



Flávio Resende
flavioresende@jornaldomeio.com

Negócios & Cia

Entrevista Águas Claras ganha loja conceito da Hering

Hudo Eitel e Patrícia Seixas são um casal de empreendedores que aposta para ganhar. Com expertise em moda e varejo, os dois empresários alimentavam há muito um sonho desafiador: serem franqueados Hering Store. Foi quando surgiu a oportunidade de abrir uma franquia desta marca no shopping onde já trabalhavam antes. Assim, Hudo e Patrícia, que já assumiam uma monarca da Hering em Brasília,

transformaram o negócio em franquia – que foi inaugurada no início de maio, na Águas Claras Shopping – e foram presenteados com o título de “loja-conceito”, por esta ser a primeira entre as franquias no DF, que recebeu o novo projeto arquitetônico da rede. “Queremos ser o diferencial em moda na cidade, oferecendo comodidade, preço baixo e qualidade ao cliente”, comenta Patrícia Seixas. Confira a entrevista com os franqueados:

Por que vocês escolherem assumir uma franquia?

Patrícia Seixas: Nossa intenção era trazer uma segurança maior de administração e resultados.

O que significa uma oportunidade de negócio para vocês?

PS: A oportunidade surge. De cá, eu estou disposto a arriscar nela. Daí, eu analiso se o negócio tem a ver comigo. Isso irá me ajudar a vender mais, por exemplo. No meu caso, todos os meus negócios se adaptam à minha realidade e eu me identifiquei muito com eles. Gostamos de estar em contato com as pessoas e de vender.

Como reconhecer os pontos fracos e fortes da concorrência?

Hudo Eitel: Estamos nesse ramo do varejo há muito tempo. Posso dizer que a concorrência só nos fortaleceu ao longo desta jornada, sempre buscando formas de dar nosso melhor ao cliente. A dica é estar atento ao preço, frequência da divulgação, força das vendas, frota, credibilidade da em-



Empresários Hudo Eitel e Patrícia Seixas

presa perante o consumidor e a qualidade obviamente. Tanto do meu negócio como da empreitada vizinha.

Como vocês incentivam a equipe de funcionários?

PS: Gosto de valorizar os sentimentos e a opinião da minha equipe. Nada que uma boa conversa não aproxime chefe e colaborador. Há um ditado que diz: “tratar bem aos colaboradores é o mesmo que tratar bem aos seus clientes”. Quem faz o negócio são os funcionários. As promoções também entram no pacote, claro.

O casal tem filhos? Quantos?

PS: Sim. Temos três filhos – Emily, Isabelle e Pedro Henrique – que são tudo para mim. Inclusive, para sustentar o meu primeiro filho, eu comecei a trabalhar e alimentar meu interesse pelos resultados. Ele foi a minha maior inspiração na época. Hoje, tenho três grandes inspirações.

Qual a mensagem que vocês deixam para o casal que pensa em investir em franquias?

HE: É desfrutar do negócio e de uma marca reconhecida, enfrentando todas as ondas do mercado, mostrando-se forte e em constante evolução.

SERVIÇO:

Hering Store Águas Claras Shopping

Avenida das Araucárias lotes 1835/1905/1955/2005 lojas 109A, 111A e 113A

Telefone: (61) 3964-1692

Horário: De Segunda a sábado, das 10 às 22 horas / Domingo e feriados – das 14 às 20 horas.

Site: <http://hering.com.br>

Curtas

● ● ● O espetáculo “A Procura”, montado durante a segunda edição da Oficina de Teatro do diretor e ator brasileiro Alexandre Ribondi, ficará em cartaz nos dias 4 e 5 de junho, no Centro Cultural de Brasília (CCB) - - SGAN 601 Módulo B Asa Norte. O texto é uma reflexão crítica sobre o que se procura no teatro, e até um “jogo de línguas” que promete surpreender os expectadores. A obra expõe o ponto de vista dos alunos formados durante os quatro meses de curso. “Eu costumo dizer que o teatro ensina a viver, pois ele acaba com a timidez das pessoas; amplia os horizontes culturais e o trabalho em equipe, que é essencial para o sucesso da arte cênica”, declara Alexandre Ribondi que, além de diretor, compartilhou tudo aquilo que pôde da arte de “escrever, dirigir e atuar” nas aulas. O ingresso custa R\$ 15 a meia. Informações: (61) 8143-5637/8425-6885.

● ● ● As inscrições do 2º semestre do Processo Seletivo 2014 do Centro Universitário do Distrito Federal (UDF) estão abertas até o dia 4 de junho. São cursos das



áreas de Administração e Negócios, Exatas e Tecnológicas, Biológicas e Saúde, e Humanas e Sociais. Todas as informações estão disponíveis no site www.udf.edu.br/vestibular. A novidade para o 2º semestre é o curso de Odontologia, que passa a compor a Escola de Saúde da Instituição e conta com disciplinas práticas desenvolvidas ao longo de todo o curso. Esse diferencial fornecerá ao aluno um treinamento intenso e consistente, levando-o a contribuir com a saúde, educação e qualidade de vida da população. Segundo o coordenador Prof. Dr. Emílio Barbosa e Silva, a matriz curricular possibilitará uma formação alicerçada nos princípios da ciência. “Teremos uma extensa carga horária com práticas clínicas para o aprendizado e treinamento, além de uma formação que irá capacitar o futuro cirurgião-dentista em diferentes contextos e situações individuais e sociais”, afirma o coordenador. A Prova Tradicional do Vestibular será realizada em 8 de junho, às 10h, no Edifício Sede da Instituição.

● ● ● As vendas do comércio brasileiro registraram alta de 1,68% em abril de 2014 na comparação com março. No setor de serviços, no entanto, houve queda de 1,29%. No acumulado dos últimos 12 meses (abr/13 x abr/14), comércio e serviços registraram aumento de 0,97%. É o que mostra a Pesquisa Conjuntural de Micro e Pequenas Empresas do Distrito Federal, realizada pelo Instituto Fecomércio. A alta no mês de abril foi puxada principalmente pelo segmento de Autopeças e Acessórios (11,20%) e Lojas de Utilidades Domésticas (7,30%). Em serviços, o recuo foi puxado pelo setor de Agência de Viagem (-2,48%) e Salão de Beleza (-2,38%).