



**CARREIRA** **vida** **Executiva** PARA MULHERES QUE BUSCAM O SUCESSO COM EQUILÍBRIO  
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

ANO 4 Nº 43 R\$ 6,90 SIMGOLD EDITORA



Transformando idéias em sabor.

Av. Rebouças, 2.970 - Pinheiros ( próx. Av. Faria Lima)

CEP: 05402-500 - São Paulo - SP

11 3813.6898 - 11 3815.8124

NEXTEL 11 7807.6159 ID 22423\*1

[naturiche.com.br](http://naturiche.com.br)



→ [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.

46 | Dezembro 2007 | VIDA EXECUTIVA

www.naturiche.com.br

Transformando idéias em sabor.

Av. Rebouças, 2.970 - Pinheiros ( próx. Av. Faria Lima )  
CEP: 05402-500 - São Paulo - SP  
11 3813.6898 - 11 3815.8124

NEXTEL 11 7807.6159 ID 22423\*1

[naturiche.com.br](http://naturiche.com.br)



## Meu primeiro milhão



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.

### 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.

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 de 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.

Transformando idéias em sabor.

Av. Rebouças, 2.970 - Pinheiros ( próx. Av. Faria Lima)

CEP: 05402-500 - São Paulo - SP

11 3813.6898 - 11 3815.8124

NEXTEL 11 7807.6159 ID 22423\*1

[naturiche.com.br](http://naturiche.com.br)