

## A ARMADILHA DO COTIDIANO

*Quem está disposto a empreender no segmento de serviços deve buscar saber tudo a respeito das oportunidades de negócio que ele oferece e se preparar em todos os sentidos para ser um empresário. A antiga fórmula de ter uma idéia e lançar-se no mercado sem nenhum tipo de planejamento, centralizando as ações para atingir um ponto de equilíbrio financeiro que permite a acomodação ao cotidiano empresarial, já não funciona mais. Uma vez estabelecido, aquele que estiver à frente de uma empresa precisa contar com profissionais confiáveis para delegar as funções diárias, podendo, assim, estabelecer metas e planos que vão garantir o crescimento a médio e longo prazos. Quem escapou de cair na armadilha do cotidiano foi Cláudia de Araújo Souza, franqueada da Seven Idiomas – [www.sevenidiomas.com.br](http://www.sevenidiomas.com.br) –, proprietária desde 2005 da unidade Aclimação, em São Paulo. Esse aprendizado começou cedo para ela, que se formou em Letras e, aos 20 anos, montou sua própria escola com a ajuda do irmão. O profissionalismo veio quando decidiu ligar-se a redes de franquias, que lhe deram a oportunidade de fazer cursos de liderança e de gestão administrativa, com ênfase nas ferramentas de marketing e na capacitação da equipe. Hoje, 18 anos depois, como presidente do conselho de franqueados da Seven, ela alerta, em depoimento exclusivo, sobre a importância de estar preparado para minimizar os riscos do empreendedorismo.*



Cláudia de Araújo Souza

**“Uma empresa de prestação de serviços só vai em frente se o empresário dedicar boa parte do tempo dele ao planejamento da gestão e a outras iniciativas em busca do mercado.”**

mas o fato de ter-me tornado uma franqueada mostrou que assim não é possível evoluir e a maior parte do meu tempo deve ser dedicada à estratégia e ao planejamento do negócio em si, caso contrário não é possível administrar bem.”

### Investigação

“No começo da minha atuação empreendedora, envolvi-me muito com as tarefas e faltou-me tempo para dedicar-me ao crescimento do negócio, o que é um erro gravíssimo que o empresário acaba cometendo por pura inexperiência. Para crescer, é preciso buscar conhecimento, e isso exige tempo para pensar. Uma empresa de prestação de serviços só vai em frente se o empresário dedicar boa parte do tempo dele ao planejamento da gestão e a outras iniciativas em busca do mercado. Ele também tem que estar a par de que esse mercado é mutante, pois sofre uma série de mudanças a

todo instante. Se o empresário não se dedicar a investigar tudo isso, acaba ficando para trás. O conhecimento é a base de qualquer negócio, pois poupa muitos anos de aprendizado na raça. Eu diria até que ele é mais econômico, porque, quando não se tem uma empresa bem planejada, acaba perdendo-se muito dinheiro, como aconteceu comigo.”

### Parcerias

“Antes, eu ficava isolada, mas agora procuro os colégios vizinhos e faço parcerias. As portas abrem-se, porque o nome é respeitado pelos diretores e também porque já somos reconhecidos no bairro todo. Nesses colégios, também fazemos uma amostragem do nosso trabalho, participando de eventos em geral, para mostrar como é possível aprender de maneira prazerosa e divertida. Nesta unidade, nosso público é formado em sua maioria

por crianças e por adolescentes. A partir deste ano, começamos a fechar convênios com empresas para que as aulas sejam realizadas no ambiente in company. A Seven possui onze unidades franqueadas em São Paulo e no interior, além de duas unidades próprias. Nós nos encontramos periodicamente para trocar idéias, planejar ações de marketing e de capacitação das nossas equipes em conjunto para oferecer uma tecnologia educacional atualizada. Atuamos dentro dos colégios, das empresas e nas unidades, as três áreas do negócio que atende hoje cerca de 7 mil alunos.”

Realização: IMEMO – Instituto da Memória Empresarial  
Diretor: Dorival Jesus Augusto – Conselho Assessor: Alberto Borges Matias (USP), Alencar Burti, Aparecida Tezinhina Falcão, Carlos Sérgio Serra, Dácio Múcio de Souza, Dante Matarazzo, Elvío Aliprandi, Irani Cavagnoli, Irineu Thomé, José Serafim Abrantes, Marcos Cobra (FGV), Pedro Ernesto Fabri, Roberto Faldini, Yvonne Capuano.  
Publicação: Hifen Comunicação Editorial – Redação: Maria Alice Carnevali – Revisão: Lírio Carlos da Silva.  
e-mail: [sala@empresario.com.br](mailto:sala@empresario.com.br).

**APOIO:**

### Apoio

“Como eu participava de workshops, entrei em contato com várias pessoas e percebi que o caminho da franquia era o mais ade-



## BOLETIM VIRTUAL CENOFISCO

A melhor solução eletrônica no segmento: o **Boletim Virtual Cenofisco**, uma ferramenta que disponibiliza semanalmente as edições do **Manual de Procedimentos Cenofisco** no formato impresso.

**15 Estados com consultoria por apenas R\$ 70,00 por mês.**

