

# MEI - Agente de casamento



# EXPEDIENTE

## **Presidente do Conselho Deliberativo**

José Zeferino Pedrozo

## **Diretor Presidente**

Décio Lima

## **Diretor Técnico**

Bruno Quick

## **Diretor de Administração e Finanças**

Margarete Coelho

## **Gerente**

Eduardo Curado Matta

## **Gerente-Adjunta**

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

## **Gestor Nacional**

Luciana Macedo de Almeida

## **Autor**

Sebrae

## **Coordenação do Projeto Gráfico**

Renata Aspin

## **Projeto Gráfico**

Nikolas Furquim Zalewski

# ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Exigências Legais e Específicas.....	1
Investimentos.....	2
Divulgação.....	2
Dicas de Negócio.....	2
Produtos e Serviços - Sebrae.....	2

## 1. Apresentação de Negócio

O casamento é o sonho de milhões de pessoas. Mas organizar esse que pode ser o evento mais importante e especial de uma vida exige muito cuidado, dedicação, conhecimento e, até mesmo paciência. Por isso, muitos optam por contratar um agente de casamento para auxiliar na árdua, mas recompensante missão de organizar a cerimônia e a festa de bodas.

Comumente chamados de cerimonialistas, os agentes de casamento procuram e contratam serviços e planejam e coordenam o evento no dia de sua realização.

Apesar da grande responsabilidade, por se lidar com os sonhos de um casal, esse profissional pode obter excelente faturamento se trabalhar com dedicação, organização e prestar um atendimento atencioso.

## 2. Mercado

GANHO MÉDIO: R\$ 70,00/hora

Considerando uma disponibilidade mensal de 120 horas para a atuação como agente de casamento, o potencial de renda média mensal é de R\$ 8.400,00.

O dado acima considera a média nacional. Porém, dada a grande diversidade que o Brasil apresenta, é de fundamental importância que você pesquise o mercado em sua cidade. Para isso, utilize sites, classificados e entre em contato com alguns profissionais.

DEMANDA DIGITAL: Crescente

Entre fevereiro de 2020 e agosto de 2021, houve um aumento de 16,29% na demanda digital pelos serviços de agente de casamento.

CONCORRÊNCIA DIGITAL: Baixa

A concorrência por publicidade digital paga é considerada baixa para o Google Ads. Confira neste post como descobrir a concorrência em sua cidade.

## 3. Exigências Legais e Específicas

FORMALIZAÇÃO

O agente de casamentos pode ser formalizado como MEI. Se você se interessa por essa possibilidade, acesse o curso on-line e gratuito do Sebrae “Benefícios e Responsabilidades do MEI”.

## 4. Investimentos

INVESTIMENTO: Baixo investimento

Para ser um agente de casamento, é recomendado ter uma boa comunicação e capacidade de lidar com o público. Se já possuir experiência, o investimento é zero. Porém, caso queira se profissionalizar ainda mais, vale apostar em cursos de atendimento ao público, eventos, audiovisuais, assessoria, consultoria e afins. O investimento, nesse caso, é a partir de R\$ 800,00 mensais.

## 5. Divulgação

CUSTO DE ACESSO A CLIENTE: R\$ 0,73

O serviço de agente de casamento pode funcionar bem no Google Ads, ferramenta que permite fazer com que o seu anúncio seja exibido no momento certo, e você paga apenas quando as pessoas clicarem.

DIVULGAÇÃO EM REDES SOCIAIS

A divulgação nas redes sociais é fundamental para promover a expansão de qualquer negócio. Utilize plataformas como o Facebook, Instagram, TikTok e WhatsApp para compartilhar imagens e vídeos de eventos que você organizou, assim como depoimentos de seus clientes.

## 6. Dicas de Negócio

Uma tendência da profissão é a realização de casamentos personalizados, seguindo, por exemplo, características da história do casal. Além disso, é possível apostar em um serviço mais exclusivo, visando à fidelização da clientela.

## 7. Produtos e Serviços - Sebrae

Se você se interessou pela modalidade MEI, avalie fazer um curso rápido e gratuito do Sebrae para entender os Benefícios e Responsabilidade do MEI.

Se você optar por ser um microempreendedor individual, clique aqui para criar seu CNPJ agora.

Possui alguma dúvida sobre a atividade? Fale com o Sebrae ou participe da Comunidade de Empreendedores do Sebrae e experimente fazer uma pergunta sobre sua ideia ou negócio.

Siga as redes sociais do Sebrae em sua região para ficar por dentro de dicas, cursos e eventos mais próximos de você.

