

CASOS DE
SUCESSO

MUNDIAL INSPIRA A CRIAÇÃO DE MÓVEIS



FOTOS: DIVULGAÇÃO/MODERNIDADE MÓVEIS

Peças temáticas para o Mundial: produtos foram adaptados para conquistar os torcedores



Modernidade Móveis aposta em peças com as cores da bandeira brasileira

Os móveis clássicos remetem à sofisticação. Mas podem apresentar também aspectos modernos e alguns diferenciais. Com essa preocupação, a Modernidade Móveis, de Guarulhos (SP) aperfeiçoou seus produtos e passou a oferecer aos clientes peças com detalhes, tecidos e superfícies diferenciadas, além de desenvolver uma linha voltada para a Copa do Mundo da FIFA 2014.

Com o início das atividades, em 2008, o empresário Benedito Timóteo Rodrigues Filho, juntamente com a esposa, Esmeralda Rodrigues, comercializava móveis em uma loja física – as peças disponíveis não eram produzidas pela empresa, apenas revendidas. A dificuldade financeira enfrentada, o

conhecimento de Timóteo na fabricação de móveis e as vendas satisfatórias no ambiente virtual fizeram com que o empreendedor mantivesse apenas a loja *on-line* e produzisse os móveis que comercializava. “Com a experiência que tive no setor de móveis, esbarrei na vontade de colocar em prática tudo o que eu sabia”. Com uma nova configuração de negócio, a loja iniciou a venda de produtos próprios e obteve resultados significativos. De acordo com Timóteo, a troca da loja física pela virtual foi outro ponto favorável para o sucesso. “Outro ponto é que adoro estar na fábrica, na produção. Apenas a revenda não me empolgava”, recorda.

Atualmente, a empresa conta com

oito colaboradores. E as atualizações surgem justamente do lugar que mais evidencia os móveis e peças produzidas pela Modernidade: a internet. “Buscamos inovar nos tecidos, espumas, cores e outros aspectos, agregando ao perfil clássico dos móveis”. Conforme Timóteo, são nesses detalhes que a empresa mostra seu diferencial. Hoje, estão disponíveis cerca de 3 mil produtos no [site](#), entre peças de acrílico e as feitas tendo como base madeira e espuma (que correspondem a 90% da produção).

Com a aproximação do Mundial, as peças temáticas produzidas pela empresa já ganham destaque na loja virtual. A ideia de desenvolver móveis temáticos se deu no período da Copa das



Confederações da FIFA 2013.

Para o empreendedor, a realização do megaevento no País proporcionará oportunidades de ampliação da lucratividade, além da conquista e fidelização

de novos clientes. Timóteo estima que haja um aumento de aproximadamente 40% nas vendas. “Vestimos nossos produtos com as cores do Brasil. E o mais importante: já temos procura”. Outro

aspecto importante levantado por ele é o cuidado necessário para que não se infrinja nenhuma lei relacionada a marcas e patentes. Dessa forma, problemas futuros são evitados.



Timóteo e Esmeralda administram a empresa, que possui clientes em todo o País.

FICHA TÉCNICA

EMPRESA: MODERNIDADE MÓVEIS
SITE: www.modernidademoveis.com.br
LOCALIZAÇÃO: GUARULHOS (SP)



O cliente como peça fundamental

Conforme Timóteo, os clientes da Modernidade Móveis possuem diferentes perfis. “Atualmente, cerca de 20% de nossas vendas são para empresas e 80% para pessoas físicas”, estima. A possibilidade de personalização das peças e o diálogo constante colabora para a fidelização desse público, que segundo o empreendedor, já apresenta um perfil definido, traçado por uma pesquisa feita pela empresa. “Percebemos que 98% residem nos centros urbanos, têm mais de 30 anos e buscam informações constantemente. Mais um motivo

para sempre oferecermos inovações”, pontua. De acordo com o empresário, dentre as diferentes opções de móveis, a Modernidade busca o diferencial, respaldado na qualidade e bom atendimento. Para ele, são nos detalhes que estão as oportunidades. “Sobrevivi no meio de gigantes porque aprendi a fazer um bom produto”.

Uma rede de contatos expressiva, a presença no ambiente virtual (foco da atuação da empresa) e as parcerias com profissionais do segmento são algumas das medidas adotadas para a divulgação dos

produtos. Divulgação essa que será ampliada com a chegada do megaevento no Brasil. “Os olhos do mundo estarão voltados para nós. Nosso papel é observar atentamente as necessidades do cliente e oferecermos qualidade em nossos serviços”.

Para Timóteo, mais que conhecimento sobre o negócio e busca constante por inovações, é fundamental que o empreendedor tenha amor pelo que faz. “Virão dias difíceis, mas não devemos desistir. Temos que trabalhar com empenho e ética, para continuar no caminho”, finaliza.