



FIXE EM CASA

Olha o peixe fresco!

Como ter peixe-espada, chocos ou salmonetes fresquinhos em casa quando, por um lado, não se tem tempo para ir ao mercado ou ao supermercado e, por outro lado, a apetência para ir à pesca também não é muita? Simples, fazer a encomenda no site da Peixe Fresco, que leva o peixe fresco de Sesimbra até casa do cliente, já devidamente amanhado e preparado. As encomendas são feitas até às 17 horas de cada quinta-feira, sendo o peixe entregue às sextas à noite e sábados de manhã. Simples e conveniente.

A ideia de entregar peixe à porta remonta a 2005, quando Miguel Zegre sentiu, ele próprio, necessidade de ter em Lisboa o peixe de qualidade a que a cidade de Sesimbra o havia habituado. Juntou-se então ao amigo Manuel Cardoso para criar a Peixe Fresco – Fixe em Casa, que apregoa ter “o melhor peixe do mundo”. Hoje, além dos dois sócios-fundadores, a empresa tem mais quatro pessoas.

A frescura do peixe é garantida, pois a empresa não mantém stock – do fornecedor o peixe segue para o armazém, onde é preparado, indo então para o cliente numa carrinha refrigerada. Também porque não existe um stock, nem sempre a disponibilidade de um determinado peixe está garantida. “Por esse facto encorajamos os nossos clientes a indicarem as suas preferências de substituição no momento da encomenda, para o podermos satisfazer na totalidade”, é explicado. No que toca ao perfil do cliente, este varia muito, mas são sobretudo casais jovens, com filhos, que

procuram ter alguns cuidados com a saúde e alimentação. Uma das principais estratégias de promoção do Fixe em Casa é o tradicional passa-palavra. “A qualidade do nosso produto e a experiência de compra muito positiva faz com que os nossos clientes sintam ‘orgulho’ em partilhar com os seus amigos e familiares, tornando-se rapidamente fãs do conceito e da marca”, acrescenta Miguel Zegre. Ao mesmo tempo, o elo de confiança com o cliente foi trabalhado no sentido de fazer a devolução do dinheiro sempre que este não fica totalmente satisfeito.

Dez anos depois, o balanço que faz da atividade da empresa é positivo: “Temos crescido sempre a dois dígitos, sendo que nos dois primeiros anos crescemos muito. A nossa expectativa é continuar a crescer ao mesmo ritmo nos próximos anos.” Os planos futuros incluem expandir o negócio para o Porto e Madrid no próximo ano.

Custo: Não existe um custo de entrega mas é cobrada uma taxa de €3 para encomendas inferiores a €30.

Onde: Grande Lisboa, Sesimbra, Seixal, Almada, Oeiras e Cascais.

<http://loja.peixefresco.com.pt>

O GATO FICA

Eu percebo é de gatos!

O que fazer com o amigo felino lá de casa durante as férias ou uma ausência mais prolongada? Deixar o gato em casa e pedir ajuda à família ou aos amigos? Levar o bicho e ar-



riscar uma crise de nervos felinos? Sabendo que os gatos sentem mais à vontade na sua própria casa, Joana Soares encontrou um nicho de mercado: O Gato Fica é o nome do negócio e, ao mesmo tempo, a declaração de intenções.

Água e alimentação, manutenção do caixote de areia e limpeza envolvente, interação com o gato para que ele se sintam mimado, comunicação com os donos e envio de fotos são alguns dos serviços prestados, em pacotes que vão do Essencial ao Deluxe.

A ideia surgiu há cerca de um ano e meio, numa altura em que Joana estava com mais folga profissional. Formada em Psicologia e a fazer o mestrado em Medicina Veterinária, e depois de uma experiência de estágio no Hospital do Gato, pensou: “Eu percebo é de gatos, por isso vou fazer um projeto bastante especializado...” E confessa que não estava à espera que o serviço tivesse tanta procura. “Rapidamente percebi que não ia ter só um projeto de verão, que ia ser algo bastante maior”. Face aos inúmeros pedidos, Catarina Rodrigues, uma das primeiras clientes, juntou-se ao projeto, trazendo a mais-valia da formação em bem-estar e comportamento animal.

Para além da comunicação moderna e bem-humorada na Internet, a especialização no segmento felino é o facto diferenciador. Porque só gatos e não também cães, hamsters e peixes de aquário? “A ideia é ser o mais especializado possível. Para já porque gostamos de gatos e adoramos trabalhar com eles. E percebendo mais de gatos, fazia sentido focarmo-nos nessa área. O feedback dos clientes acabou por nos dar alguma confiança”. Gostar de gatos não é, no



entanto, suficiente, garante Joana. A propósito da terceira pessoa da equipa – Susana Silva, também com formação em Medicina Veterinária – Joana refere a importância de todas terem conhecimentos em saúde animal e comportamental.

Atualmente têm mais de 300 gatos na base de clientes e pretendem crescer de forma estruturada. Já os clientes-donos, esses são sobretudo pessoas entre os 25 e 35 anos, sem filhos e que vão de férias fora das alturas convencionais. “Talvez porque sejam estas pessoas que mais facilmente confiam a chave de casa a alguém que não conhecem”, justifica.

Custo: Valores diferentes consoante a zona e número de gatos.

Onde: Grande Lisboa e Margem Sul.

www.ogatofica.com

FORA D’HORAS

Recados pela noite dentro

Por mais que se planeiem as compras da semana ou do mês, há sempre algo que falta na despensa à hora em que os supermercados já fecharam. Para casos destes, na zona do Grande Porto existe a Fora d’Horas, uma mercearia que funciona entre as 20h e as 04h da manhã e que entrega em casa do cliente aquilo que ele precisa no momento.

Pedro Ribeiro é formado em Gestão de Marketing e criou a Fora d’Horas em 2009 com base nas memórias dos tempos