sempre com assessoria da Mônica?

R1 – Foi a Mônica. Foi uma ideia da Mônica. Na verdade, o meu pai viu isso daí num jornal que uma pessoa pegou em tipo porta de bar. Igual a nossa aqui: a gente tem uma porta de vidro e tem aquelas portas de bar. Ele criou o QR code na porta. Aí a gente ficou com isso na cabeça. Aí a Mônica falou: “Não dá pra gente pôr na porta, mas se a gente fizer um QR code e colocar lá, um pequeno, escrito?” Aí a Mônica criou. Então, assim: ou ela tem a própria ideia dela, ou vem alguma ideia nossa e juntas cria-se alguma coisa.

P2 – Ela incorpora?

R1 – É. Ou você entra, assim, com um assunto ou ela vem, está sempre ligada nas novidades, nesse ramo: “Olha, isso aqui é novo. Vamos fazer? Dá pra gente fazer?” “Dá pra gente fazer” ou “Não, isso aqui já fica muito fora pra gente”. E assim vai. E a gente é muito unido aqui também. Todo mundo trabalha aqui há muito tempo. Então, a gente é bem unido, sabe? Não é aquele negócio: “Eu tenho uma ideia, foi eu que criei”. Não. “Eu tenho essa ideia, o que você acha?” “Ah, mas se a gente fizer assim...” e as coisas acontecem.

P2 – Vai agregando, né?

R1 – Vai agregando, vai acontecendo, vai fluindo, vai leve, vai fluindo, as coisas vão acontecendo.

P2 – Agora você falou muito uma coisa interessante: antes da pandemia e agora na pandemia. E pra frente, assim, qual seu horizonte, Aline? Porque assim: o digital emplacou, né?

R1 – É.

P2 – Se a gente pensar assim no horizonte de um ano, de um ano e pouco, que as coisas melhorem, como você pensa que o comércio vai estar, assim?

R1 – Olha, a pessoa que não se atualizar pra essa mídia, vai ficar um pouquinho pra trás. Infelizmente. A pessoa que se atualizar nessa mídia, tem tendência a crescimento. Se ela se planejar, ela vai crescer. “Mas o meu negócio é pequeno, é pouco, eu tenho pouco produto”. Mas não tem problema. Ninguém começou com um monte. Todo mundo começa no pequeno, com pouco. Meu pai não começou com um monte. Meu pai começou vendendo, trabalhando de Arprom. Ele foi crescendo. Eu não comecei sabendo o que eu sei hoje. Eu aprendi com ele. “Mas você tem essa bagagem, que veio dele”. Justamente. Eu agreguei valor a isso. Eu poderia ter falado: “Não, não quero. Vou trabalhar em outra coisa”. Então, o que eu quero pros próximos anos é esse crescimento da internet, da mídia e, principalmente, o presencial. A mídia é uma consequência. A mídia tem que ser uma consequência. O presencial sempre vai ser o importante. O cliente que está aqui me vendo, vendo meus meninos, meus funcionários, meus colaboradores, pegando o produto aqui e saindo daqui feliz, é o que importa. Então, é isso que a gente quer. A mídia é pra um cliente que a gente não vai ter esse contato, talvez. Ele vai entrar no site, comprar, vai ficar feliz, porque ele vai receber o produto na casa dele em perfeito estado, igual ele quis. Então, é uma consequência.

P2 – Entendi. Você acha que ficou faltando alguma coisa, Aline, pra gente perguntar?

P1 – Que você gostaria...

R1 – Não, acho que está bom. Ai, adorei!

P2 – Ai, que bom! E o seu sonho de futuro, pessoal, assim?

R1 – Ai, acho que é casar. (risos)

P1 – Casar?

R1 – Casar, ter filhos, construir família. Eu preciso de alguém pra herdar isso aqui, né? Preciso de alguém pra continuar, gente. Senão, como é que eu faço? Tem que ter uma joinha, pra continuar.

P2 – É isso mesmo. (risos) Maravilha! E, assim, você falou que adorou, mas o que você sentiu mesmo, as suas considerações pelo fato de você ter sido convidada pra fazer parte desse projeto, pra deixar sua narrativa no Museu da Pessoa, falar sobre a sua história, fora da Joia Musical, dos seus pais? O que você achou sobre essa experiência de olhar sobre a sua trajetória?

R1 – É uma honra, né? Eu estou sendo honrada. Entre quinhentos, seiscentos mil habitantes dentro dessa cidade, eu estou sendo honrada. Eu, com trinta anos, participar, é uma honra. Eu não tenho palavras. Que nem eu estava orando ontem e falei: “Meu Deus, olha que honra pra mim! Eu, com os meus trinta anos, me sinto completa, estou no caminho certo, estou fazendo certo, estou sendo reconhecida”. O reconhecimento é muito importante pro ser humano, né? A pessoa ser reconhecida, ser olhada, porque hoje, às vezes, todo mundo olha, mas ninguém vê, não é verdade? Todo mundo olha, mas ninguém vê. Então, isso, pra mim, foi uma honra. A hora que eu falei aqui: “Gente, meu Deus!” É alegria pura. Muita alegria.

P2 – Ai, maravilha! Você quer fazer mais alguma pergunta, Lu?

P1 – Não. Eu gostaria de explicar pra Aline que nosso fotógrafo vai entrar em contato com você aí, mais pra frente, depois de acabar esse lockdown e marcar um dia pra fazer uma sessão, um ensaio fotográfico aí na loja. Quando der, né?

R1 – Tá. Hum hum.

P1 – Porque todos os Memórias do Comércio dão origem a vários produtos, assim. Então, vai pro site da Museu da Pessoa essa entrevista, é legal ter uma imagem, né?

R1 – Hum hum.

P1 – Até hoje, todas as etapas do Memórias do Comércio deram origem a um livro. A gente está vendo isso, porque não dá pra fazer um lançamento de livro agora, com tudo fechado.

R1 – Exatamente.

P1 – Mas provavelmente esse livro Memórias do Comércio de Rio Preto vai sair e aí a gente precisa de fotos da sua loja e, se você tiver fotos antigas, da sua infância, do seu pai trabalhando desde o início, também o fotógrafo copia e te devolve.

R1 – Hum hum. Entendi. Tenho, sim. Posso providenciar.

P2 – Se você puder separar umas sete, dez imagens, a gente super agradece. A gente vai estar com esse fotógrafo, vai fazer o ensaio fotográfico, digitalizar e devolver, tá?

R1 – Tá bom, combinado.

P2 – Então, assim, Aline, foi ótimo. Em nome do Museu da Pessoa, do Sesc São Paulo, Sesc Rio Preto, eu super agradeço a sua disponibilidade, a sua alegria e o seu depoimento. Muito obrigada, viu?

R1 – Eu que agradeço.

P1 – Eu agradeço muito.

R1 - Muito obrigada! Um carinho enorme, gratidão...

P2 – Deixa eu fazer...

P1 – ... fazer uma foto? Faz a foto aí.

P2 – Desculpa. Vou fazer uma foto sua. Posso fazer um print seu, Aline?

R1 – Pode, pode fazer.

P1 – Que a gente quer também uma foto bonita, né? (risos) Deixa eu colocar aqui. Eu sempre faço um monte. Fazer mais uma, pra garantir.

Depois a gente também manda pra um relatório, sabe? (risos)

R1 – É isso aí, é importante. Relatório da vida é importante. Gente, eu só queria fazer uma consideração: muito obrigada mais uma vez, gratidão.

Na oportunidade futura, se estiverem passando por Rio Preto, venham até a loja. Eu esqueci de falar uma coisa muito importante. Você perguntou se eu queria falar alguma coisa: eu fiz um cantinho do café aqui na loja, que é muito conhecido.

P1 – Ai, que lindo!

R1 – Eu sou amante do café! Isso é muito importante. Eu me esqueci. Eu estou nele aqui e me esqueci. Eu gosto muito de café e eu ganhei uma cafeteira e eu comecei a gravar - os vídeos começaram aí - as pessoas que vinham tomar os cafês aqui e aí virou um espaço e hoje, às vezes, a pessoa vem só tomar o café: “Vim tomar um café e tirar uma foto”.

P1 – Eu vou aí.

R1 – Achei legal. Vou mandar uma foto daqui também, que é muito importante.

P2 – Manda, manda sim. Obrigada, Aline!

R1 – Gente, obrigada! Gratidão!

P2 – Bom dia, bom final de semana! Tchau, tchau.

R1 – Um abraço. Tchau, tchau.

P2 – Tchau. Até!

R1 – Tchau, tudo de bom!