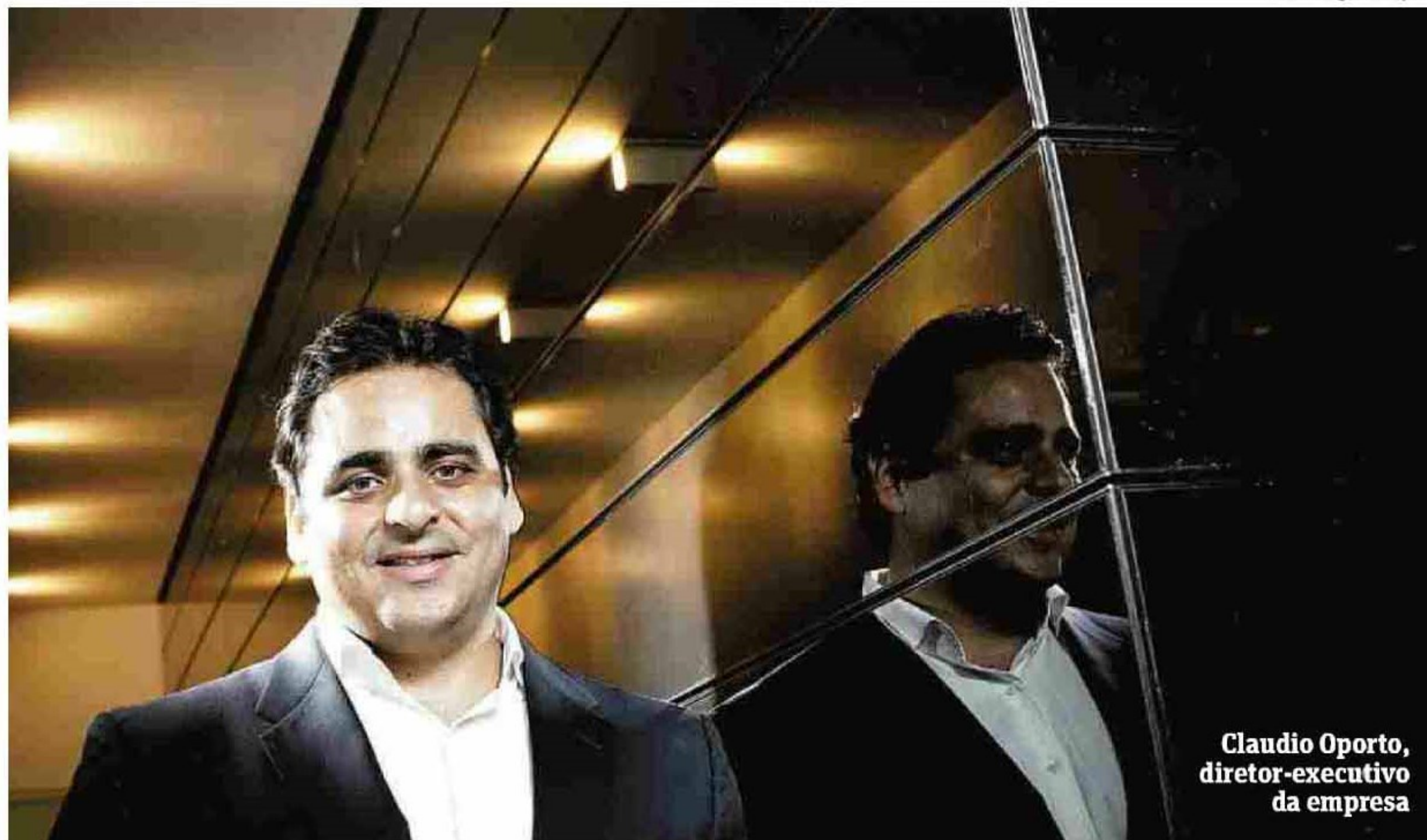


Fabio Braga/Folhapress



Claudio Oporto,
diretor-executivo
da empresa

Nova marca do Boticário vai realocar parte de suas lojas

A Eudora, marca de cosméticos do Grupo Boticário que alia lojas físicas à venda direta, começa 2013 com planos de novos pontos e realocação de unidades já existentes.

Quando foi fundada, há cerca de dois anos, especialistas do setor se questionavam se a concorrência das lojas com as vendas porta a porta da própria marca prejudicariam o desempenho.

Em um sinal de que a venda direta, que representa cerca de 80% do faturamento, segue como principal, a Eudora ampliará seu catálogo. Serão lançados neste ano mais de 120 produtos, em categorias ainda mantidas em

sigilo pela companhia.

“Temos 370 itens e pretendemos chegar a 700 produtos em 2015”, diz o diretor-executivo, Claudio Oporto.

No novo plano, algumas das 14 lojas serão fechadas e reabertas em outros pontos. Há casos de realocação dentro do mesmo shopping. Provisoriamente, funcionarão em quiosques, até que melhores locais sejam negociados.

“O multicanal reúne e-commerce, venda direta e loja. Geralmente, as empresas abrem um canal e depois entram nos outros. Nós começamos com todos. É um aprendizado”, afirma.

As centrais de serviços, que são 14 lojas focadas nas revendedoras da venda direta, devem receber mais 12 unidades até o fim do ano.

A marca, que até agora manteve baixo investimento em comunicação, prepara sua primeira campanha.

COSMÉTICA EM NÚMEROS Principal canal da marca é a venda direta



7

foi o número de centrais de serviços* inauguradas no ano passado



13

foi a quantidade de centrais que a empresa totalizou no final de 2012



12

serão os quiosques abertos no plano de expansão



373

são os itens de perfumaria, maquiagem, cuidados para corpo e rosto, banho, desodorantes e acessórios



120

é o volume aproximado de lançamentos de produtos programados para este ano



350 mil

é a quantidade de representantes de vendas estimadas para 2015

*centrais de serviços são lojas exclusivas para representantes onde há produtos para a pronta-entrega e espaço para treinamento