

CASOS DE
SUCESSOREFORMAS EM HOTÉIS GERAM
OPORTUNIDADES PARA PEQUENO NEGÓCIO

A maior...
da hotelaria
aos fornecedores
do setor

João Pedro Criscione e Sérgio Antônio Moelin receberam o prêmio de melhores fornecedores do setor, oferecido por uma revista do segmento hoteleiro



EXPRESSÃO STUDIO/DIVULGAÇÃO

Empresa paulista amplia sua produção motivada pelo Mundial de 2014

Hotéis brasileiros promovem reformas, com o objetivo de receber adequadamente os hóspedes que virão ao País devido à Copa do Mundo da FIFA 2014. Visando este nicho que surge, empresas já aproveitam para aumentar sua lucratividade.

Em Cotia (SP), está localizada a Crismoe, que produz acessórios de alto padrão para banheiros. Com a reforma de estabelecimentos que receberão os turistas, os sócios João Pedro Criscione e Sérgio Antônio Moelin já conseguem perceber as oportunidades motivadas pelo Mundial no empreendimento que comandam.

Grandes hotéis (que correspondem à maior parte dos clientes da Crismoe) já realizam adequações em suas unidades. Com isso, a demanda da empresa paulista cresceu de maneira significativa. “Nossa fábrica estendeu a jornada de trabalho e a produção cresceu cerca de 60%”, explica João Pedro Criscione. De acordo com o empresário, os estabelecimentos de grande porte ‘despertaram’ para o Mundial não somente em relação às reformas, mas também a construção de novas unidades. “E o mais importante, eles já estão atentos à importância da acessibilidade”, salienta.



Mostramos criatividade ao lançarmos novos produtos



JOÃO PEDRO CRISCIONE

A acessibilidade, aliás, é um dos principais diferenciais dos produtos oferecidos pela Crismoe. As peças feitas pela empresa despontam como alternativas também para grandes redes de hospitais, que adequam suas dependências para receber pacientes. Conforme Criscione, esta preocupação é cada vez mais presente por parte dos hotéis, que visam os Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016 – outra oportunidade já prospectada.

Segundo o empresário, a Crismoe é pioneira em acessibilidade de banheiros e adequa (ou desenvolve, em alguns casos) os produtos de acordo com as necessidades de cada cliente. “Percebemos as exigências nestas peças, que passam por testes e aprovação posterior. Todo nosso processo é feito de maneira cuidadosa”, explica Criscione. Ele recorda uma peça desenvolvida de maneira exclusiva para um renomado hospital de São Paulo (SP). “São alguns diferenciais que atraem os clientes. Mostramos criatividade ao lançarmos novos produtos”.

Os produtos, destinados às áreas residencial, hoteleira e hospitalar possuem outras características. Para o empresário, o design exclusivo e a qualidade, presente nos materiais utilizados e no acabamento, são aspectos valorizados. “Nossos produtos apresentam uma grande durabilidade”.



A ocasião de 2014, segundo Criscione, é uma grande oportunidade para o país, em diferentes âmbitos. Para os segmentos da economia, no que diz respeito à lucratividade e para o Brasil, na construção de uma imagem positiva.

FOTOS: CRISMOE. DISPONÍVEL EM: [HTTP://WWW.CRISMOE.COM.BR/INDEX.PHP/PT/PRODUTOS](http://www.crismoe.com.br/index.php/pt/produtos). ACESSO EM: 11/03/2014

O megaevento de 2014 surge não somente como uma oportunidade momentânea, mas como ferramenta para projetar investimentos e a captação de novos contratos. Criscione acredita que a demanda da empresa vai continuar, em decorrência dos próximos eventos que serão promovidos no país. “O Brasil ainda tem muito pra crescer”.

Para ampliar a carteira de clientes, o empresário afirma que a ideia é conquistar hotéis de pequeno porte, já que a preocupação com as adequações do ambiente e reformas é recorrente também nestes estabelecimentos. De acordo com ele, estes são os chamados hotéis “bandeira branca”.

A ocasião de 2014, segundo Criscione, é uma grande oportunidade para o país, em diferentes âmbitos. Para os segmentos da economia, no que diz respeito à lucratividade que pode ser alcançada, e para o Brasil, na construção de uma imagem positiva. O empresário acredita que esta será uma chance para o desenvolvimento, o preparo e o fomento de novos hábitos. “Será a oportunidade do nosso país dar um salto”, espera.



De acordo com Criscione, a participação em feiras e eventos proporciona visibilidade ao negócio e os aproxima ainda mais dos clientes de interesse

FOTOS: CRISMOE. DISPONÍVEL EM: [HTTP://WWW.CRISMOE.COM.BR/INDEX.PHP/PT/PRODUTOS](http://www.crismoe.com.br/index.php/pt/produtos). ACESSO EM: 11/03/2014

Experiência que faz a diferença

A empresa Crismoe atua há quase 26 anos e surgiu graças ao conhecimento dos sócios Criscione e Moelin. E é claro, a força de vontade de ambos. Após perceberem o nicho existente no mercado de acessórios para banheiro, desenvolveram peças que foram bem aceitas pelos clientes. “Antes de tudo, fizemos um planejamento”, alerta.

O retorno positivo motivou os empresários a desenvolverem linhas para outros públicos. O ambiente corporativo passou a ser prospectado, assim como o viés de acessibilidade. “Há 15 anos lidamos com peças relacionadas a esta temática”, afirma Criscione.

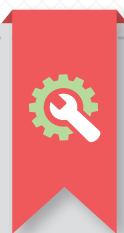
Conforme o empresário, a consolidação da marca se deu graças aos processos, baseados na qualidade e no comprometimento com o cliente. Outra importante impressão, salientada por Criscione, é a presença efetiva em feiras e eventos do segmento. De acordo com ele, estas ocasiões proporcionam visibilidade ao negócio e os aproxima ainda mais dos clientes de interesse. “Um dado curioso é que em média, apenas 9% dos que participam destas feiras são grandes empresas. O restante são pequenos negócios, que correspondem à maior parte no país”, conta.

Os prêmios também são formas de reconhecimento. Recentemente, a empresa foi eleita a melhor fornecedora do setor em que atua - prêmio oferecido por uma revista do segmento hoteleiro. “Adoro falar do que produzimos, pois nosso trabalho transmite segurança e confiança”, comemora Criscione.



FICHA TÉCNICA

EMPRESA: CRISMOE / CONTATO: [WWW.CRISMOE.COM.BR](http://www.crismoe.com.br) / LOCALIZAÇÃO: COTIA (SP)



Sua opinião faz a diferença!

Por isso o Projeto de Inteligência Competitiva do Programa Sebrae 2014 quer saber mais sobre suas expectativas e satisfação. Responda a breve pesquisa que elaboramos especialmente para você e seu negócio!



PARTICIPAR