



Clipping



Veículo: Revista Meu Próprio Negócio

Data: fevereiro de 2010

Assunto: Novos Negócios

Estado: SP

Editoria: Novos Empreendedores

Página: 74

MEU PRÓPRIO NEGÓCIO

EMPREENDEDOR NA PRÁTICA

NOVOS
EMPREENDEDORES
MUNDO DAS IDEIAS

MUNDO DAS IDEIAS

Entenda os valores: as noções de investimento, lucro e tempo estimado de retorno são informadas pelos entrevistados segundo a vivência de cada um no mercado. Os valores, porém, estão diretamente ligados ao custo de vida das cidades onde funcionam as empresas. Os custos e os resultados de novos empreendimentos podem variar de acordo com o local, a distância dos fornecedores e a existência ou não de demanda pelos produtos. Antes de fazer qualquer investimento, o interessado deve buscar informações em sua própria cidade e montar um plano de negócios – documento essencial para empresas de todos os portes.

Janaina Pereira



Ilustração: Michael Breit

ASSESSORIA

Experiência com eventos ajuda empreendedor a montar sua empresa

Depois de adquirir experiência no ramo de eventos em várias empresas, durante dez anos, Marcos Sanches pensou em investir em seu próprio negócio. A escolha pela área foi devido à paixão por esse segmento e por sua experiência profissional.

O investimento inicial foi basicamente para ter uma estrutura. Com cerca de R\$ 30 mil ele montou o escritório, contratou uma secretária, fez um site, e ainda usou o dinheiro para a abertura da empresa.

“Precisei de uma infraestrutura para montar o escritório. Para abrir a empresa, não tivemos dificuldades. O grande desafio foi mesmo consolidar a marca como referência no segmento. Apresentar às pessoas os serviços personalizados de excelência da empresa e, assim, conquistar uma vasta carteira de clientes”, informa.

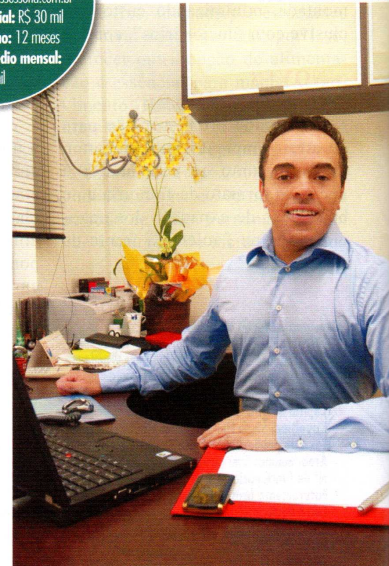
Como já conhecia o setor, Sanches trouxe várias experiências, e aponta que, por trabalhar em conjunto com vários fornecedores e setores, é necessário sempre contar em colaboração com todas as pessoas envolvidas. Esse comprometimento ajuda a cumprir os prazos de entrega e assegura ao serviço uma forma impecável.

“É preciso, primeiramente, estudar o mercado, conhecer pessoas, fazer network, começar a organizar pequenos eventos e divulgar seu trabalho”, ensina. Ele acrescenta que o lema de sua empresa é trabalhar em equipe, se dedicando ao máximo em cuidar de todos os detalhes. Afinal, o trivial toda empresa faz.

“Hoje, acredito no meu trabalho e no crescimento progressivo e responsável, capaz de garantir nosso lugar no mercado. As perspectivas para o futuro são as melhores possíveis”.

Marcos Sanches
Assessoria e Eventos
(11) 3506-7900
www.marcossanchesassessoria.com.br
Investimento inicial: R\$ 30 mil
Tempo de retorno: 12 meses
Faturamento médio mensal:
R\$ 8 mil

Foto: Alexandre Andrade



Marcos Sanches decidiu colocar sua experiência em eventos a favor de seu próprio negócio