

Parabólica Econômica

Flávio Resende

e-mail: flavioresende@gmail.com - Tel.: (61) 3242-9058



BRASÍLIA EM NÚMEROS

Shopping Center

Shopping Sul tem novo superintendente

Formado em Engenharia Civil pela Universidade de Brasília e atuando no setor de Shopping Center desde 1995, Felipe Ribeiro é o novo superintendente do Shopping Sul, maior centro de compras da Região Metropolitana do Distrito Federal, localizado em Valparaíso de Goiás. A segunda expansão está em andamento no Shopping Sul com a entrega prevista para novembro deste ano. Entretanto, as obras não param, e a terceira expansão está prevista para o segundo semestre de 2015. Dentro desse cenário, Felipe Ribeiro assume com o desafio de fortalecer, ainda mais, a marca do empreendimento na região.

“O Shopping Sul está consolidado como centro de compras, centro gastronômico e de lazer da região de Valparaíso e cidades vizinhas. Somos a referência da região do Entorno Sul do DF”, disse o novo superintendente. Felipe Ribeiro tem uma experiência diversificada no setor de shoppings. Em sua carreira, o profissional atuou na construção de malls, foi presidente de associação de lojistas e gerente de operações corporativas. O engenheiro foi também superintendente do Brasil Park Shopping - centro de compras de Anápolis, pertencente ao grupo Terral Shopping Centers, que administra também o Shopping Sul.

Decoração

Damha na Casa Cor Brasília 2014

O Espaço Damha receberá pela segunda vez a mostra Casa Cor. A edição 2014 da mostra de decoração acontecerá de 1º de outubro a 18 de novembro. O espaço foi criado com o objetivo de demonstrar ao público o que pode ser construído em um terreno de 390 m² - metragem média dos lotes dos residenciais Damha em Brasília. Lá, a urbanizadora construiu uma casa de 214 m², que na Casa Cor de 2013 foi dividida em sala de estar, sala de jantar, escritório, três quartos - sendo duas suítes e dois com varanda -, cozinha, área de serviço, três banheiros - social, de serviço e na área de lazer -, piscina, garagem para dois carros e paisagismo. Nesta edição da Casa Cor Brasília, o local será dividido em dois espaços. O pavimento térreo da Casa Damha será assinado pela arquiteta Helaine Caloête, enquanto o primeiro andar será decorado pelo arquiteto Moacir Melo.

Comércio e Serviços

Santana à frente da Fecomércio por mais 4 anos

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Distrito Federal (Fecomércio-DF) realizou dia 3 de setembro, no Royal Tulip Brasília Alvorada, a posse festiva da nova diretoria da instituição. O presidente Adelmir Santana foi reeleito por unanimidade de votos. A eleição ocorreu no dia 21 de maio e o novo mandato começou em junho deste ano e vai até junho de 2018. O primeiro vice-presidente Miguel Setembrino também foi reconduzido. O segundo e o terceiro vice-presidentes passaram a ser, respectivamente, os empresários Francisco Maia e Fábio de Carvalho.

Mercado Fitness

Últimos dias para escolher melhor personal do ano

Um dos personal trainers mais procurados da cidade, Allan Lucena, é, pela terceira vez, indicado entre os três finalistas do Prêmio Profissional do Ano, na categoria “Personal Training”, do Brasília Capital Fitness 2014, principal evento do setor, que acontece de 25 a 28 de setembro, no Centro de Convenções Ulysses Guimarães, em Brasília. Professor Running Class da Unique Fitness, Lucena, eleito o Profissional do Ano em 2012 e segundo colocado em 2013 como Professor Destaque, recebeu a notícia com entusiasmo: “Estou feliz pelo reconhecimento, pois trabalho para oferecer sempre o meu melhor aos meus alunos”, afirma. Qualquer pessoa pode participar da

votação, disponível no link: http://www.brasiliacapitalfitness.com.br/Atracoes_Profissional.aspx. A premiação ocorre no dia XX, durante a programação do Brasília Capital Fitness 2014. Personal dos Misterys Brasil - Em seus dez anos de experiência, o brasileiro Allan Lucena, 34, já teve alunos conhecidos como o repórter da TV Globo, Kenzo Machida; o ex-governador e atual candidato ao GDF, José Roberto Arruda; a deputada federal Manuela D’Ávila (PCdoB/RS); e o cantor Rodrigo Belluco, da dupla Bonni & Belluco - sensação da música sertaneja em Brasília, consagrados pelos sucessos “Capital Sertaneja”, “Ciumenta” e “Você merece o Oscar”.

ENTREVISTA

Caminhando juntos

Algumas pessoas têm medo de envolver trabalho e vida pessoal. Patrícia Seixas e Hudo Eitel mostram, no entanto, que casais que empreendem juntos podem, sim, alcançar o sucesso. Em 2008, o casal trouxe a Morena Rosa para Brasília - foram cinco anos de varejo vendendo marcas como Morena Rosa e Morena Rosa Beach, Maria Valentina e Zinco - e continuou trabalhando firme para assumir a franquia, em janeiro de 2014. O instinto empreendedor de Patrícia influenciou não apenas na conquista da franquia, mas principalmente na hora de montar a loja e lidar com funcionários e clientes, mantendo sempre a humildade em primeiro plano. Já Hudo conta com a experiência e com a habilidade negocial. “Bons resultados só serão possíveis com uma dose caprichada de visão estratégica e integração com o cliente. Desta forma, procuramos participar ativamente da vida da empresa e ganhar um reconhecimento cada vez maior”, declara Patrícia Seixas. Confira a entrevista com os franqueados Morena Rosa do Águas Claras Shopping.



Por que trazer a Morena Rosa para Brasília?

Só conhecia a Morena Rosa quem viajava para outras cidades e reservava um tempinho na agenda para visitar a loja. Já tinha passado da hora de trazê-la para solo brasileiro. Uma marca tão cheia de novidades como a Morena Rosa tinha que estar acessível às brasilienses também. Na época, o meu espírito empreendedor bateu mais forte e topei o desafio de trazer a marca para Brasília, em 2008. Apostei todas as minhas fichas no varejo, esperando o dia em que a loja seria reconhecida como franquia. Fomos pioneiros na venda de Morena Rosa e Morena Rosa Beach, Maria Valentina e Zinco na cidade.

Quais os principais diferenciais da sua franquia Clube Morena Rosa?

SERVIÇO:

Clube Morena Rosa Águas Claras Shopping

Avenida das Araucárias lotes 1835/1905/1955/2005 loja 104

Telefone: (61) 3964-0592 - Site: <http://www.morenarosa.com.br/>

Segunda a sábado - das 10 às 22 horas / Domingo e feriados - das 14 às 20 horas.

A marca é a mesma, o que muda são os valores de quem está à frente do negócio. Cada empresário tem um jeito diferente de pensar e o meu objetivo é crescer com a Morena Rosa. É grande o desafio de conhecer todo o trabalho por trás dos looks e as principais tendências, e ainda auxiliar a minha cliente. Posso dizer que é antiético mentir para uma cliente só pra ganhar uma compra. Nosso diferencial está em nosso foco: conquistar a confiança e preferência das brasilienses.

Quais dicas vocês dariam para lidar com a concorrência?

Ter concorrentes na mesma região da sua empresa não pode ser encarado como algo negativo. É preciso saber utilizar isso a seu favor. Vá visitar a concorrente e saia de lá com um diferencial, faça diferente. Confiar na sua capacidade é fator decisivo.

É possível separar a vida pessoal da profissional sem interferências?

Hudo e eu, por exemplo, somos profissionais o suficiente para respeitar nossos limites. Outra coisa que aprendemos é que não adianta priorizar o trabalho se em casa as coisas estão bagunçadas. Diariamente, é um treino de disciplina diária e aprimoramento da estrutura afetiva. Nossa parceria é para a vida e aprendemos a lidar muito bem.

Vocês pensam em abrir novas lojas em breve?

Pretendemos expandir o negócio mais pra frente, sim. Primeiramente, vamos investir no crescimento desta franquia do Águas Claras Shopping. Depois seguiremos com o processo de expansão.