

## Lojas Cristiana Resina valorizam carácter artesanal

**Coimbra recebeu há cerca de um mês a loja de decoração infantil Cristiana Resina. A proprietária da marca de decoração infantil faz já um balanço positivo desta "aventura" que reúne no mesmo espaço candeeiros, colchas, telas, puxadores e toda a gama de produtos que torna o quarto dos mais pequenos "leve, colorido e lúdico".**

Cristiana Resina prevê a abertura de mais cinco lojas: uma no Porto e outra em Braga, uma no Algarve, uma na zona da Grande Lisboa e uma no Funchal. "Queremos concentrarmo-nos nos candidatos para estes locais, pois acreditamos que seguindo este critério as nossas lojas serão melhor localizadas. E não sobrecarregamos o mercado", refere.

A marca já tinha aberto duas unidades, em Telheiras (Lisboa) e em Coimbra. E, mais uma vez, o balanço é "muito positivo." A empresária adianta que a maior procura é para decorar quartos de bebé (até aos dois anos). Contudo há quem a procure para adaptar o quarto, por exemplo, "a partir dos dois anos, com a troca de cama de grades para cama individual;

a introdução de mesinha e cadeiras, e estantes para mais brinquedos". Por fim, há última adaptação para crianças que estão a entrar na pré-adolescência. Como explica a decoradora, "esta fase dá-se hoje mais cedo, por volta dos nove anos. As crianças passam a querer quartos menos infantis, mais baseados em padrões

neutros, e com zonas onde possam receber os amigos de forma confortável". Como "cada criança tem os seus gostos, os artigos são adaptados a cada caso", assevera a proprietária. Acrescentando que o mercado das crianças é "abrangente e a empresa tem soluções para todo o tipo de clientes".

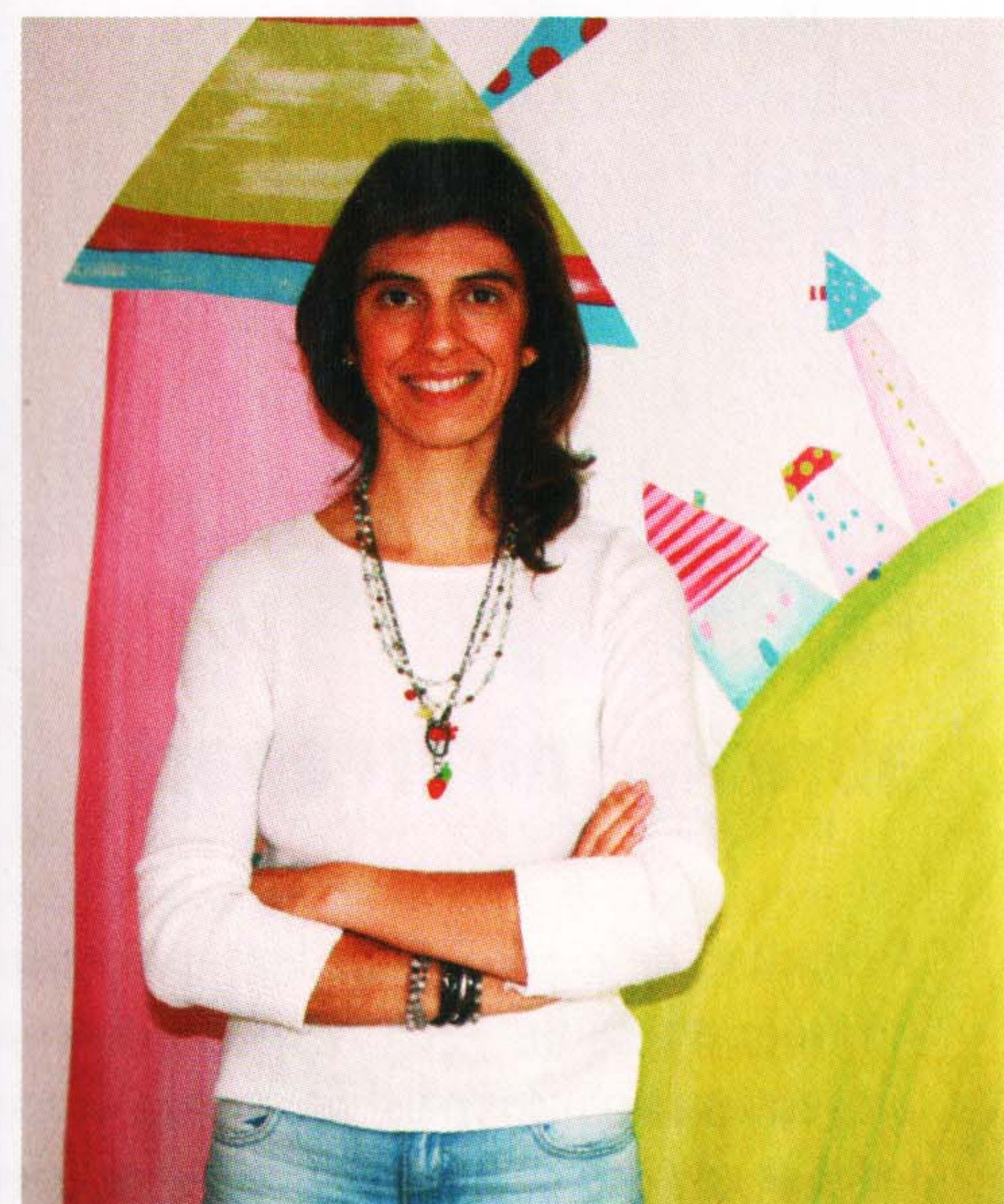
### Para começar

O investimento inicial para abrir uma loja é de perto de 33 mil euros. Porém, 15 mil euros são referentes ao stock inicial que será vendido ao longo da estação. Desde as estantes expositoras à secretária, tudo o que se encontra nas lojas pode ser vendido. "Assim sendo, este valor de 15 mil euros, é visto como um investimento reembolsável e que permitirá obter o lucro da respectiva venda", explica.

Os franchisados recebem diariamente apoio, quer ao nível da

consultoria, da publicidade ou do apoio ao cliente. "Procuramos acompanhar o franchisado em tudo o que necessita e, acima de tudo, tentamos sempre funcionar em diálogo, como uma equipa", esclarece.

De acordo com a entrevistada, o franchising nasceu com a necessidade de crescimento da empresa, até porque muitos dos clientes encontram-se espalhados por todo o país. Como não acredita na gestão à distância, Cristiana Resina optou pelo franchising. "Quem abrir uma loja nossa estará a gerir o seu próprio negócio e, certamente, tudo fará para que esta funcione de acordo com os nossos princípios e for-



ma de estar perante o cliente" afiança. É com base nestas características, que os franchisados são seleccionados. Segundo a responsável, esta coerência está a ser conseguida. "Tem sido acima de tudo muito gratificante trabalhar em equipa com estes nossos primeiros franchisados, partilhando soluções e definindo estratégias em conjunto", conta.

Embora Cristiana Resina admita que o quadro económico que o país atravessa influencia qualquer área de trabalho, "a crise obriga-nos a ser mais criativos e a procurar alternativas para produtos que pela diminuição do poder de compra ou pelo medo, deixaram de se vender tão bem". A empresária esclarece que os puxadores, candeeiros de tecto e painéis de parede passaram a ser mais vendidos, uma vez que "podem ajudar a transformar a decoração de quartos já existentes, sem ser necessária uma remodelação total". PATRICIA FLORES