

REDATA

A REDATA estrutura e organiza arquivos, bibliotecas, centros de documentação de acordo com as necessidades específicas e a realidade de cada cliente para que sua empresa possa explorar todo potencial de informação que detém: Arquitetura da Informação. Digitalização de Documentos (em parceria com empresas especializadas). Elaboração de Manuais/ Technical Writing. Estruturação, organização e manutenção de acervos pessoais. Estruturação, organização e manutenção de bibliotecas. Gestão Documental e da Informação para Arquivos Corporativos, Centros de Documentação e Memória. Governança de Projetos. Memória Empresarial/ Corporativa.

Informações sobre a Empresa

- Ano de criação da empresa 1987
- A empresa possui CNPJ (é formalizada).
- A empresa está registrada no Conselho Federal de Biblioteconomia como pessoa jurídica, no Conselho Regional - 8ª. Região
- O proprietário (a) da empresa é formado (a) em Biblioteconomia
- Possui pessoas bibliotecárias na equipe.
- A empresa possui 6 colaboradores (funcionários) diretos.
- Regiões do país que atende: Sudeste, São Paulo, mas podemos atender todas.
- Diferencial : Documentar todos os processos e entregar ao final do trabalho, políticas, procedimentos e guias. Trabalhar com profissionais da informação, hoje todos com vínculo empregatício. Experiência comprovada, 35 anos no mercado. Não desrespeitar piso salarial, nem ofertar preço baixo, apenas para vencer concorrências e não conseguir entregar os projetos com qualidade, o que tem sido bem comum, infelizmente, em nossa área.
- Softwares que a empresa usa para prestar serviços: A empresa tem parcerias com empresas de software, mas não exclusividade, mantemos nossa independência. Atender o cliente é o objetivo, muitas vezes, usamos os próprios recursos já existentes. Quando é o caso, indicamos as empresas e o cliente escolhe a que mais convém, a negociação é direta com o cliente. Nossa estratégia sempre foi a de não nos vinculamos a nenhum fornecedor, de qualquer área, nem ter software próprio, para mantermos a melhor escolha e avaliarmos o melhor para o cliente, inclusive usando o que ele já possui, se for adequado e viável.
- Os principais clientes ficam localizados no site da empresa.
- Principais fornecedores: Empresas de suprimentos, locação de equipamentos, não temos fornecedores exclusivos.
- Principais parceiros: Organizator, CTC (Eliane Lampa), Eurofile, Access, Zeev, W3K (Green Docs), DoMore (DMDocs).

Segundo o empreendedor

Principais desafios para empreender na área de Biblioteconomia.

Um dos maiores desafios é gerar o chamado comprometimento organizacional. Se não houver real engajamento com os propósitos da empresa e até mesmo da sociedade, não há sustentabilidade. Quando uma organização contrata consultores especializados em gestão da

informação para juntos elaborarem um plano de ação, não é incomum que esse plano seja executado pela metade e depois abandonado por conta da falta de comprometimento e visão dos próprios funcionários da contratante. Diante desse tipo de descaso, se forma um círculo vicioso. Alguém faz um plano “bem bolado” para apresentar numa reunião. Em seguida, obtém bons resultados, conforme implanta o projeto. Porém, no fim das contas, colhe só os primeiros números vistosos e logo aborta a missão, transformando um ideal de acervo organizacional inteligente em um mero movimento carreirista. Pessoas entram e saem das empresas, mas as empresas permanecem, ou assim deveria ser. Não se deveria pensar apenas em termos de metas e bônus, mas, sim, de modo a deixar um legado para a empresa.

Dicas e recomendações para quem deseja começar a empreender na área.

Dedicação, disciplina, esforço, ética, conduta correta, ser justo, respeitar as pessoas, reconhecer seus erros e acertos e fazer o melhor, com qualidade, tentar sempre se superar, oferecer além do que o cliente pede, mostrar onde você ou ele, cliente, poderiam chegar.

Toda e qualquer escolha tem lados positivos e negativos, de negativo só consigo ver o risco de assumir o trabalho de toda uma equipe. Você sempre é responsável diante do cliente, portanto, a escolha de pessoas é fundamental e os riscos inerentes independem de você: recessão econômica, mudanças de cenário etc. Positivo é você imprimir sua marca e poder deixar um legado para outras pessoas, tentar fazer alguma diferença.

O nosso modelo de negócio pressupõe assumir projetos com tempo de duração em um mercado extremamente competitivo e pouco valorizado, somos pressionados por valores, prazo etc. Paga-se a outros profissionais, em muitos casos, de três a cinco vezes mais, infelizmente. Contratar autônomos, ou microempreendedores é o que faz a roda girar para todos e possibilita efetivamente ocupação, mesmo que temporária.

CONTATO

Email: redata@redata.com.br

Site: <https://redata.com.br/>

Telefones: (11) 3399.2188 (11) 99946.7714