

A ECONOMIA QUE LHE INTERESSA

DIAD

13.2.2006

Ano 1 Número 22

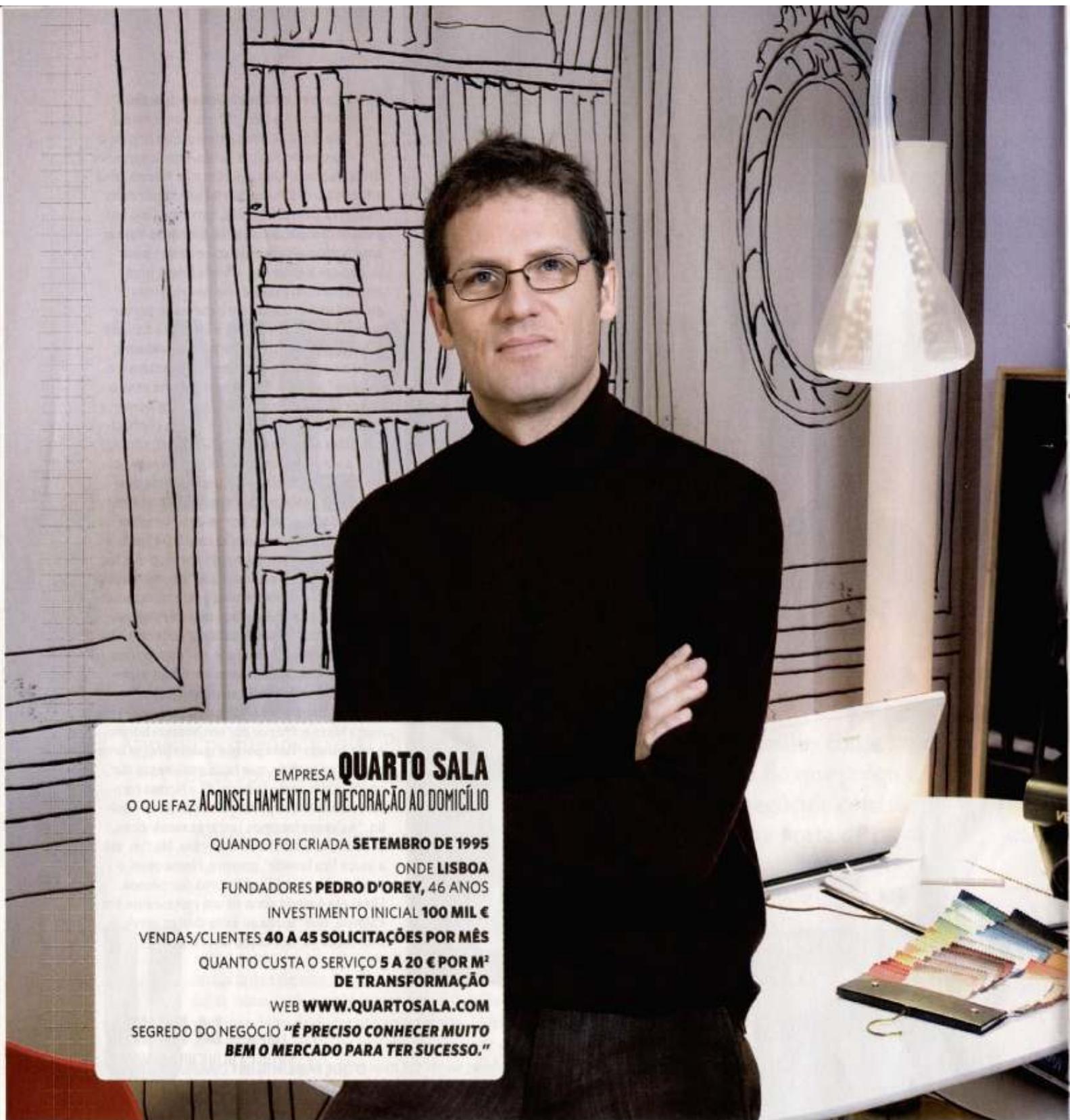
**EMPREENDEDORES
CINCO NEGÓCIOS
QUE VÃO A SUA CASA**
PÁGINA 18

**AFINAL,
É BOM
OU MAU
TER UM
VIZINHO
COMO
ESPANHA?**



**TELEVISÃO
COMO VAI SER
O CANAL DO PORTO**
PÁGINA 14

PÁGINA 32



EMPRESA **QUARTO SALA**
O QUE FAZ **ACONSELHAMENTO EM DECORAÇÃO AO DOMICÍLIO**

QUANDO FOI CRIADA **SETEMBRO DE 1995**

ONDE **LISBOA**

FUNDADORES **PEDRO D'OREY, 46 ANOS**

INVESTIMENTO INICIAL **100 MIL €**

VENDAS/CLIENTES **40 A 45 SOLICITAÇÕES POR MÊS**

QUANTO CUSTA O SERVIÇO **5 A 20 € POR M² DE TRANSFORMAÇÃO**

WEB **WWW.QUARTOSALA.COM**

SEGREDO DO NEGÓCIO **"É PRECISO CONHECER MUITO BEM O MERCADO PARA TER SUCESSO."**

A Quarto Sala, uma empresa de decoração de interiores ao domicílio, já existe há 11 anos, mas os primeiros tempos não foram muito felizes. "Achámos que íamos democratizar mentalidades, mas depois percebemos que o grosso do mercado ainda não estava preparado para este tipo de serviços e que era preciso mais *know-how* para ter sucesso com um negócio destes", explica Pedro D'Orey, um dos fundadores da empresa. O pior de tudo é que não conseguiram rentabilizar financeiramente o negócio e, nas palavras do responsável, "os erros pagaram-se caro. Os outros sócios desistiram e fiquei só eu. Tive de investir e de

trabalhar muito, mas consegui". A recuperação no ano passado baseou-se numa maior segmentação do público-alvo e num reposicionamento. "Centrámo-nos num nicho de mercado: as pessoas que gostam de decoração, mas que têm uma vida profissional demasiado ocupada para perder tempo a decorar uma casa", acrescenta. São os decoradores da Quarto Sala, profissionais com um mínimo de dez anos de experiência, que fazem esse trabalho, por um valor que pode ir de cinco a 20 euros por metro quadrado. Para conquistar novos clientes, apostam forte na acessibilidade, facilitando o contacto do cliente com a empresa. Depois é

só visitar a casa, fazer um diagnóstico, mostrar os materiais disponíveis e entregar um orçamento, tudo sem cobrar nada ao cliente. O pagamento só vem no final do processo, quando o cliente decide comprar uma peça e lhe é cobrado o tempo gasto na elaboração do projecto. Além disso, querem ser "o mais transparente possível, trabalhando sem contas escondidas, até porque não temos contratos com lojas, nem com marcas de decoração", refere Pedro D'Orey. Em 2006, a Quarto Sala quer continuar a crescer. Desta vez, para o segmento empresarial, no qual têm vindo a "investir lentamente, mas ainda sem uma comunicação muito dirigida".