



## Recife

Nº 02  
Maio 2012

### A PRIMEIRA IMPRESSÃO É A QUE FICA

**S**e é verdade o ditado popular de que a primeira impressão é a que fica, as empresas que desejam causar uma boa impressão aos turistas precisam dar maior atenção aos seus websites. Estudo realizado pela e-bit, no primeiro semestre de 2011, revelou que foram faturados R\$ 8,4 bilhões em bens de consumo via web, em comparação com o mesmo período em 2010, em que o faturamento havia sido de R\$ 6,8 bilhões, o aumento em apenas um ano foi de 24%. Ao final de 2011, a estimativa era de que 32 milhões de brasileiros já teriam feito ao menos uma compra on-line (acesse a pesquisa completa sobre web shoppers no Brasil – <http://www.webshoppers.com.br/webshoppersusa.asp>).

Pensando no perfil do turista que irá assistir aos jogos da Copa, a participação da internet nas formas de negociação da viagem será ainda mais expressiva. A excelência no atendimento a esse público inicia-se no mundo virtual e se efetiva no mundo real, isso porque no exterior a presença da internet é muito mais expressiva do que a realidade brasileira. Logo, destacará-se no mercado quem estiver apto a atender virtualmente esse novo consumidor, que hoje tem as facilidades proporcionadas pela internet presentes em sua rotina de trabalho, lazer e compras.

Recife tem condições de sair na frente no que diz respeito à aliança entre o trade turístico e

as empresas de Tecnologia da Informação - TI, pois, além de ser um destino turístico consagrado nacional e internacionalmente, ainda possui mão de obra qualificada devido à opulência do Parque tecnológico Porto Digital, um projeto que agrega investimentos públicos, iniciativa privada e universidades, compondo um sistema local de inovação que tem, atualmente, 200 instituições entre empresas de tecnologia da Informação e Comunicação-TIC, Economia Criativa, serviços especializados e órgãos de fomento. Com doze anos de operação completados em 2010, as 200 empresas nacionais e multinacionais instaladas no Porto Digital atingiram a marca de R\$ 1 bilhão em faturamento.

Para os empresários e empreendedores que se preocuparam com os custos de produzir e manter um website, vale esclarecer que o aumento da demanda tem tornado esse tipo de serviço cada vez mais acessível. No caso específico do Recife, podem ser ainda mais atrativos, já que há uma boa oferta de empresas prestadoras desse tipo de serviço. Além disso, certamente manter um website em outros idiomas além do português é muito mais barato do que ter um time de funcionários bilíngues ou trilingues prontos para atender chamadas via telefone e efetivar reservas.



Serviço Brasileiro de Apoio às  
Micro e Pequenas Empresas



## INOVAR PARA CRESCER E CONECTE SEU NEGÓCIO

O Sebrae de Pernambuco quer ser seu parceiro nesses tempos de mudança, dentre os diversos projetos oferecidos pela instituição destacamos:

### “INOVAR PARA CRESCER”

Há uma forte relação entre investimentos em inovação e crescimento de receitas. Empresas que conseguem inovar de alguma forma crescem mais e constroem um ambiente ainda mais flexível e aberto a mudanças.

Não é simples criar esta cultura. Por isso, o Sebrae ajuda com duas fontes de conhecimento e informação: o site Inovação e Tecnologia e o blog Faça Diferente, no qual consultores do Sebrae respondem às perguntas de empreendedores como você.

Fonte: <http://www.sebrae.com.br/atender/momento/quero-melhorar-minha-empresa>

### “CONECTE SEU NEGÓCIO”

É uma iniciativa que vai ajudar a micro e pequenas empresas a criar o seu primeiro site de maneira simples e rápida.

Fonte: <http://www.conecteseunegocio.com.br>

## JUNTANDO A IDEIA E A PRÁTICA

O mapeamento das oportunidades de negócios para a Copa Fifa 2014, na capital pernambucana, destacou os setores de tecnologia da informação, construção civil, têxtil e vestuário, turismo, produção associada ao turismo, comércio varejista, agronegócios e serviços como os mais promissores para micro e pequenas empresas.

Para fomentar o empreendedorismo e orientar junto a esses setores, o Programa Sebrae 2014 investirá R\$ 80 milhões até 2013.

Com o investimento de R\$ 1,6 bilhão do Governo do Estado para a edificação da “cidade

da Copa”, criando a centralidade metropolitana na região, a expectativa é de essas oportunidades possam realmente ser aproveitadas por empreendedores pernambucanos.

Aqueles que pretendem participar dessas oportunidades e que ainda estão no campo da ideias, querendo obter mais informações, podem acessar <http://www.sebrae.com.br/atender/momento/quero-abrir-um-negocio/que-negocio-abrir/ideias>.

No portal, é possível encontrar diversas publicações da série Ideias de Negócios. Para este Boletim, foram selecionados links para os dois setores: construção civil e têxtil e vestuário.



## IDEIAS DE NEGÓCIOS

AS PUBLICAÇÕES TRAZEM OS  
PERFIS DOS AMBIENTES DESSES  
NEGÓCIOS, MAS NÃO SUBSTITUEM  
OS PLANOS DE NEGÓCIO.



### **SETOR: Construção Civil**

#### **NEGÓCIO: Serviços de pequenas obras para construção civil**

O negócio de serviços de pequenas obras para construção civil possibilita atender serviços dirigidos para pequenas obras de construção civil, tais como: substituição de esquadrias, recuperação de pedras, restauração de fachadas, vedação de fachadas contra água e ar, manutenção preventiva e/ou corretiva, serviços de encanador, eletricista, serralheiro e outros afins. A leitura esclarecerá fatores de mercado, de localização, as exigências legais específicas, questões de estrutura, pessoal, equipamentos, matéria-prima e mercadoria, organização do processo produtivo, informações fiscais e tributárias, entre muitas outras que são relevantes para o primeiro contato com a realidade do setor.

[http://www.sebrae.com.br/uf/pernambuco/acesse/ideias-de-negocios/integra\\_ideia/rs/Fac%C3%A7%C3%A3o/id/750C4C144E4578AE8325799F0069E731/campo/impNeg](http://www.sebrae.com.br/uf/pernambuco/acesse/ideias-de-negocios/integra_ideia/rs/Fac%C3%A7%C3%A3o/id/750C4C144E4578AE8325799F0069E731/campo/impNeg).

### **SETOR: Têxtil e Vestuário**

#### **NEGÓCIO: Facção**

A facção é um sistema de terceirização e de integração muito utilizada na indústria da confecção. Funciona assim: uma indústria maior, que normalmente tem como principal atividade a criação e comercialização, cria a sua coleção, efetua os cortes das peças e encaminha para outras indústrias menores, que são contratadas para montar as roupas. Essas indústrias não comercializarão os produtos, apenas são responsáveis pelo serviço de montagem das roupas, devolvendo-as em seguida para a indústria maior, que confere as peças, padroniza a qualidade e comercializa os produtos.

[http://www.sebrae.com.br/uf/pernambuco/acesse/ideias-de-negocios/integra\\_ideia/rs/Fac%C3%A7%C3%A3o/id/750C4C144E4578AE8325799F0069E731/campo/impNeg](http://www.sebrae.com.br/uf/pernambuco/acesse/ideias-de-negocios/integra_ideia/rs/Fac%C3%A7%C3%A3o/id/750C4C144E4578AE8325799F0069E731/campo/impNeg).



Quando o empreendedor decide levar a ideia de um negócio à prática em um momento em que o mercado daquele setor está aquecido, ele potencializa tanto a chance de sucesso quanto o desafio competitivo. Isso porque poderá haver uma volumosa entrada de competidores de uma hora para outra e, com isso, ocorrer o acirramento da concorrência inesperadamente. Portanto, é preciso avaliar cuidadosamente todos os aspectos por meio de um plano de negócios e garantir as competências gerenciais necessárias para conduzir o empreendimento desde o início, considerando as variáveis possíveis do ambiente externo à empresa.

Pensando nas perspectivas relacionadas ao setor têxtil e vestuário, no segmento de facção, é possível vislumbrar oportunidades no mercado de uniformes para obras, segurança privada, prestadores de serviços em eventos, bares e restaurantes. Todas essas, além de terem permanente demanda mercadológica, ainda possuem estreita relação com os eventos da Copa de 2014.

É importante unir ideia, prática e oportunidade. Procure o Sebrae mais perto e busque orientação sobre como começar um negócio.

Procure o Sebrae mais perto de você:  
[www.pe.sebrae.com.br](http://www.pe.sebrae.com.br)  
 0800 570 0800