

**GUIA
PARA ABRIR
UMA EMPRESA DE
EVENTOS**



Sumário

Guia para abrir uma empresa de eventos	3
O mercado de produção de eventos	4
O mercado de eventos pós-pandemia	5
Como se tornar especialista em eventos	6
1 – Faça uma pesquisa de mercado	6
2 – Determine metas e objetivos	7
3 – Faça um planejamento financeiro	7
4 – Torne-se um especialista em eventos	8
5 – Utilize uma plataforma de gerenciamento de eventos	9
6 – Use a internet a seu favor	9
7 – Tenha bons fornecedores	9
8 – Tenha um bom networking	10
Como abrir uma empresa de eventos?	11
1 – Viabilidade de localização	11
2 – Registre a Empresa	12
3 – Formalize a empresa	12
4 - Licenciamento	13
O que é preciso para abrir uma empresa de eventos?	13
1 – Equipe	14
1 – Equipamenetos	15
Conclusão	16
Sobre o Abertura Simples	17

Guia para abrir uma empresa de eventos

O mercado de eventos é um dos nichos que mais cresce e mais oferece oportunidades para quem deseja trabalhar com ele. O setor está em constante transformação, oferecendo inovações a todo tempo. Dessa forma, os interessados em abrir uma empresa de eventos contam com inúmeras possibilidades de atuação e, conseqüentemente, de sucesso.

Uma reunião informal entre duas ou mais pessoas, uma cerimônia com centenas de convidados e toda e qualquer ocasião que concentre pessoas ou entidades em datas e locais específicos são caracterizados por eventos, sejam eles de cunho social ou comercial. Isso é o que diz Luiz Carlos Zanella em seu livro Manual de Organização de Eventos: planejamento e operacionalização.

Além de disposição e criatividade, para abrir uma empresa de eventos é preciso ser extremamente organizado e trabalhar muito bem com prazos. Afinal, o profissional de eventos está constantemente lidando com os sonhos de seus clientes.

Um produtor de eventos é responsável pela elaboração e execução de programas, projetos, atividades culturais, esportivas e diversas outras frentes de atuação. Também é muito comum que este profissional esteja ligado ao agenciamento de artistas, realizando eventos a fim de promovê-los.

Como podemos ver, a sua atuação é muito ampla e, por este motivo, o empreendedor que deseja abrir uma empresa de eventos

tem grandes chances de ter muito sucesso em sua jornada.

O ano de 2020 foi muito desafiador para diversos setores do comércio e serviços, e para o ramo de eventos não foi diferente. A pandemia da Covid-19 trouxe novas formas de produzir, realizar e assistir a eventos e isso, com certeza, trará impactos ao mercado nos próximos anos.

O mercado de produção de eventos

O mercado de produção de eventos é um dos setores que mais tem passado por mudanças nos últimos anos. Conseqüentemente, também se tornou um dos nichos com maior potencial de crescimento e inovação para um futuro não muito distante. O que explica tamanha expectativa é o brusco impacto que o mercado sofreu no último ano, em virtude da pandemia da Covid-19, que atingiu todos os setores da sociedade, incluindo o de eventos.

Com o comércio fechando e os eventos sendo interrompidos e cancelados, os profissionais precisaram buscar soluções inovadoras para não parar por completo as suas estratégias. Com este cenário, os eventos online se consolidaram no mercado e se posicionaram como uma tendência que veio para ficar.

Antes da pandemia do coronavírus chegar ao Brasil, o mercado de eventos tinha expectativas muito positivas. De acordo com o estudo da Associação Brasileira de Empresas e Eventos (ABEOC), a estimativa de crescimento para o setor era de 14% em 2020. Dados obtidos pelo Sebrae apontam que, ao chegar no Brasil, a pandemia da Covid-19 afetou 98% das empresas do setor de eventos.

Mas, se engana quem pensa que os produtores de evento se deram por vencido e estagnaram durante a pandemia. Os eventos online se tornaram uma febre tanto para espectadores, quanto para produtores, se mostrando muito rentáveis e escaláveis. Isso permitiu com que o setor não parasse durante o período de isolamento social.





O mercado de eventos pós-pandemia

De acordo com pesquisas realizadas pela Endless Events, empresa referência no setor de eventos, 70% das empresas nunca tinham planejado um evento digital antes da pandemia. O número indica uma nova tendência para o mercado de eventos, uma vez que este mesmo estudo aponta que somente 5% destas não pretendem mais realizar eventos online a partir de 2022.

Isso significa que, mesmo depois do fim da pandemia, os eventos online continuarão acontecendo, pois caíram no gosto do público, principalmente pela facilidade, custo-benefício e comodidade. Já para os organizadores, a rentabilidade também desperta interesse.

Com a vacinação em grande escala, os próximos anos são promissores para o mercado de eventos por dois principais motivos:

- *A nova tendência de eventos digitais;*
- *A grande demanda que o mercado terá para suprir a carência do seu público.*

Então, se você está pensando em abrir uma empresa de produção de eventos, saiba que este é o melhor momento. O mercado está em constante avanço e, dessa forma, tem oferecido cada vez mais oportunidades de crescimento para quem investe nele.

De fato, os anos que estão por vir serão determinantes e promissores para o setor, que tende a crescer conforme a demanda. A estimativa é que, assim como os outros setores, a produção de eventos cresça em grande escala, uma vez que a procura por este tipo de serviço tende a aumentar cada vez mais a partir do momento em que for seguro a realização de eventos para os mais variados volumes de público.



Como se tornar especialista em eventos

Começar a produzir eventos é como abrir uma empresa de qualquer setor: envolve riscos, dúvidas e vantagens que só é possível saber ao longo do tempo. Independentemente da finalidade, organizar um evento não é uma tarefa simples. Para que tudo seja perfeito, é essencial pensar em cada detalhe que o envolverá.

Diferente de um promotor de eventos, por exemplo, que cuida apenas da parte de divulgação, o produtor é a pessoa responsável por fazer tudo acontecer, tirando as ideias do papel e colocando-as em prática. Em outras palavras: o produtor é o grande responsável pelo sucesso de um evento.

Diante de tamanha responsabilidade, ao abrir uma empresa de eventos e dar início

às suas atividades, é importante se atentar a alguns fatores que serão determinantes para fazer com que sua produtora de eventos se destaque no mercado. Confira as dicas a seguir!

1 – Faça uma pesquisa de mercado

A pesquisa de mercado é o primeiro e, talvez, mais importante passo a ser dado antes de abrir uma empresa de eventos. Esta análise envolve diversos fatores, tanto internos, quanto externos, e para que ela seja assertiva, o empreendedor deve se fazer algumas perguntas como:

- *A sua cidade tem sediando eventos atualmente?*
- *A região está carente de bons eventos?*
- *Quais tipos de eventos mais acontecem?*
- *Qual a demanda de público?*
- *O que pode ser melhorado na produção de eventos locais?*
- *Qual a sua estratégia para lucrar?*
- *Você possui uma ideia inovadora?*

Todas essas perguntas têm respostas muito relevantes que te ajudarão a definir qual

e como será a forma de atuação da empresa de eventos. Também é importante ressaltar que eventos não se tratam apenas de festas, também podem ser shows, congressos, seminários, eventos esportivos e diversas outras ocasiões.

Ciente disso, a dica é que, durante a pesquisa de mercado, o produtor de eventos realize uma pesquisa para definir qual tipo de evento precisa ser melhor explorado na região e investir nele.

Outro ponto a ser destacado é a análise de concorrência. Da mesma forma que seu negócio terá pontos fortes e fracos, os seus concorrentes também terão. Por isso, se espelhe no que tem de melhor no mercado para aplicar em seu negócio, e, também, estude as falhas e carências do nicho para oferecer inovação e suprir as necessidades do seu público-alvo.

2 – Determine metas e objetivos

Onde você quer chegar? Essa é a pergunta principal que deve ser feita nesta etapa. Dificilmente uma empresa consegue progredir sem ter metas e objetivos bem definidos.

3 – Faça um planejamento financeiro

O planejamento financeiro é primordial para qualquer negócio, principalmente para uma empresa de eventos. Por isso, detalhe todas as contas e gastos que você terá como água, luz, telefone, aluguel de equipamentos, internet e todas as demais despe-



sas que possam surgir nos primeiros seis meses.

Também é muito importante que ao abrir uma empresa de eventos, o produtor faça uma reserva para emergências, pois começar um negócio sem ter nenhum dinheiro guardado é um risco muito alto.

Para essa reserva de emergência, é recomendado que o empreendedor guarde uma quantia que consiga cobrir todos seus gastos por pelo menos três meses. Isso porque, o primeiro trimestre de um negócio é quando, geralmente, as empresas apresentam pouco ou nenhum lucro. Por isso, ter a reserva deste valor garantirá que você esteja preparado e não sofra com imprevistos financeiros.

O planejamento financeiro também envolve um controle rígido de todo o dinheiro que entra e sai do caixa para manter sempre positivo o retorno sobre o investimento (ROI). Isso também significa que é necessário se ter o controle de cada evento produzido, por meio de dados consolidados em um relatório detalhado.

4 – Conheça o mercado de eventos



O mercado de produção de eventos é amplo, oferece diversas opções de atuação e, com isso, torna-se um dos setores com maior alta de competitividade. Por isso, quanto mais você conhecer e souber de todas as áreas que a envolvem, mais relevância o seu negócio terá.

Para uma empresa de eventos de sucesso, é preciso que o empreendedor conheça, pelo menos um pouco, sobre administração, Marketing, comunicação, gestão de pessoas e outros departamentos que envolvem a área. Isso torna a empresa muito mais completa e passará mais credibilidade para o cliente.

Essa autoridade pode ser obtida por meio de cursos, palestras, networking e troca de experiências com outros profissionais já atuantes na área. Lembre-se: criatividade e conhecimento são mais importantes do que experiência e, para se destacar na área de eventos, é importante oferecer inovação.

5 – Utilize uma plataforma de gerenciamento de eventos

Um bom evento só é realizado a partir de um plano de ação baseado em um rigoroso planejamento. E a maneira a qual você irá gerenciar cada etapa deste planejamento faz toda a diferença, afinal, são muitas etapas a serem cumpridas: criação de um cronograma, produção de site e peças para redes sociais, venda de ingressos, número de convidados, credenciamento e diversas outras. Qualquer erro em uma dessas etapas traz consequências negativas para todos os envolvidos.

Por isso, sempre que puder automatizar um destes processos, ou controlá-los por meio de plataformas de gestão: faça! O mercado hoje oferece diversas opções de softwares que ajudam o produtor de eventos a organizar melhor as suas tarefas, evitando erros e, conseqüentemente, tornando o processo de gerenciamento da sua empresa muito mais eficaz.

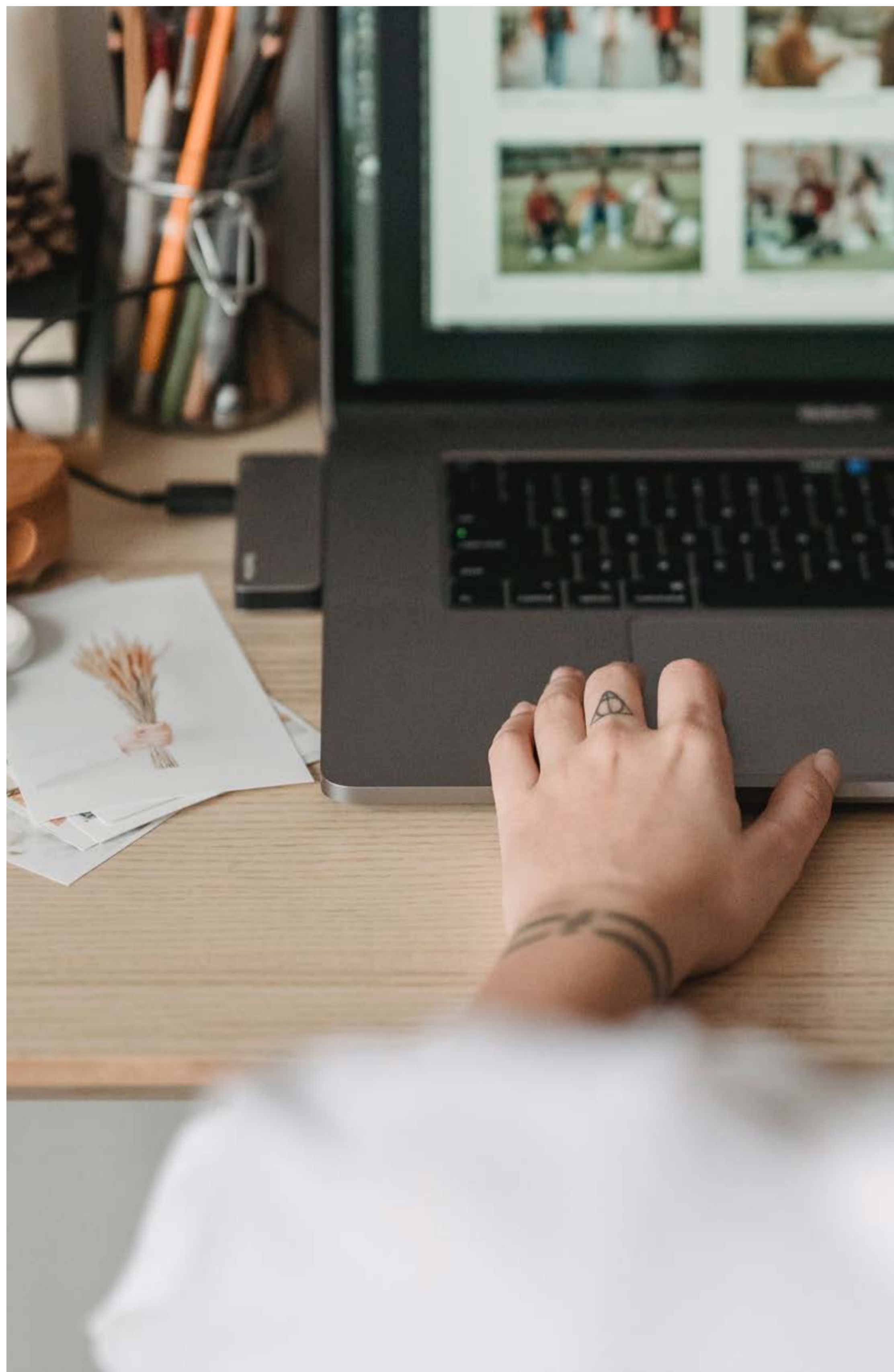
6 – Use a internet a seu favor

Independente do segmento em que atue, a internet é o meio principal para fazer com que as empresas sejam conhecidas e reconhecidas pelo seu público-alvo. Por isso, aposte em estratégias de Marketing Digital para divulgar sua empresa de eventos.

Um bom trabalho em Marketing Digital envolve divulgar a marca e o seu trabalho em múltiplas plataformas, visando alcançar o maior número de pessoas possível em cada ação. É importante expor informações sobre o seu trabalho, o que envolve fotos, vídeos e portfólios de trabalhos já realizados, e, também, oferecer meios de contato para que os clientes se comuniquem com você.

7 – Tenha bons fornecedores

Todos os passos anteriores se tornam inválidos quando uma empresa de eventos não conta com o auxílio de bons fornecedores. Claramente, um bom atendimento se dá



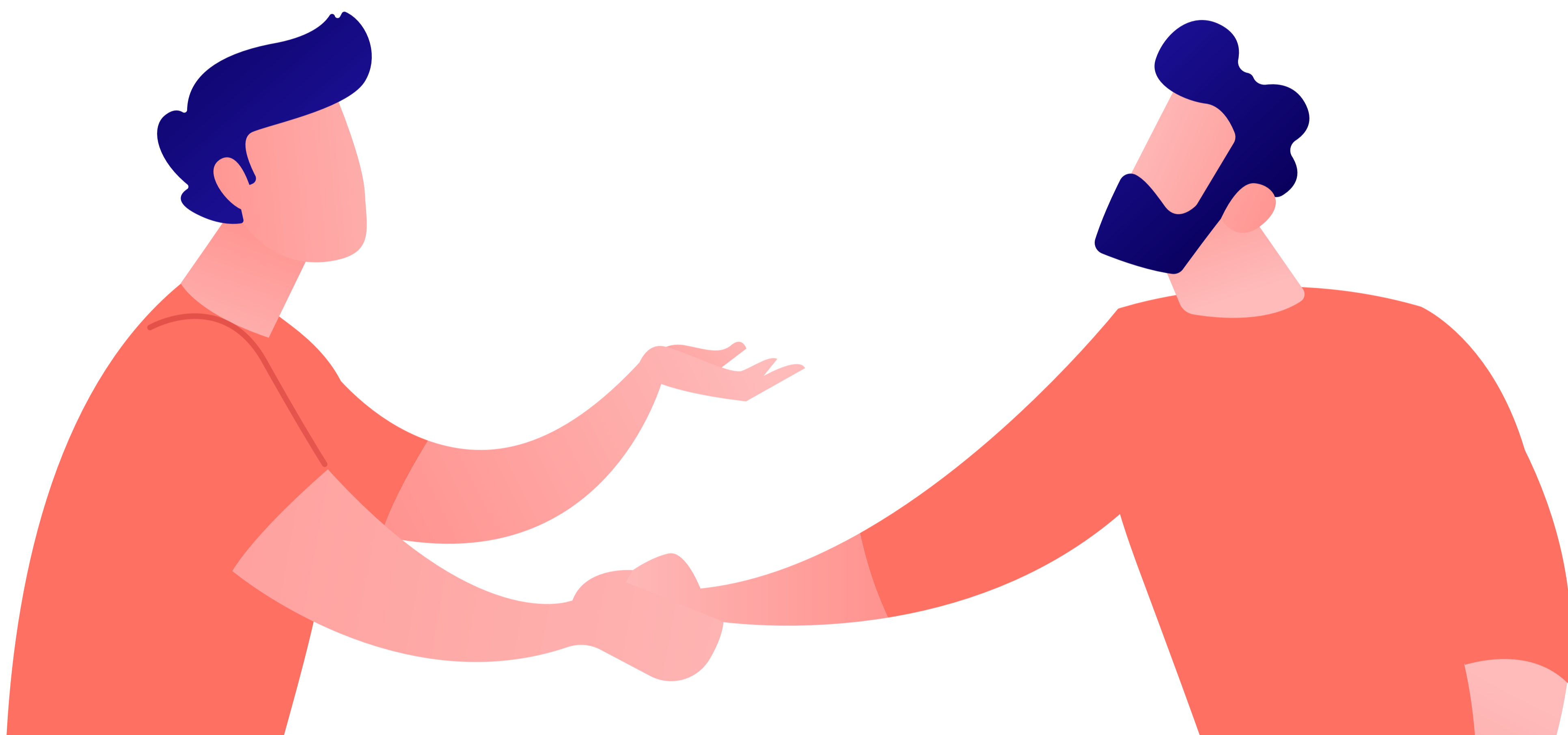
por meio da equipe, mas, uma boa estrutura e produtos de qualidade oferecidos por bons fornecedores também fazem toda a diferença.

Toda empresa precisa de bons fornecedores para que a qualidade de seus produtos e serviços sejam preservadas. Dessa forma, é possível garantir a satisfação e a fidelidade por parte dos clientes, tornando a sua marca reconhecida por celebrar bons eventos.

O ideal é que se conte com pelo menos três parceiros para cada tipo de serviço utilizado frequentemente em seus eventos. Dessa forma, é possível diversificar um pouco e, ainda, negociar preços diferenciados para os clientes do seu negócio.

8 – Tenha um bom networking

A produção de eventos está diretamente relacionada a conhecer outros produtores, assessorias de artistas, patrocinadores, fornecedores e todos os outros profissionais que podem te ajudar na caminhada. Assim como em outras áreas, o networking entre



produtores de eventos é essencial, afinal, nunca se sabe onde encontrará novas oportunidades de negócio e de crescimento.

Dessa forma, estar à frente de uma produtora de eventos exige que o profissional seja um bom comunicador, esteja disposto a trocar ideias e experiências com pessoas da área, seja simpático e, de fato, saiba vender o seu peixe.

Bons contatos profissionais se fazem, principalmente, em workshops, palestras e eventos que reúnem os profissionais do nicho. Hoje, o mercado conta com dezenas deles, proporcionando que os empreendedores troquem experiências entre si e façam parcerias, aumentando, assim, a sua rede de contatos.

Como abrir uma empresa de eventos?

A abertura de uma empresa de eventos requer uma série de ações específicas e burocráticas, a fim de garantir que a empresa, como um todo, cumpra com todos os requisitos impostos pelos órgãos competentes. Para este tipo de serviço, as regras são mais criteriosas e, por isso, é importante se atentar e cumprir cada uma delas. Assim, a sua empresa de eventos poderá funcionar 100% regularizada.

Então, se você deseja abrir uma empresa de eventos, confira o passo a passo a seguir e conte com a ajuda do Abertura Simples para facilitar cada uma dessas etapas.

1 – Viabilidade de localização

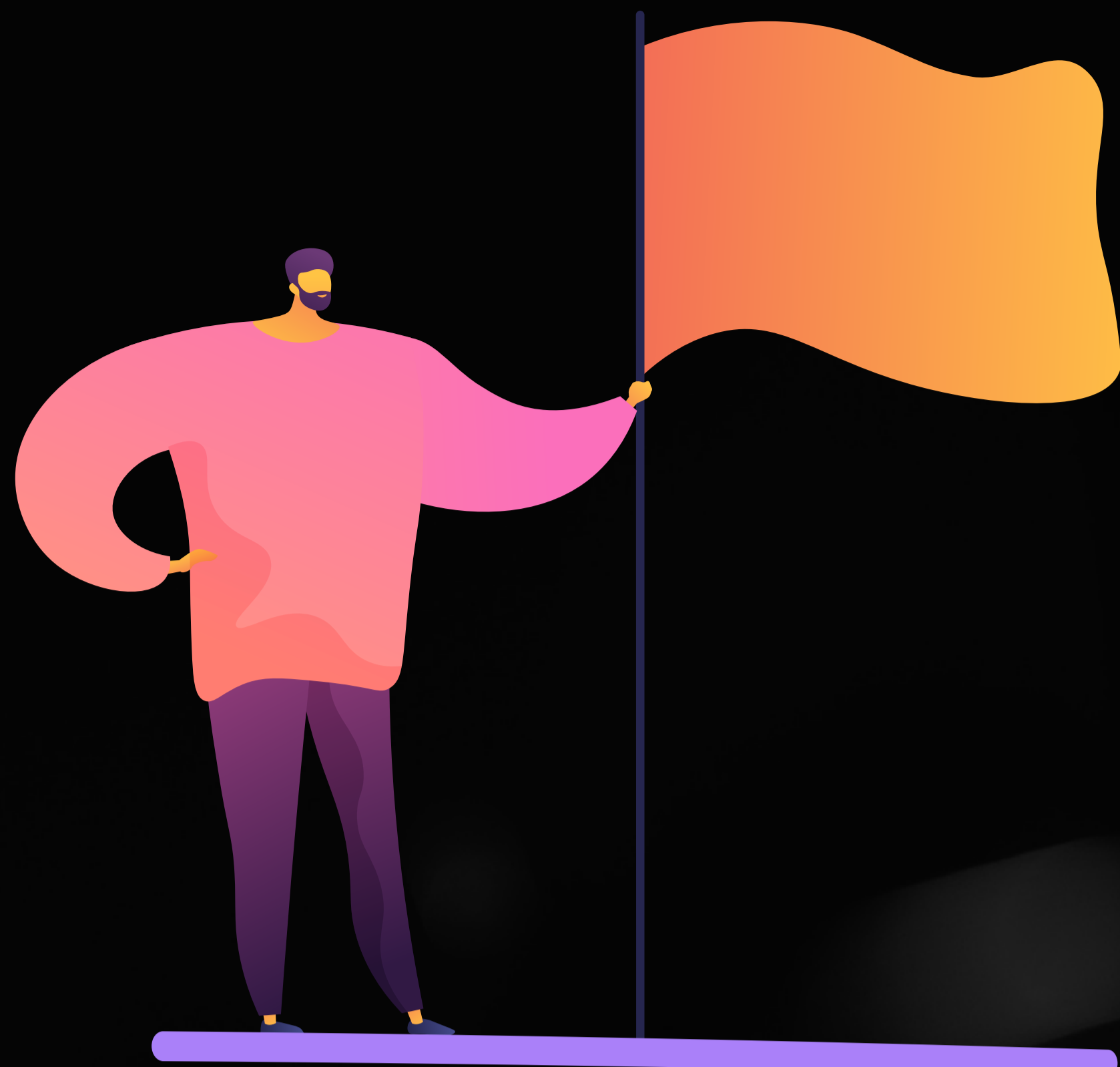
Para iniciar a abertura de uma empresa de eventos, o primeiro passo a ser seguido é a análise de viabilidade de localização. Nesta fase, são coletadas algumas informações importantes que determinarão se as atividades poderão ser exercidas, ou não, no lugar pretendido.

Para garantir que tudo esteja dentro dos conformes, é importante:

- *Conferir se o imóvel está regularizado perante aos órgãos públicos;*
- *Checar se a propriedade passou por alguma obra que tenha modificado, para mais ou para menos, a área primitiva;*
- *Estar atento à facilidade de acesso em geral e ao estacionamento, ao volume de tráfego;*
- *Ficar atento ao nível de ruído, condições de higiene, segurança e disponibilidade de serviços como telefonia, internet, água e luz no local;*
- *Verificar se as atividades a serem desenvolvidas respeitam a Lei de Zoneamento ou o Plano Diretor do Município local;*
- *Mapear os concorrentes e fornecedores nas proximidades;*
- *Observar o movimento do local pretendido durante vários dias e em horários alternados;*
- *Verificar se os pagamentos do IPTU do local pretendido se encontram em dia.*

A viabilidade de localização conta com um facilitador muito importante: o Sistema de Registro de Licenciamento de Empresas (RLE). Por meio deste sistema, os procedimentos de Análise de Viabilidade, de competência da Prefeitura Municipal ou órgão equivalente; os processos de registro empresarial, da Junta Comercial, assim como as Licenças de Funcionamento, concedidas por órgãos licenciadores, passam a ser integrados.

Assim, todos estes processos passam por uma única entrada de dados, o que simplifi-



ca e desburocratiza a formalização da empresa e do empresário.

O próprio sistema concederá a resposta ao pedido de verificação de Viabilidade. Porém, caso o município escolhido para sediar a empresa não esteja integrado ao RLE, o empreendedor deverá comparecer pessoalmente à Prefeitura do Município.

2 – Registre a empresa

A segunda etapa a ser cumprida no processo de abertura de uma empresa de eventos é o registro da empresa. O empreendedor poderá escolher entre os seguintes modelos:

- *Empresa Individual (EI);*
- *Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI);*
- *Sociedade Limitada (LTDA).*

3 – Formalize a empresa

A etapa de formalização da solicitação de abertura da empresa consiste na escolha do contrato e na forma de entrega do processo ao registro na Junta Comercial.

No caso do contrato, o empreendedor poderá optar por usar um contrato padrão, gerado pelo próprio sistema, com base nas informações prestadas até o momento, ou um contrato não padrão, o qual o empresário deverá redigir e entregar na Junta Comercial.

Já para a entrega dos documentos, o empreendedor poderá escolher entre duas opções:

- *Realizar de forma eletrônica, na qual os documentos devem ser digitalizados e enviados eletronicamente à Junta Comercial, o que exige que o proprietário e seus sócios possuam certificado digital. O trâmite deve ser feito dentro do próprio sistema, mediante o pagamento da guia de recolhimento federal;*
- *Realizar a entrega presencialmente, levando até a Junta Comercial os seguintes documentos: Solicitação de Registro emitida pelo RLE em duas vias, no mínimo; uma cópia simples de identidade (RG) do sócio ou dos titulares; comprovante de pagamento de taxa de federal (DARF).*

A consulta deste processo, bem como a resposta de deferimento, podem ser feitas por meio do próprio Sistema. Após a devolutiva, o tempo para registro do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e da Inscrição Estadual é de, em média, 5 dias úteis. Com o comprovante de abertura em mãos, a empresa está apta para solicitar o licenciamento, requisição esta que também pode ser feita via RLE.

4 - Licenciamento

A última, mas não menos importante etapa de abertura de uma empresa de eventos, é o licenciamento da empresa. É por meio dele que é emitido o Auto de Licença de Funcionamento (ALF) no âmbito Municipal e o Certificado de Licenciamento Integrado (CLI) para os Órgãos Estaduais. Ambos autorizam a empresa a iniciar as suas atividades.

O que é preciso para abrir uma empresa de eventos?

Para abrir uma empresa de eventos, é necessário um investimento inicial em duas diferentes frentes: equipe e equipamentos. Também é importante pensar que optar por empreender no ramo de eventos demanda de um espaço físico para a realização dos mesmos. Dependendo do nicho de atuação, como no caso de festas, um só espaço não é suficiente, o que fará com que o empreendedor use seu networking

para realizar parcerias com locais que realizam eventos privados.

Com isso em mente, é importante seguir um planejamento rigoroso quanto aos outros dois investimentos iniciais, de forma que eles façam sentido com as condições atuais e o porte da empresa.

1 – Equipe

Como dito anteriormente, contar com uma equipe especializada é um dos pilares que determinarão o sucesso do seu negócio. Afinal, eles estarão, na maior parte do tempo, na linha de frente e em contato direto com seu cliente, então, o ideal é que sejam profissionais comunicativos, gentis e focados em oferecer a melhor experiência possível ao contratante.



Inicialmente, é possível iniciar suas atividades apenas com duas pessoas, que serão as responsáveis pela gestão dos projetos. Os demais profissionais que atuarão na execução do projeto, como garçons, fornecedores de alimentos, coordenador de eventos, recepcionistas e equipe de manutenção podem ser terceirizados.

Mesmo quando terceirizados, esses profissionais devem ser escolhidos a dedo e devem contar com algumas características que são essenciais para o bom funcionamento da empresa de eventos. A gestão adequada exige que os profissionais sejam capazes de:

- Planejar, supervisionar e coordenar as atividades relacionadas aos eventos;
- Criar e acompanhar checklists e cronogramas de atividades;
- Elaborar e controlar a execução do orçamento financeiro e caixa;
- Realizar a cotação para contratação de serviços terceirizados;
- Coordenar e acompanhar a montagem e a realização dos eventos;
- Realizar reuniões para analisar as atividades em andamento.

É importante que desde o começo a empresa adote uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios. Isso fará com que a empresa diminua os níveis

de rotatividade e, desta forma, se criará um vínculo entre os colaboradores e clientes, fazendo com que o nível de satisfação seja elevado para ambas as partes.

2 - Equipamentos

Para abrir uma empresa de eventos são necessários dois tipos de equipamentos: um diretamente para o escritório, onde serão traçadas todas as etapas e estratégias para cada evento, e outro com os itens principais para produzir um bom evento. Para ambos, é necessário investir em boas ferramentas, levando em consideração não só o preço, mas a qualidade, as facilidades que cada um proporcionará e, também, a avaliação de pessoas que já trabalham no ramo e fazem uso dos equipamentos pretendidos.

É importante destacar que este nicho de atuação também exige um veículo para locomoção da equipe e dos equipamentos a serem usados em cada evento, os quais detalharemos a seguir.

Os equipamentos que compõe o escritório de uma empresa de eventos são, em sua maioria, iguais aos de qualquer outro escritório. São eles:

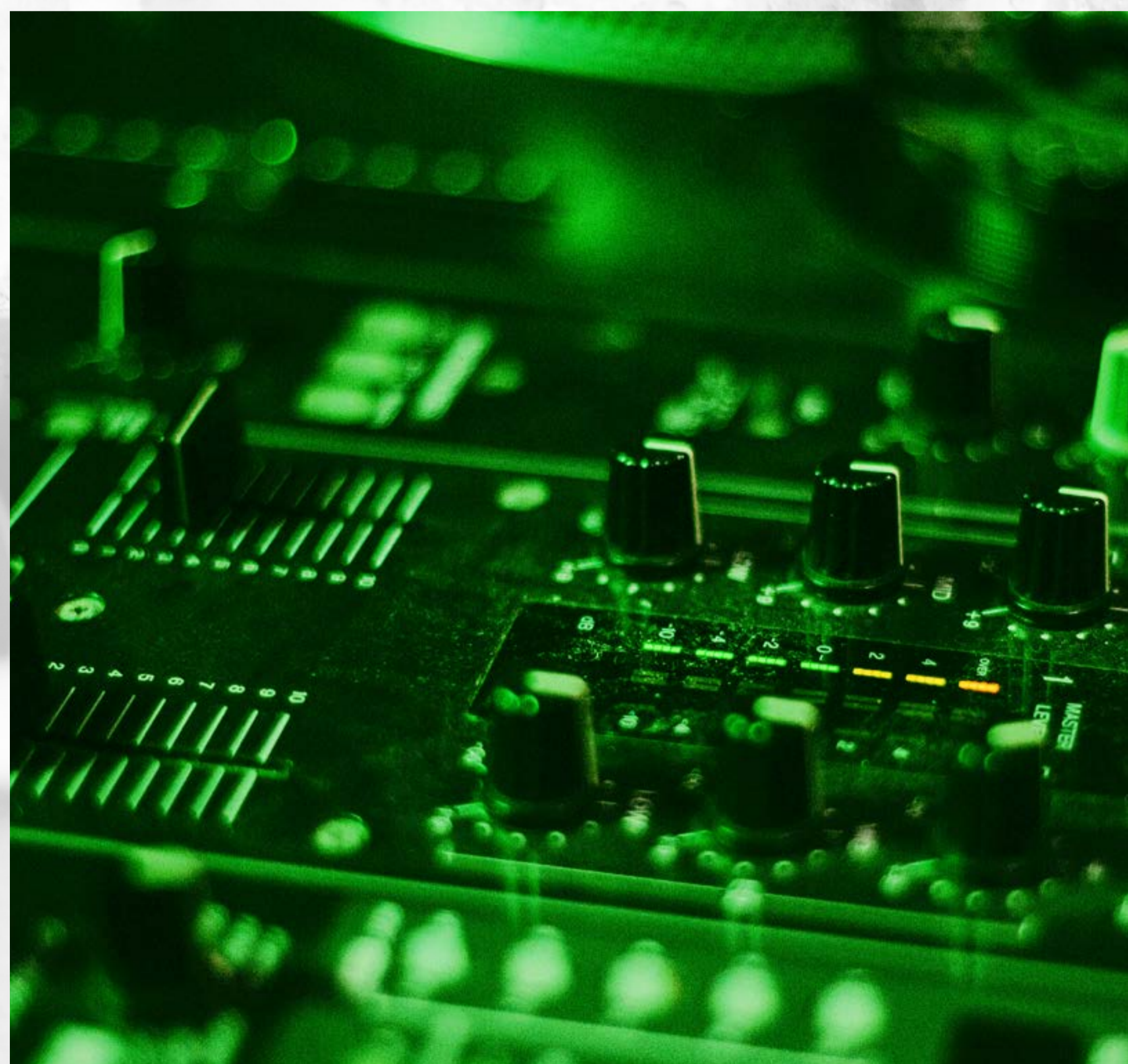
- *Computadores;*
- *Mesas para os computadores;*
- *Cadeiras;*
- *Uma linha de telefone fixo e internet;*
- *Impressora;*
- *Telefones móveis e fixo.*

A quantidade pode variar de acordo com a quantidade de funcionários que trabalham diretamente no escritório.

Já para a realização de eventos, a lista não é muito extensa, porém, necessita de um investimento maior. Tratam-se de:

- *Projektor multimídia e telões;*
- *Computadores ou notebooks;*
- *Amplificador;*
- *Mesa de Som;*
- *Televisores de LCD ou plasma;*
- *Cabos e extensões.*

Demais equipamentos relacionados à iluminação e decoração, por exemplo, não são requisitos obrigatórios para o início de uma empresa de eventos, podendo ser terceirizados. Porém, é importante ressaltar que quanto mais completa for a estrutura que a sua empresa oferecer para os seus clientes, maior será o lucro e mais satisfeitos eles ficarão.



Conclusão

De fato, todos gostam de desfrutar de bons e agradáveis eventos. Por isso, o mercado de produção de eventos é um dos quais se vale a pena investir. Mesmo com todas as adversidades, este é um nicho cuja característica é se reinventar e se adaptar a quaisquer circunstâncias e, é exatamente por isso, que oferece uma margem de lucro e oportunidade de crescimento para quem segue nela.

Além de tudo isso, abrir uma empresa de eventos significa que o empreendedor poderá atuar em não apenas uma frente, mas em várias delas. O mercado oferece uma vasta opção de eventos que vão desde os corporativos, até a produção de shows, simpósios e reuniões de grandes potências mundiais.

O setor de eventos é um mercado muito farto para se explorar. De forma que o empreendedor poderá exercer suas atividades voltadas para um só tipo de evento, tornando-se especialista naquele nicho, ou celebrar os mais variados tipos de evento, tornando o seu negócio muito mais eclético e palpável para todos os tipos de público.

O mercado de produção de eventos nunca esteve tão melhor e a expectativa é que ele cresça cada vez mais com o fim da pandemia. Em vista disso, este é o momento perfeito para abrir uma empresa de eventos.





Sobre o Abertura Simples

○ Abertura Simples é o maior portal de abertura de empresas do Brasil.

Fundado em 2013, nós temos como objetivo facilitar a vida de empreendedores que desejam atingir novos patamares em seus empreendimentos. A proposta não é apenas otimizar os processos burocráticos, mas, sim, captar novas oportunidades de negócios para todos os empreendedores que desejam crescer em seu ramo de atuação.

Por isso, se você deseja abrir uma empresa de eventos, saiba que pode contar conosco! O Abertura Simples possui um time de profissionais competentes e especialistas nos mais diversos assuntos tributários, econômicos e contábeis e estamos à sua espera para dar o pontapé inicial no seu sonho de empreender.

Esperamos que este ebook tenha lhe dado um norte para abrir sua empresa de produção de eventos.