



UMA LUZ QUE BRILHA

Localizada em uma das vias mais movimentadas da capital, a Marginal Tietê, o novo empreendimento do grupo AREA Distribuidora de Material Elétrico pretende estabelecer uma nova experiência para o cliente final na compra de materiais elétricos. Com mais de 4.000 m² de showroom, o cliente tem todo conforto, praticidade e segurança no atendimento personalizado, e milhares de produtos à disposição.

“Aqui, o cliente encontra o que procura”, diz Gustavo de Almeida, gerente de Marketing do Grupo AREA.

Há mais de 20 anos distribuindo as melhores marcas de materiais elétricos, a AREA Distribuidora Materiais Elétricos atende a serviços de baixa e média tensão, de acordo com as necessidades dos clientes em instalação e manutenção industrial, comercial, predial e residencial.

Fundada em março de 1996, o nome AREA é criado da junção das iniciais dos fundadores: Alexandre Alaminno, Ricardo Carvalho (em memória), Edison Lemos e Anderson Arantes. Os quatro amigos que, ao receberem como verbas rescisórias apenas uma linha telefônica e uma agenda de clientes, utilizaram as próprias experiências de mais de uma década atuando no segmento e iniciaram a sociedade de sucesso.

“Atualmente, somos uma das maiores distribuidoras do Brasil. A AREA possui unidades em Sorocaba, Mogi Guaçu, Itapeva, Manaus e matriz, na capital de São Paulo. A distribuição de todos os produtos é feita pela própria frota de carros e caminhões para realizar entregas imediatas em todas as regiões do país. Com funcionários altamente qualificados, nosso atendimento é per-

sonalizado a cada cliente, visando o que temos de melhor em produtos para suprir as necessidades do negócio de cada um deles”, diz Gustavo.

A Elétrica AREA começou com uma loja na rua Anhanguera, na Lapa; depois, foi para a rua Achilles, na Barra Funda, em seguida à rua dr. Moisés Karan, também, na várzea da Barra Funda. Até então, era apenas distribuidora de material elétrico. “O trabalho era B2B. Então, fizemos uma pesquisa de mercado e identificamos a possibilidade de investir em uma loja física para atender o consumidor final e abrimos a AREA Marginal Tietê”, explica o gerente.

A loja da Marginal Tietê, que completou um ano no dia 1º de maio, é referência. Toda a obra foi realizada pelo escritório de arquitetura Candossin e Cabana, especializados em lojas de materiais de

construção, que privilegiou a área de exposição de produtos e atendimento.

“Temos cerca de 70 colaboradores em vendas e, no total, são 180 funcionários diretos. Também, é a única loja de materiais elétricos que fica aberta de segunda a sábado das 8 horas às 20 horas. Temos grandes vizinhos, como Leroy Merlin, Sodimac e Telhanorte, que, também, atendem nesse horário e, por isso, queremos ter o mesmo horário de atendimento. Temos concorrentes diretos que são as lojas de materiais elétricos, mas somos a única especializada na Marginal Tietê. Fizemos pesquisas internas que mostram que novos clientes vieram por causa da nossa especialidade em materiais elétricos. Aqui é muito mais barato porque temos um poder de compra muito grande”, explica Gustavo.

Além de trabalhar com produtos de grandes fabricantes, a loja dispõe de um espaço especial chamado Elite, destinado a arquitetos, designers, decoradores e profissionais de elétrica, que poderão mostrar aos seus clientes o funcionamento de sistemas de iluminação, do



“Atualmente, somos uma das maiores distribuidoras do Brasil. A AREA possui unidades em Sorocaba, Mogi Guaçu, Itapeva, Manaus e matriz, na capital de São Paulo.”

GUSTAVO DE ALMEIDA, GERENTE DE MARKETING DO GRUPO AREA.

mais simples ao mais tecnológico. “Temos a sala técnica de experimentação, que poucas lojas têm. É totalmente tecnológica, com interruptores inteligentes, e possibilidade de comandar todo o sistema de luz da casa remotamente. O consumidor tem uma experiência real dos sistemas de iluminação disponíveis no mercado. Sistemas que podem ser controlados por tablets e smartphones. Nesse espaço, ele vivencia os diferentes sistemas disponíveis no mercado. Temos uma light designer para cuidar, especialmente, do espaço”, avisa o gerente de Marketing.

Também uma área especial para os arquitetos apresentar seus projetos foi alocada na loja. “O consumidor terá acesso aos projetos e poderá ter referências para a sua residência”, diz.

O modelo de negócio da Marginal Tietê é atacado, varejo, telemarketing e, também, atendem pequenos lojistas da região. “A Elétrica AREA está entre as 10 maiores distribuidoras de materiais elétricos do Brasil e queremos chegar entre as 5 melhores. Para isso, estamos planejando um Centro de Distribuição próprio (atualmente, está na loja da Marginal Tietê) para atender a todas as unidades. As entregas são feitas em todo o Brasil. O nosso maior volume de vendas é físico e televendas. Estamos projetando um crescimento significativo em torno de 20 a 30% mensais. A meta era atingir R\$ 1 milhão de faturamento mensal antes de completar um ano. E a meta já foi atingida. A projeção é continuar crescendo 20% por mês, aqui, na matriz. Ainda estamos desenvolvendo nosso e-commerce e, por enquanto, o atendimento é online. A plataforma digital da Elétrica AREA está sendo estruturada para ter, também, a loja virtual”, complementa Gustavo. Também tem linha completa de EPIs e ferramentas técnicas para profissionais. A partir de maio, passa a funcionar o clube AREA, um clube de vantagens para todos os clientes que acumularão pontos que poderão ser trocados por produtos. A Elétrica AREA, também, se preocupa

com o atendimento. “Não só acolhedor, com café, em épocas sazonais realizamos ações com food truck, e treinamentos presenciais para eletricitistas.

Hoje, o cliente não vai até a loja física sem antes fazer a própria pesquisa mercadológica na internet e chega na loja bem preparado. Aqui, não temos leigos. Quando o cliente entra na loja, ele será atendido por um vendedor técnico que vai lhe mostrar o melhor.

O nosso diferencial é uma área de iluminação e temos uma light designer da loja. Aqui, o cliente poderá sair com um projeto completo, totalmente gratuito, para a sua casa e sentir, nesse ambiente, como ficará instalado na sua residência. Atendemos não só a arquitetos, como, também, engenheiros, instaladores que fazem a compra completa.

MAZOLA

Uma maneira criativa de mostrar ao consumidor que eletricidade não é um bicho-papão será feita por um personagem especialmente criado pela Elétricas AREA. Trata-se do eletricitista Mazola, uma série com oito episódios que será colocada na web, em que ensinarão, aos nossos clientes, a manusear e instalar os produtos elétricos.

“Aventuras do Eletricitista Mazola, personagem que será interpretada pelo radialista da Band FM, Edson França, irá ensinar a solucionar problemas de materiais elétricos com as melhores marcas, nossos parceiros. Ele vai vestir um macacão azul com a personalização da AREA. Além de tratar do tema de maneira cômica, a informação será a mais séria possível, pois o eletricitista, o instalador, e o engenheiro, tanto homem quanto mulher, gostam de receber instruções de um profissionais. A partir de maio, quando a Elétrica AREA da Marginal Tietê completa um ano, vamos desenvolver uma plataforma totalmente interativa. O eletricitista Mazola é o nosso cliente que procura soluções para os próprios problemas. E de uma maneira criativa. E encontra isso na Elétrica AREA”, explica.