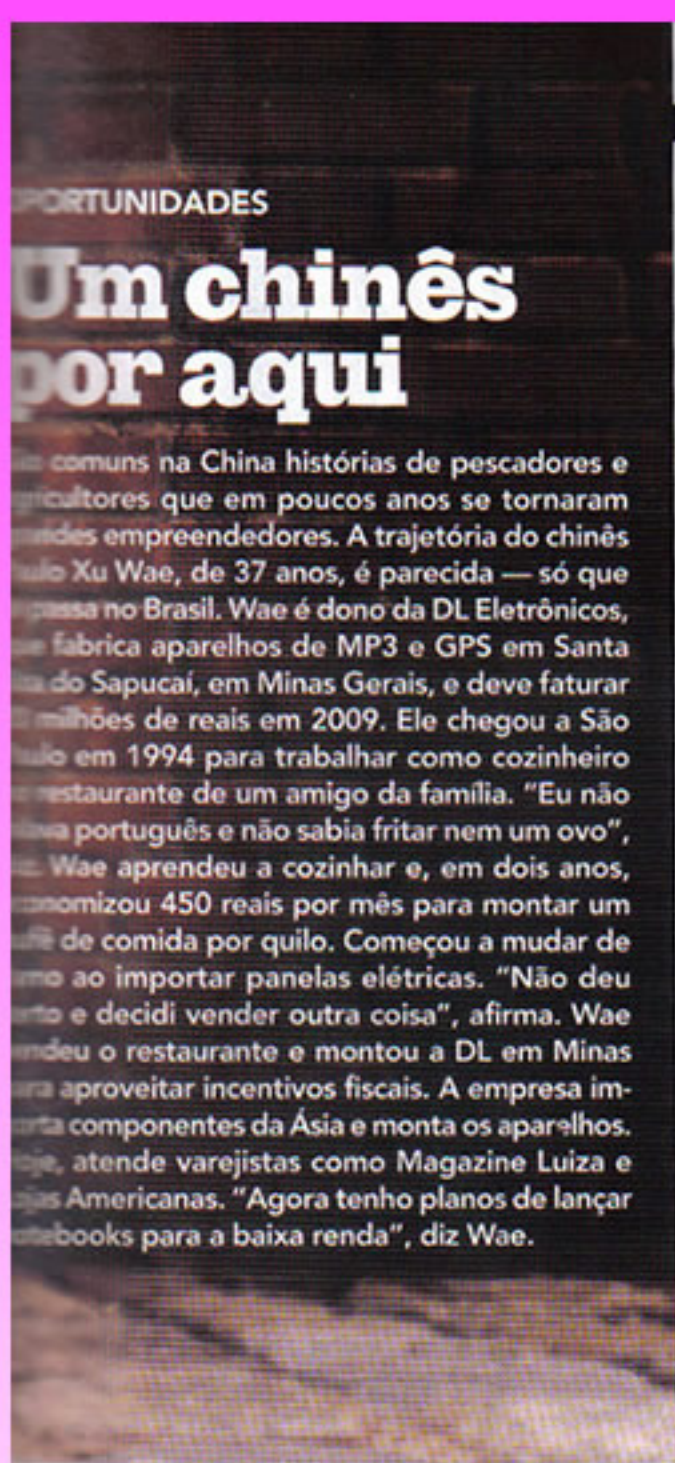


Confira a matéria sobre a Naturiche na revista "Exame" - 2010:



**5 Google Blogs Search**  
[www.blogsearch.google.com](http://www.blogsearch.google.com)  
Seus resultados abrangem somente blogs — nacionais e estrangeiros. A pesquisa funciona de maneira idêntica ao Google tradicional — o que torna a ferramenta bastante fácil de usar

**6 TweetBeep**  
[www.tweetbeep.com](http://www.tweetbeep.com)  
Monitora o Twitter e envia alertas. Pode-se definir uma palavra-chave, escolher a periodicidade para receber os avisos e ainda ignorar tweets que contenham um termo específico

**O QUE ACONTECEU**

**JUL 2006** A paulista **Naturiche**, que fornece lanches e petiscos para eventos corporativos de grandes empresas, foi tema de reportagem de EXAME PME em julho de 2006. A empresa foi fundada nos anos 80 pela empreendedora Edna Queiroz como uma sanduicheria artesanal que fazia pequenas entregas no bairro de Pinheiros, zona oeste de São Paulo. A **Naturiche** começou a ganhar corpo ao fornecer sanduíches de metro, hoje um dos tipos mais servidos em festas e eventos — Edna, inclusive, é uma das precursoras da venda desse tipo de produto no país. O crescimento da **Naturiche** veio mesmo com a conquista de grandes clientes, como Nestlé, Sadia e Perdigão, que contratavam a empresa de Edna para aniversários, reuniões e coffee breaks. Veja o que aconteceu com a empresa desde então.

**A estratégia** | Em 2007, a **Naturiche** tornou-se fornecedora da empresa paulistana Styline, que organiza convenções e shows. Com a parceria, Edna pôde atender eventos para até 10 000 pessoas — dez vezes maiores que antes. No mesmo ano, a **Naturiche** passou a concorrer a licitações públicas e fechou um contrato para fornecer lanches em reuniões, premiações e eventos da Sabesp. Para 2010, já há dez contratos desse tipo com clientes como Cetesb e Caixa Econômica Federal. Edna também abriu uma nova empresa, a Brinday, que faz brindes.

**Os riscos** | Edna não sabia como as licitações funcionavam, nem contava com apoio jurídico. "Eu mesma lia os editais e corria atrás de tudo", diz. Além disso, ela trabalhava na cozinha, ajudando a preparar as encomendas. Todos os pratos do cardápio eram desenvolvidos por Edna. A sobrecarga de trabalho deixava pouco espaço para se dedicar à gestão. Abrir a Brinday sem ter avançado na profissionalização da **Naturiche** poderia trazer problemas para Edna, que ficaria com duas empresas para cuidar praticamente sozinha.

**O resultado** | A **Naturiche** deve fechar 2009 com um faturamento de 3 milhões de reais — o dobro em relação a 2006. A carteira de clientes soma 5 200 empresas — três vezes mais que em 2006. Vários deles passaram a comprar os brindes desenvolvidos pela Brinday.

**O futuro** | O próximo ano será dedicado ao crescimento da Brinday. "Vamos aproveitar o canal de vendas da **Naturiche** para oferecer os brindes aos mesmos clientes", diz Edna.

Fonte: empresas