

Sugestão de fonte - empresária Débora De Landa

Débora De Landa é fundadora da joalheria Kether e atua há mais de 26 anos no mercado joalheiro brasileiro. Sua história profissional começa ainda na convivência familiar, em um ambiente onde o trabalho com joias sempre esteve presente e pautado por valores como seriedade, responsabilidade e respeito ao cliente.

Ao longo da carreira, construiu uma trajetória marcada por evolução consistente dentro do próprio setor. Iniciou com a comercialização de semijoias, passou pela importação de prata e, com o amadurecimento do mercado e da própria atuação, direcionou seu negócio para joias em ouro 18k, segmento no qual se consolidou. Essa transição não foi apenas comercial, mas estratégica, refletindo um reposicionamento voltado para maior valor agregado, durabilidade e confiança do cliente.

Com mais de duas décadas de experiência, desenvolveu um olhar apurado para curadoria de peças, comportamento de consumo e construção de relacionamento, fatores decisivos em um mercado onde a compra está diretamente ligada à credibilidade de quem vende. Sua atuação é baseada em proximidade, transparência e responsabilidade comercial, pilares que sustentam a longevidade do negócio.

À frente da Kether, Débora estruturou uma operação que integra loja física, presença digital e vendas ao vivo, acompanhando a transformação do varejo sem abrir mão do atendimento próximo. As lives de vendas se tornaram uma extensão natural do seu modelo de negócio, permitindo manter a relação direta com clientes em todo o Brasil, mesmo à distância.

Mais do que vender joias, sua proposta é trabalhar com peças que carregam valor, história e significado. Essa visão contribui para um posicionamento mais sólido da marca em um segmento onde confiança e procedência são determinantes na decisão de compra.

Com vivência prática no varejo de alto valor e leitura de mercado construída ao longo de anos, Débora acompanha de perto as mudanças no comportamento do consumidor, incluindo a valorização do ouro, a busca por compras mais conscientes e a importância crescente da experiência no processo de aquisição.

Temas sobre os quais pode comentar:

- Comportamento do consumidor no mercado de joias e bens de alto valor
- Valorização do ouro e impacto nas decisões de compra
- Construção de credibilidade no varejo e relação de confiança com o cliente
- Curadoria de produtos como diferencial competitivo Live commerce e vendas ao vivo no varejo de luxo
- Integração entre loja física, digital e experiência do cliente
- Fidelização e recompra em mercados baseados em relacionamento
- Empreendedorismo feminino em setores tradicionais
- Construção de marca a partir da trajetória da fundadora
- Longevidade empresarial e adaptação ao longo de diferentes fases do mercado



carolina@carolinalara.com.br
Tel (11) 99140-9229

- Experiência do cliente como estratégia de posicionamento

Disponível para entrevistas, artigos e análises sobre consumo, varejo, luxo, comportamento e empreendedorismo.