



NATURICHE
BUFFET & CATERING

www.naturiche.com.br

CARREIRA

vida

PARA MULHERES QUE BUSCAM O SUCESSO COM EQUILÍBRIO

Executiva

www.vidaexecutivadigital.com.br

PREÇO
ESPECIAL
de R\$ 8,90 por
R\$ 6,90

Conquiste seu primeiro milhão

Três executivas juntaram
essa fortuna – sem herança
ou ajuda – e agora mostram o
caminho para você chegar lá

Quer mais BENEFÍCIOS?

Previdência privada, bônus, ações
e até massagens são os mimos
oferecidos para atrair talentos

FIQUE NA MIRA das empresas

O consultor Robert Wong dá as
dicas para construir uma trajetória
de sucesso e se tornar cobiçada



“Não ouvi, não vi nem falei nada...”

Proteja seu emprego DA FOFOCA

Veja as técnicas para fugir dos falatórios e defender sua carreira

20 ANOS
ANO 4
Nº 43
R\$ 6,90
SIMBOLO
EDITORIA



Ética em debate: peças de teatro, filmes e até livros usam como exemplo
a política e o mundo corporativo para aquecer a discussão sobre esse tema



➔ [GESTÃO E MERCADO]

Meu primeiro MILHÃO



As empresárias **Chieko Aoki, Edna Araújo e Luiza Helena Trajano** têm em comum o fato de já terem conquistado, com muita dedicação e esforço, uma pequena fortuna

TEXTO SUCENA SHKRADA RESK

O PRIMEIRO MANDAMENTO instituído por essas três líderes empresariais é que trabalho é sinônimo de prazer. Mas também de metas. Por isso, tratam cada minuto do dia com muita objetividade. Elas acreditam que dispersão significa perda de foco e, conseqüentemente, prejuízo em todos os sentidos.

Mesmo com uma agenda lotada de reuniões e compromissos internos, não ficam confinadas em seus escritórios. Essas executivas valorizam quem "coloca a mão na massa" porque faz os negócios prosperarem e, mais importante, é estratégico para assegurar conquistas. Consideradas mulheres "superpoderosas", porque já conseguiram avançar na casa dos milhões, elas dividem com você nesta reportagem os segredos de suas trajetórias vitoriosas.

Meu primeiro milhão [SACADO]



FOTO: DIVULGAÇÃO

EDNA QUEIROZ
Uma bela idéia, bem diferente do que existia no mercado, a levou ao primeiro milhão

» SOLUÇÕES CRIATIVAS

No ano de 94, o primeiro milhão era conquistado pela empresária paulista Edna Queiroz, 49 anos, depois de praticamente dez anos no mercado de eventos, promovendo festas, banquetes e coffee breaks. A empresária deu início ao negócio após ser dispensada da gerência de produtos de uma indústria.

Especializada em marketing, decidiu dar uma guinada na carreira e criar o seu próprio negócio. Assim nasceu a Naturiche, fruto do investimento da verba que recebeu como indenização. A empresa decolou mesmo quando, numa bela sacada, Edna criou o sanduíche de metro. "A idéia nasceu por acaso, depois que fiz uma brincadeira no aniversário de um cliente, que sempre me pedia um lanche maior", conta.

Essa criação gerou outras, como os kits personalizados. "Sou uma pessoa visionária. Sei que, para me manter no mercado, é indispensável criar diferenciais. Por isso, criei este ano a linha de bufê orgânico, além de uma empresa de brindes", diz.

Segundo Edna, sem promover mudanças seria difícil assegurar um bom lugar no mercado e multiplicar o primeiro milhão. Com faturamento anual de R\$ 1,4 milhão, sua empresa emprega diretamente 14 funcionários e indiretamente 50 pessoas mensalmente. Os clientes ultrapassam os 4 mil.

MUITA MATURIDADE

O ensinamento às vezes acontece pela dor. "Já perdi um investimento de R\$ 500 mil em um bufê por não acompanhar de perto a gestão de funcionários que contratei. Essa situação me trouxe maturidade para selecionar melhor meu staff e valorizar a formação de equipe. Adotei prêmios em dinheiro pela produtividade e o serviço do pós-venda aos meus clientes", diz.

A mudança de filosofia foi estratégica para o sucesso. "Qualquer empresário tem de se preocupar com os custos e o aspecto de comunicação do empreendimento. "Faço um serviço de telemarketing três meses antes do período de festas com meus clientes e preciso melhorar cada vez mais esse contato. Além disso, também penso nos períodos em que a tendência do faturamento é menor para que possa me adaptar".

Por exemplo, em janeiro, fica atenta aos congressos; em fevereiro, aos pacotes para o Carnaval. Assim, se antecipa às oscilações do mercado. Analisar o desempenho dos concorrentes é mais um item que não pode faltar, assim como as tendências. "Sou uma mistura de administradora, terapeuta e chefe de cozinha", finaliza.

ACERTANDO O PASSO

O coordenador do curso de MBA de Gestão Empresarial, da Fundação Getúlio Vargas, do Rio de Janeiro (FGV-RJ), Antônio André Neto, analisou o relato de cada empresária para relacionar quais são as principais ações que as ajudaram a chegar ao primeiro milhão. CONFIRA:

✓ Ter um plano de negócios e uma regra fundamental.

✓ O capital de giro é vital em qualquer fase do empreendimento (principalmente no início) para assegurar os compromissos no período de poucas vendas.

✓ Esse capital deve ser, no mínimo, suficiente para um semestre sem uma única venda. Isso evita empréstimos e a inadimplência que podem levar o negócio à bancarrota.

✓ Controlar entrada e saída de caixa é uma regra básica

de sobrevivência no mercado. Não se deve esquecer o peso dos tributos nesse cálculo.

✓ A proximidade do cliente é estratégica. Para isso, vale o corpo-a-corpo e serviços eficientes de SAC, entre outros.