

PONTO DOS NOIVOS NA MÍDIA



MERCADO NO ALVO - NOIVAS

produção mínima de 20 noivos por mês, todos estados unidos produzidos pela própria artista.

O segredo para se conquistar o mercado? A artista plástica acredita que credibilidade é fator fundamental. Para ela, o negócio é promissor para profissionais que atuam com responsabilidade. "Quem entra nesse segmento deve ter em mente que está lidando com sonhos, por isso, não pode falhar", avalia Priscila.

"Eu peço sempre pela qualidade do trabalho. Gosto que não tenha equilíbrio, proporção, delicadeza e muitos detalhes, por isso não uso moldes. E quando julgo que uma peça não está boa, desmancho e começo do zero", exemplifica.

INTERNET:
MÍDIA LUCRATIVA

O empresário paulista e web-designer Carlos Henrique da Silva, em 2007, identificou como explorar a internet como mídia para atender noivos e empresários do setor poderia ser rentável e criou o site **Ponto dos Noivos**. O endereço oferece aos casais matérias jornalísticas gratuitas e inéditas e uma ferramenta que permite solicitar vários orçamentos de uma só vez, a partir de um vasto banco de dados com empresas e profissionais da área. Além de atuar com inícios e montagem de sites para outras empresas do segmento de casamentos, o empresário revela que a criação de sites personalizados para noivos, que hoje é nosso carro-chefe. Carlos Henrique da Silva

NOVO E DIFERENCIAR-SE

Oportunidades para quem empreender não faltam. Dá até para transformar uma paixão por bonicas artesanais

"O portal surgiu simultaneamente a um serviço de criação de sites personalizados para noivos, que hoje é nosso carro-chefe." Carlos Henrique da Silva

Diário do Nordeste

Com a ajuda do mouse é possível comprar um vestido de noiva sob medida, ter um site personalizado com as fotos do casamento e até ajudar a pagar a lista-de-meal. Alguns endereços eletrônicos especializados em noivos chegam a receber 30 encomendas de vestidos por mês e recebem 100 mil visitantes mensais.

Local1 (www.local1.com.br) é um portal especializado em noivos que oferece a possibilidade de encomendar um vestido sob medida. "Criamos o traje pa-

ra a venda no primeiro aluguel e o enviamos para qualquer cidade do Brasil", diz o diretor Flávio Rodrigues. O vestido de primeiro aluguel é aquele desenhado especialmente para uma noiva que não compra o produto, mas manda fazer e até ajudar a pagar a lista-de-meal. Alguns endereços eletrônicos especializados em noivos chegam a receber 30 encomendas de vestidos por mês e recebem 100 mil visitantes mensais.

Local1 (www.local1.com.br) é um portal especializado em noivos que oferece a possibilidade de encomendar um vestido sob medida. "Criamos o traje pa-

Sites Nos endereços eletrônicos, encomendas de vestidos, listas de presentes, fotos e vídeos para casamentos

Mouse participa da festa no mês das noivas

Jacilo Saraiva para o Valor, de São Paulo

Local1 faz o furo da roupa, que é remetido para a primeira prova. "Se houver necessidade de ajustes, a peça é enviada para uma noiva prova". O prazo para finalizar o vestido é de 60 dias. A encomenda segue via Sedex e o pagamento pode ser feito por meio de cartão de crédito, cheque e boleto bancário. Se for usado boleto, a roupa é entregue após a quitação da última parcela. Ainda é possível dividir o valor da compra em até dez vezes.

O site existe desde 1998 e recebe cerca de 30 encomendas por mês, de todo o Brasil, principalmente de estados do Norte e do Nordeste. Segundo Rodrigues, as vendas cresceram 20% por mês. "Desde o ano passado, também temos clientes em Angola".

O Local1 promete criar neste semestre um outro portal com produtos para casamentos, o ShoppingNoivos.com. "A ideia é reunir fornecedores e vender tudo o que pode ser enviado em uma caixa, como tiaras, alianças, vestidos e lembranças". O investimento é de R\$ 15 mil.

Criado há dois anos, o Ponto dos Noivos (www.pontodosnoivos.com.br) é a criação personalizada para cada casamento. O endereço eletrônico pode incluir o serviço de RSVP ou confirmação de presença dos convidados, listas de presentes, contagem regressiva para o dia da cerimônia, fotos e vídeos da festa.

Outra novidade é a cota para a lua-de-mel. Os noivos escolhem opções de destinos e estabelecem uma quantia a ser apresentada para ajudar a pagar a viagem. O convênio realiza o pagamento por boleto bancário e somente os noivos têm acesso ao resultado da cota. "Recebemos 100 mil visitas mensais", afirma o diretor do site, Carlos Henrique da Silva.

O **Vitrine Festa** (www.vitrinefesta.com.br) já, desde 2007, já mantém um notório on-line de fornecedores de produtos e serviços para casamento, em Sorocaba, interior de São Paulo. "São mais de 60 empresas e até o fim do ano devemos chegar a 150 nomes", diz o administrador do site, Abílio Tardelli Neto. Segundo ele, mensalmente o número de visitantes cresce 40%. Para colocar a empresa na web, ele pagou R\$ 45 mil e espera recuperar o investimento com a venda de espaços para os fornecedores e com a cobertura fotográfica da festa. (J.S.)

Jornal Valor Econômico

Revista da Hora

Guia do Casamento

CS Scanned with CamScanner

Revista Meu Próprio Negócio

Site Diário do Nordeste

Jornal Agora – Revista da Hora