

Domingo, 07 de junho de 2015

Caderno Oportunidades

Hélvio Romero/Estadão



Negócio aproveita aumento de demanda para crescer

Ao comparar o primeiro trimestre deste ano com o de 2014, empresa teve aumento de 30% na busca pelo recurso

Em 2007, três amigos que trabalhavam em uma empresa de telecomunicações resolveram criar a ConferenciaCorp. Hoje, o negócio vive um de seus melhores momentos. “Há alguns anos, este é um mercado crescente. Mas nos últimos meses a procura aumentou bastante. Se compararmos o primeiro trimestre de 2015 com o de 2014, a demanda cresceu 30%. Sendo que o crescimento padrão costuma ser, em média, de 20% ao ano”, afirma Fábio Pereira, um dos sócios.

Ele conta que o negócio começou com apenas um funcionário e os três sócios. “Ocupávamos uma sala bem pequena. Inicialmente, investimos em um pequeno servidor que atendia o serviço de audioconferência, que foi desenvolvido por mim. Com o tempo, agregamos outras funcionalidades.”

Hoje, a empresa tem 11 funcionários e uma equipe exclusiva de desenvolvimento, que trabalha em busca de novas funcionalidades e de novos serviços. “Atualmente, hospedamos os nossos servidores em datacenters de duas operadoras de telefonia. Dessa forma, oferecemos um serviço mais estável, com melhor desempenho e capacidade de escalabilidade.”

Pereira afirma que cada vez mais o mercado recorre a este tipo de serviço. “Os bancos são

nossos grandes clientes. Trabalhamos com ferramentas que permitem

Hélvio Romero/Estadão



Pereira. Empresário diz que o mercado brasileiro está aprendendo a usar o recurso colocar 1,5 mil pessoas em uma mesma áudio conferência”, afirma.

A ConferenciaCorp também atende muitas empresas com capital na Bolsa de Valores que precisam fazer comunicados ao mercado. “Este tipo de conferência é assistida e tem todo um script. Um funcionário nosso atende as chamadas e encaminha os participantes à sala de conferência. Em seguida, nosso moderador abre a reunião e apresenta os palestrantes.”

Ele conta que pelo serviço web casting é possível apresentar slides e outros materiais, além de ter recursos de vídeo e áudio. “Já o serviço de web conferência atende menos pessoas. Ele permite interação entre os participantes, exibição de vídeos, slides, documentos do Word, uso de chat, além de compartilhar a tela do computador”, explica.

O empresário conta que o serviço atende as necessidades de empresas de todos os portes. “Escritórios de advocacia, por exemplo, engrossam nossa carteira de usuários, porque frequentemente fazem reuniões com clientes que estão em regiões distantes. Com a ferramenta eles economizam tempo e dinheiro”, ressalta.

Pereira afirma que a adoção da ferramenta está crescendo no Brasil. “Muitas pessoas ainda nem sabem da existência deste recurso. O mercado ainda está se acostumando e conhecendo as diferenças entre um tipo de serviço e outro.”

Por conta da demanda crescente, o empresário diz que a empresa está investindo em infraestrutura e contratando mais funcionários.