

<b>CLIPPING PRAÇA RIO GRANDE SHOPPING</b>	
<b>Data:</b> 04.06.16	<b>Veículo:</b> Diário Popular
<b>Pauta:</b> Fearg   Fecis no Praça	

26 SÁBADO/DOMINGO, 4 E 5 DE JUNHO DE 2016

Por Maria da Graça Margulis  
**Diário Econômico**  
graca@dianopopular.com.br | Tel: 3284-7033

**CÂMBIO**  
mais informações no Índice Econômico  
Página 27

**Dólar no país**  
R\$ 3,52

**Peso no país**  
Uruguai: R\$ 0,09

**Argentino**  
R\$ 0,15

**AGENDA**

**5** **DESCARTE ADEQUADO PELO MEIO AMBIENTE**  
Para assinalar o Dia do Meio Ambiente, festejado no domingo, a Requinte Negócios Imobiliários realizará nas avenidas Bento Gonçalves e Dom Joaquim e no Laranjal ações que alertam para a importância do descarte adequado de pilhas e materiais eletrônicos. Com a presença de diretores e colaboradores da empresa, a campanha Pelotas: 'Viver aqui é tudo de bom' é focada na valorização da cidade.

**7** **PLANO DIRETOR COM CONSTRUTORES**  
O Sindicato da Indústria da Construção e Mobilário (Sinduscon) de Pelotas e Região realizará na terceira sua reunião-almoço mensal, a partir das 11h45min, na Churrascaria Lobão. O tema será a reavaliação da comissão de trabalho do Plano Diretor, com as participações do secretário de Gestão e Mobilidade Urbana, Gilberto Cunha, e do diretor de Planejamento Territorial da Secretaria, Luiz Augusto King.

**16** **FEARG E FECIS EM RIO GRANDE**  
Com temática em homenagem à etnia polonesa, serão lançadas no dia 16 a 38ª Feira do Artesanato do Rio Grande (Fearg) e a 21ª Feira do Comércio, Indústria e Serviços (Fecis), que ocorrerão entre 30 de junho e 17 de julho no Shopping Praça Rio Grande. O lançamento será na Sociedade Clube Água Branca, que comemora 120 anos de sua criação e 141 da imigração polonesa no Estado.

**Mercado.**  
A empresária Ana Biansini trouxe para o Centro seu perfil de loja

**Sem medo da crise na hora de investir mais**

Duas experiências de empresárias já estabelecidas no mercado mostram que a crise não serviu para intimidar novos investimentos, que ambas confessaram terem sido menores que o primeiro. Foram oportunidades, concordaram.

A sócia-proprietária da Maison Biansini, Ana Biansini, estava com a intenção de levar para o Centro a mesma proposta de loja que tem no Shopping Pelotas, disse. Para o tradicional ponto comercial da rua 15 de Novembro, trouxe uma nova concepção de loja e de vitrines.

"Eu precisava de uma loja maior", contou a empresária, que atendeu assim ao apelo de uma das marcas que trabalha com exclusividade. A loja, no entanto, é multimarcas de moda feminina. Como a sua empresa já era conhecida, o retorno do investimento, que foi a metade do feito no Shopping Pelotas, deve ser mais rápido, acredita Ana, que tem como sócia a filha Priscila Bolzoni. "Achei que deveria vir pela oportunidade da loja disponível", disse.

Lúisa Fortunato, junto com a sócia Carolina Grill, realizou a ideia de ter uma esmalteria na área central. A primeira que as duas empresárias montaram - e também pioneira na cidade, segundo Lúisa - funciona há quase um ano também no Shopping Pelotas. Esta segunda fica na rua Voluntários da Pátria.

"Foi um bom negócio", explicou a sócia-proprietária da Amitiê Esmalteria, que ficou com o ponto e grande parte da estrutura de negócio igual à que funcionava no local, o que exigiu menor investimento. Uma porta de rua, explica, atrai as novas clientes.

**SAIBA MAIS**

→ **APLICATIVOS EM BUSCA DE NOVOS DESTINOS**  
A utilização de aplicativos de viagens é tida como a melhor maneira de explorar novos lugares, quando se chega a uma cidade desconhecida, para 43% dos brasileiros, segundo estudo do sitemomondo.com.br, que aponta esta tendência como mais forte entre jovens de 18 a 22 anos.

→ **SEIS DICAS PARA ABRIR UMA FRANQUIA DE SUCESSO**  
O presidente do Grupo Prepara, uma rede nacional de franquias, Rogério Gabriel, dá dicas para uma franquia rentável. Confira:

- 1 - Invista em redes consolidadas, que oferecem maior garantia de retorno.
- 2 - Participe de treinamentos, com noções de gestão eficientes.
- 3 - Conheça o mercado, com o qual tem mais afinidade.
- 4 - Forme uma equipe de profissionais qualificados e invista no desenvolvimento deles.
- 5 - Conheça outras lojas da rede e converse com os franqueados.
- 6 - Esteja disposto a trabalhar muito com dedicação e disciplina.

→ **TECNOLOGIA FIDELIZA CLIENTE NA LOJA FÍSICA**  
De acordo com pesquisa da Zebra Technologies Corporation, líder global em soluções e serviços para pessoas e organizações, 82% dos varejistas pesquisados na América Latina oferecem conectividade aos clientes dentro da loja através de aplicativos de fidelização, mas apenas 46% fazem uso de dados para aumentar a satisfação com atendimento e realizar o monitoramento dos pontos de venda.

→ **MATERIAL DE CONSTRUÇÃO COM VENDA DE MAIS 1%**  
As vendas no varejo de material de construção cresceram 1% em maio, na comparação com abril deste ano e também com maio de 2015. No acumulado do ano, o setor apresenta queda de 11% e nos últimos 12 meses, de 14%.