

PERFIL/

RENAN PINHEIRO / AREZZO

REDE INAUGURA UNIDADE NO GILBERTO SALOMÃO

A história de Renan Pinheiros, 27 anos, com a Arezzo vem de uma trajetória familiar que perdura desde 1999. Naquela época, a mãe do jovem viu na marca de calçados uma fonte promissora de negócios e comprou quatro unidades da Arezzo na cidade. Mais de uma década após o investimento inicial, quem assumiu a administração das franquias foi o próprio Renan, que há cinco anos trabalha na empresa. Atualmente, são nove lojas da marca na capital e todas são franquias dele. A nona unidade foi aberta há um mês no Shopping Gilberto Salomão, no Lago Sul. Segundo o jovem empresário, a decisão de abrir um ponto naquele comércio foi uma questão estratégica. O intuito é de atingir com mais força o público do Lago Sul, com um mix de produtos cuidadosamente selecionados e com o novo layout das lojas da Arezzo. Este ano, a intenção é inaugurar mais duas unidades.

Quando surgiu a ideia de abrir uma loja no Gilberto Salomão?

A ideia já estava há uns dois anos em formação. Foi feito um estudo bem elaborado por parte do grupo de expansão da Arezzo perante os franqueados em 2011 para avaliar as condições de montar uma lojalá. Dessa forma, logo no início deste ano, com a proposta já aprovada pela área de expansão abrimos nossa loja. Nesse tempo, batemos nossa expectativa de meta de vendas.

Por que o Gilberto Salomão?

Apesar de não ser um shopping, o Gilberto Salomão é um comércio de tradição em Brasília, situado em uma área nobre com um grande potencial econômico. O público é cativo e tem a ver com os produtos da Arezzo. Por isso, demos bastante atenção à área. Para montar a unidade, foram investidos R\$ 300 mil

Júlia Chaib/Esp.CB/D.A Press



Apesar de não ser um shopping, o Gilberto Salomão é um comércio de tradição em Brasília, situado em uma área nobre com um grande potencial econômico"

para aquisição do ponto e montagem da loja, e mais R\$ 280 mil de produtos faturados para até o momento.

O que a nova unidade tem de diferente?

Ela possui design moderno, bem iluminado e confortável, além de um mix de produtos selecionados a dedo para atender o público à altura.

Quais são as expectativas da loja e dos investimentos em franquias da Arezzo?

Creio que em dois anos ou menos teremos o retorno total de nosso investimento no Gilberto. Além disso, em 2012 temos a perspectiva de abrir mais duas lojas.