

CLAUDIA

ASSINE CLAUDIA
Assine por 2 anos e ganhe + 12 meses.
Assine por 1 ano e ganhe + 6 meses. Aproveite!



Assinar veja agora é

CARREIRA E TRABALHO; DINHEIRO

Meu primeiro milhão

Você tem perfil para entrar nesse time? Sem herança e sem ajuda, mas com muita coragem e criatividade, as três mulheres que você vai conhecer aqui emplacaram negócios rentáveis. Cheque em nosso teste as suas chances de também desenvolver uma trajetória de sucesso.

Tracy Paulina

Edna Queiroz, 48 anos, empresária, de São Paulo "Comecei a lutar na adolescência - meu pai não queria que eu fosse independente. Aos 17 anos, sai de casa. Trabalhava para me manter e pagar os estudos. Me formei em marketing e atuei na área por vários anos. Em 1984, fui dispensada da gerência de produtos de uma empresa que fazia zíper, linha e botão porque meu departamento se ria transferido para Santa Catarina. O que fiz? Troquei meu carro por um mais velhinho e juntei a diferença à verba da rescisão. Com 30 mil reais, criei a Naturiche, que fornecia sanduíches para executivos em São Paulo. Meus entregadores circulavam de bicicleta com o telefone da empresa na camiseta. Foi quando inventei o sanduíche de metro, que virou febre. Convivendo com as empresas onde servia os sanduíches, descobri um campo promissor: elas precisavam de quem preparasse café e lanches para os eventos que promoviam. Passei a explorar o nicho de bufê e catering para encontros corporativos. Depois, assumi a realização de festas, convenções e coffee-breaks. O primeiro milhão veio em meados dos anos 90. Tinha, então, um apartamento de 900 mil reais e um bufê num espaço de mil metros quadrados para 500 pessoas. Tento manter cativa a clientela: como ninguém tem tempo, entrego a festa pronta na casa do contratante, com bebidas, jantar e, se for criança, monto kits com bolo, sanduíches, docinhos e brinquedos. Minha mais nova invenção é a Brinday, empresa de brindes gastronômicos. No lugar de chaveiros e bonezinhos, seguem pequenas garrafas de champanhe, bembocados ou trufas. Para me manter competitiva, não deixo de lado o corpo-a-corpo: visito três clientes por dia. Alguns orçamentos, eu faço questão de entregar pessoalmente."



PUBLICIDADE

Coloque seus planos em prática

- TESTES
- CELULAR
- COMUNIDADES
- VÍDEOS
- BLOG
- COLUMNISTAS
- AMOR E SEXO
- BELEZA
- CARREIRA E TRABALHO
- EMOÇÕES
- ESPIRITUALIDADE
- ATUALIDADES E GENTE
- MODA
- SAÚDE



- ESTE MÊS
- ARQUIVO
- DÊ SUA OPINIÃO

- NEWSLETTER
- QUERO ASSINAR

Edna Queiroz, 48 anos, empresária, de São Paulo

Comecei a lutar na adolescência - meu pai não queria que eu fosse independente. Aos 17 anos, sai de casa. Trabalhava para me manter e pagar os estudos. Me formei em marketing e atuei na área por vários anos. Em 1984, fui dispensada da gerência de produtos de uma empresa que fazia ziper, linha e botão porque meu departamento seria transferido para Santa Catarina. O que fiz? Troquei meu carro por um mais velho e juntei a diferença à verba da rescisão. Com 30 mil reais, criei a Naturiche, que fornecia sanduíches para executivos em São Paulo. Meus entregadores circulavam de bicicleta com o telefone da empresa na camiseta. Foi quando inventei o sanduíche de metro,

que virou febre. Convivendo com as empresas onde servia os sanduíches, descobri um campo promissor: elas precisavam de quem preparasse café e lanches para os eventos que promoviam. Passei a explorar o nicho de bufê e catering para encontros corporativos. Depois, assumi a realização de festas, convenções e coffee-breaks. O primeiro milhão veio em meados dos anos 90. Tinha, então, um apartamento de 900 mil reais e um bufê num espaço de mil metros quadrados para 500 pessoas. Tentei manter cativa a clientela: como ninguém tem tempo, entrego a festa pronta na casa do contratante, com bebidas, jantar e, se for criança, monto kits com bolo, sanduíches, docinhos e brinquedos. Minha mais nova invenção é a Brinday, empresa de brindes gastronômicos. No lugar de chaveiros e bonezinhos, seguem pequenas garrafas de champanhe, bembasados ou trufas. Para me manter competitiva, não deixo de lado o corpo-a-corpo: visito três clientes por dia. Alguns orçamentos, eu faço questão de entregar pessoalmente."



Fui demitida, peguei o dinheiro e montei minha empresa EDNA

