

Curadoria como Império, Propósito como Legado.



As lições de Natalie Klein na construção da NK Store.

A Tensão Criativa: Entre a Arte e o Varejo.

A jornada de Natalie Klein começa na intersecção de dois mundos. De um lado, a paixão pela arte, expressa na faculdade de arquitetura. Do outro, uma herança familiar imersa no varejo com as Casas Bahia.

Este slide estabelece o ponto de partida: o desejo de unir essas duas forças para criar um caminho próprio.

“Eu tinha essa veia artística, mas ao mesmo tempo, eu ouvia sobre varejo todos os dias.”

A Vantagem de Começar Jovem: Apetite ao Risco.

A NK Store nasceu em 1997 de forma despretensiosa, a partir de um 'business plan tosco' e uma meta de dois anos dada pelo pai.

A lição central é que começar jovem, com pouco a perder, permite uma audácia fundamental para a inovação.



"Você está no pé do Everest, então o tombo não é tão grande."
O apetite ao risco é maior quando se tem quase nada a perder.

Ninguém Constrói Sozinho: A Sabedoria da Esponja.

Natalie refutou a ideia do 'gênio solitário'. Mesmo com pouca experiência, ela usou ativamente sua rede de contatos, sentando-se com pessoas mais experientes e absorvendo conhecimento.

Ela se tornou uma 'esponja'.

Perguntar.

Ouvir.

**Aprender com o
seu contorno.**



Para o Empreendedor, Só Existe a Linha de Largada.

A filosofia de que não há linha de chegada.
Empreendedorismo é um processo de melhoria
contínua. A paixão não está em 'chegar', mas
em 'fazer mais e melhor, todos os dias'.

KAIZEN

A metodologia da melhoria contínua em
todos os processos, todos os dias.

Consistência > Modismo: O Poder do 'Não'.

A diferença crucial entre moda (atemporal) e modismo (passageiro).

Construir uma marca-legado exige dizer 'não' a oportunidades que desviam do propósito e dos valores.

É preciso ter uma lente de longo prazo, pensando em 5, 10, até 100 anos. São as escolhas difíceis e os 'nãos' que garantem a coerência.



Moda é a Primeira Casa que Habitamos.

A visão poética e poderosa da NK sobre a moda. Não se trata de 'roupas', mas de um acervo vivo de memórias que narram a história de uma vida. É essa conexão que gera lealdade e transcende o produto. O armário conta a história do dia em que você engravidou, conheceu seu marido, assinou um contrato importante.

'O que não pode faltar no meu armário? Memória.'

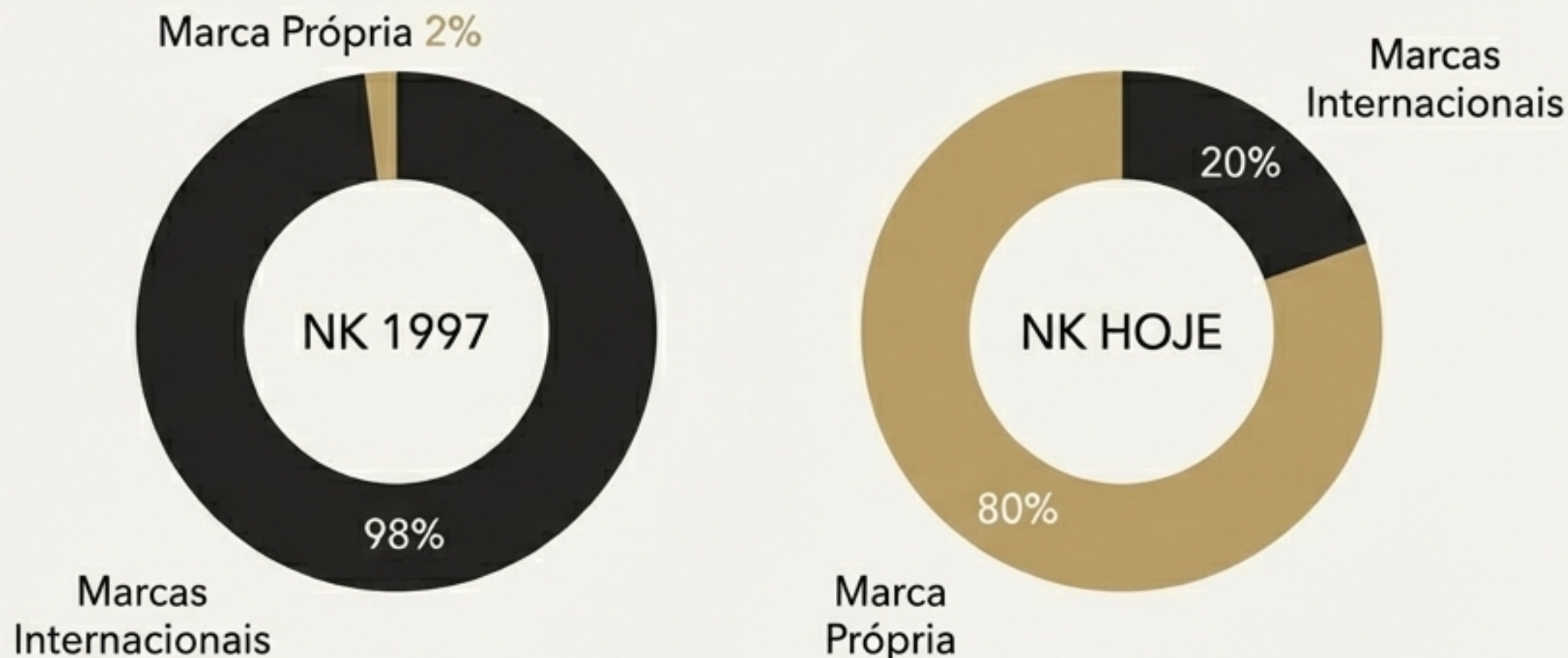
Não se Apaixone pelo seu Business Plan.

A NK nasceu para ser uma curadoria de marcas internacionais (98% do negócio).

Hoje, a marca própria representa 80% das vendas.

Essa mudança não foi planejada, mas uma resposta atenta ao que as clientes pediam.

O cliente é a sua melhor ferramenta de pesquisa.

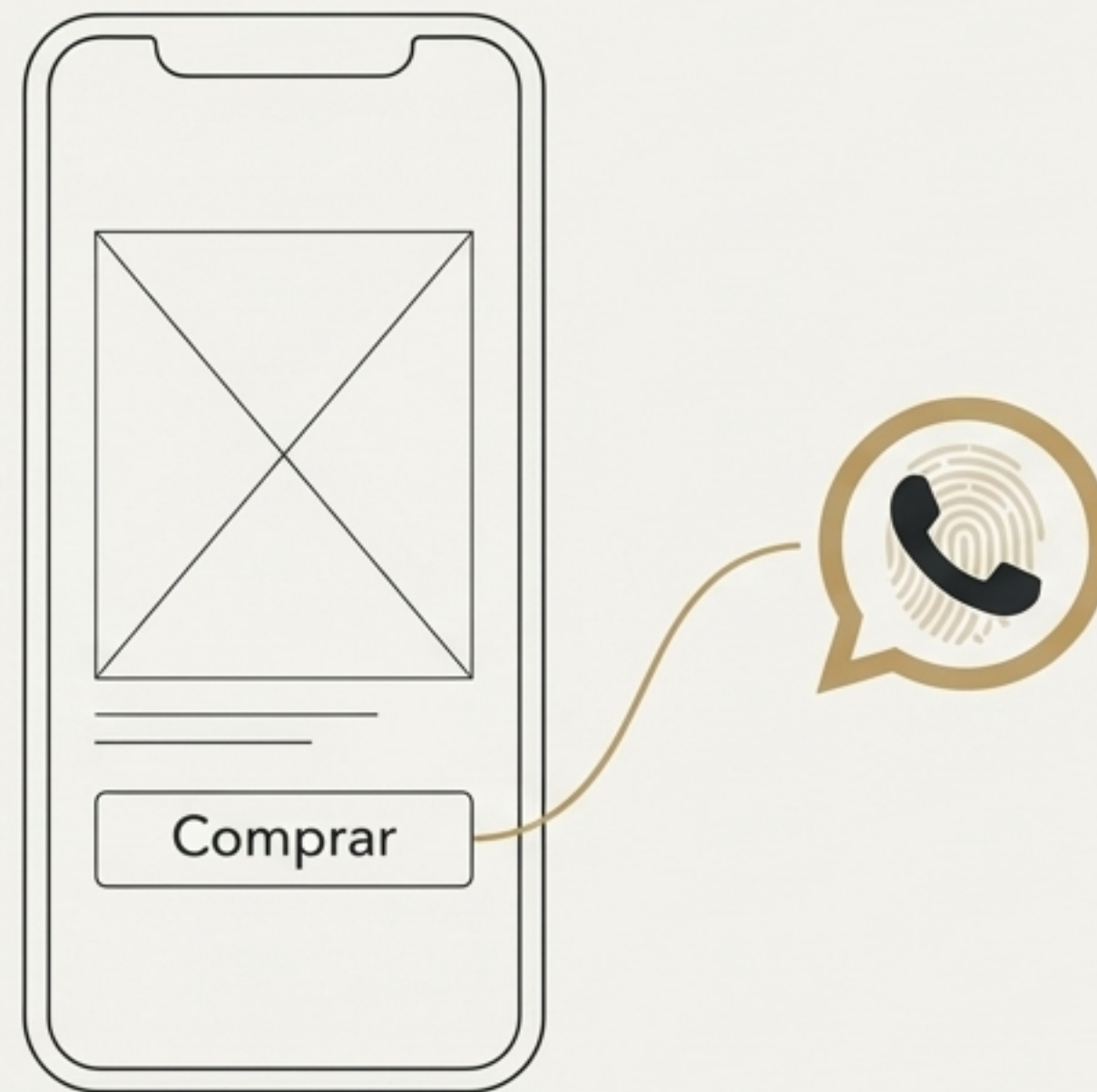


A parábola da mentoria de Natalie: uma empreendedora apaixonada por chás não conseguia decolar. O conselho? Vender xícaras. Hoje, ela vende milhares de xícaras, e o chá se tornou um complemento.

No Brasil, o Online Precisa de Suporte Humano.

O e-commerce da NK, que representa de 13% a 16% do faturamento, deslançou quando uma equipe de suporte via WhatsApp foi implementada.

O consumidor brasileiro valoriza o serviço e a conexão pessoal, diferente do modelo de 'self-service' americano. Cerca de 50% das vendas online recebem suporte humano.



A Solução para o ‘Apagão das Costureiras’.

Diante da escassez de profissionais qualificados como alfaiates e modelistas, a NK investe na formação interna. Eles criaram uma ‘academia de profissionais’, capacitando, treinando e até adquirindo pequenos fornecedores para garantir a perenidade do ofício. Isso transforma um problema de mercado em uma vantagem competitiva.



Timeless: Mais que um Serviço, uma Declaração de Valores.

O programa 'Timeless' oferece garantia vitalícia para reparos e ajustes em qualquer peça da NK, não importa quando foi comprada. Isso só é possível pela confiança na qualidade do produto.

Transforma a compra em um investimento e reforça a ideia de moda como memória.

As peças ganham 'cicatrizes' que contam histórias.

'Se eu não fizesse isso, não seria a minha verdade.'



A Nobreza do Trabalho: ‘Não é Roupinha’.

A moda é a maior empregadora de mulheres no mundo. A NK se orgulha de ser uma das melhores empresas para mulheres trabalharem no Brasil (GPTW). Vinda de uma família de sobreviventes do Holocausto, Natalie carrega o valor de respeitar cada centavo do investimento do cliente. O trabalho é nobre.



‘Eu não posso esquecer nunca da nobreza do meu trabalho.’

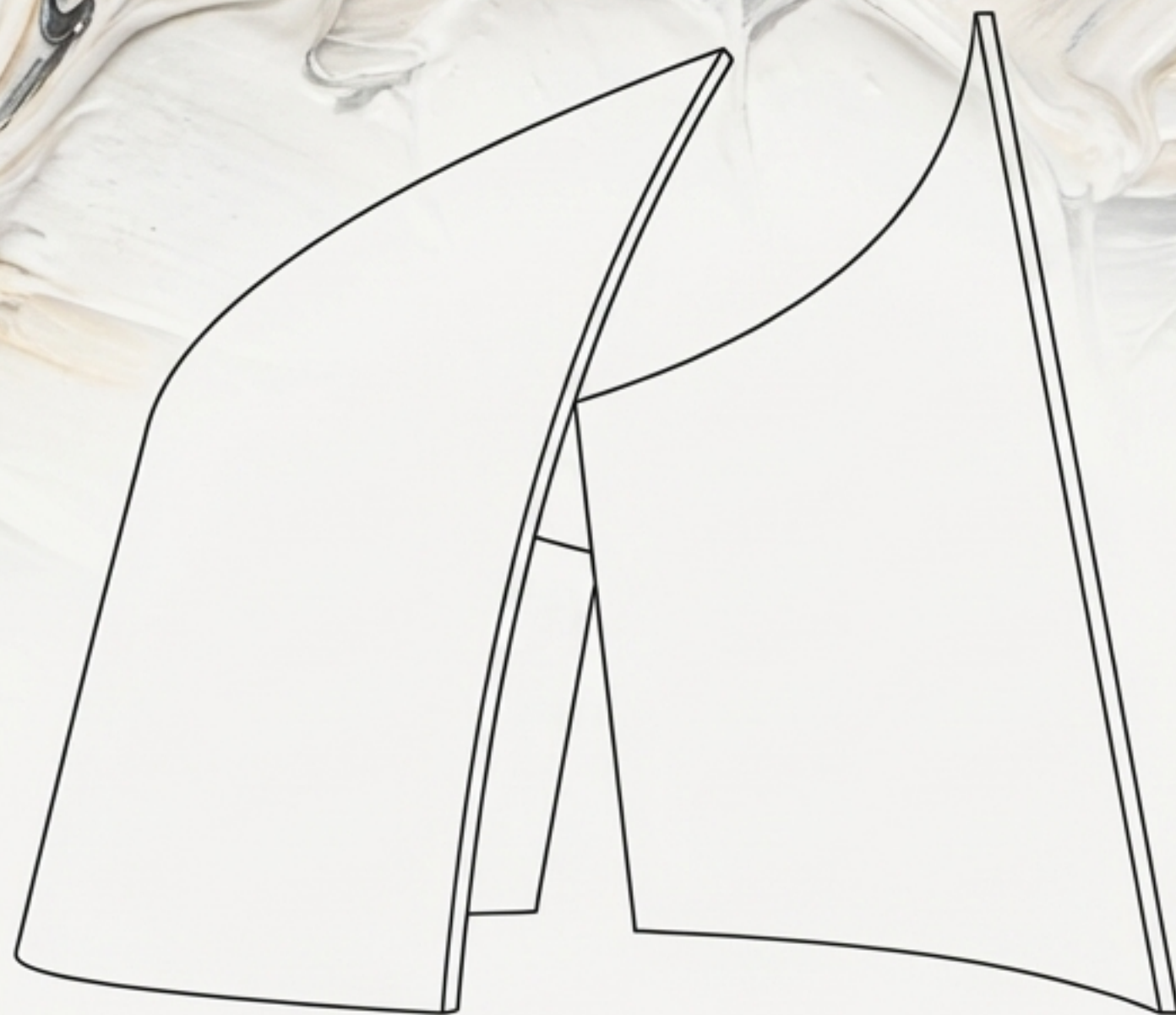
Os Pilares do Legado em Construção.

Apetite ao Risco	Sabedoria da Esponja	Jornada Infinita (Kaizen)	Consistência > Modismo
Moda como Memória Afetiva	Estratégia Viva (Escuta Ativa)	Garantia Vitalícia (Timeless)	Propósito e Nobreza

A Pergunta Final: Qual Obra de Arte é a NK?

A NK não é uma obra acabada. É como uma **pintura a óleo**, que pode sempre ser mexida, transformada e retrabalhada.

Ao mesmo tempo, é como uma obra de **Richard Serra**, que só se justifica e existe por causa do espaço e da cultura que ocupa. Ela tem um lugar único, validado pelo seu contexto.



NK

Conteúdo inspirado e extraído da entrevista de Natalie Klein ao POWERCAST.