

REVISTA
MARCENARIA

ANO 04 – Nº 19 – FEVEREIRO/MARÇO DE 2020 – SÃO PAULO – SP

SIM



**A ARTE DA MARCENARIA
EM DESTAQUE**

A presença da mulher na marcenaria

PÁG. 6

MADESIM
A MARCA PRÓPRIA DA REDE SIM
PÁG. 5

A REDE SIM LANÇA SUA NOVA
CAMPANHA DO MARCENEIRO
PÁG. 8

AS FEIRAS MAIS IMPORTANTES
DO SETOR EM 2020
PÁG. 10

O BRANCO EM TODAS SUAS POSSIBILIDADES.



*Imagem meramente ilustrativa
manipulada com padrão Larissa LS.

Linha +Branco Fibraplac

- **Branco Plus LS:** O Branco Plus LS Fibraplac de superfície lisa, combina com todos os ambientes.
- **Branco Plus TX:** De textura suave e agradável aos sentidos, o Branco Plus TX Fibraplac é coringa seja qual for o projeto, a inspiração ou design.

- **Branco Larissa LS:** Efeito e toque acetinado sobre base de branco puro. O Branco Larissa LS Fibraplac contém uma soma de pigmentos brancos resultando em uma tonalidade nevada, um branco mais branco, mais sofisticado, elaborado e especial.

- **Branco Larissa:** Combina a pureza do branco com o toque suave e exclusivo da madeira. Uma abordagem contemporânea em unicolors, em que a presença de veios e poros confere aconchego, proximidade e conforto.

 **fibraplac**
PROJETOS DE VIDA.

SIGA NÓSSAS REDES SOCIAIS E FIQUE POR DENTRO DE TUDO.

f FIBRAPLACOFCIAL | @ FIBRAPLAC | WWW.FIBRAPLAC.COM.BR

REVISTA MARCENARIA SIMALEXANDRE CARNEIRO
Sócio-diretorOSMANI PINHEIRO
Sócio-diretorTATIANA LACERDA
Gerente comercialGIULIANA BELLINA
Gerente comercialRICARDO PESTANA
Gerente de marketingRENATA RABECA
Coordenadora de marketing**CONTEÚDO JORNALÍSTICO**

AG Comunica

Reportagens:

Renato Gutierrez

Registro nº 0087749/SP

CreatePP Publicidade e Propaganda

REDE SIMRua Apeninos, 1126 - 9º andar
Paraíso - São Paulo-SP
(11) 2386-3627 | (11) 2386-3657

@redesimnegocios

@rede.sim

Rede Sim

Rede Sim

Acesse: simnegocios.com.br

É chegada a hora de privilegiar a qualidade

Processo inesgotável de busca pela excelência, a qualidade é algo difícil de ser atingida, pois quando se alcança uma meta, outras melhorias e objetivos são almejados. Por isso, a busca por resultados melhores precisa ser contínua e permanente.

O sucesso ou o fracasso de qualquer negócio depende de muitos fatores, entre eles está a qualidade, o design, atendimento, preço e facilidade de pagamento. Esse mix de serviços é fundamental e basta que um desses detalhes falhe para que todo o sistema seja colocado em dúvida.

Pesquisas apontam que a exigência do consumidor brasileiro tem aumentado nos últimos anos. De maneira geral, ele pesquisou mais os preços, cortou alguns produtos de seu consumo, mudou marcas e aumentou a margem de negociação. Tudo isso tendo como foco reduzir as despesas.

Por outro lado, não abriu mão da qualidade. Preço não é o único fator decisivo na hora da compra. Mesmo em tempos de crise, a busca pelo melhor custo-benefício ainda predomina. E quando o assunto é a compra de móveis, a questão da qualidade é dominante.

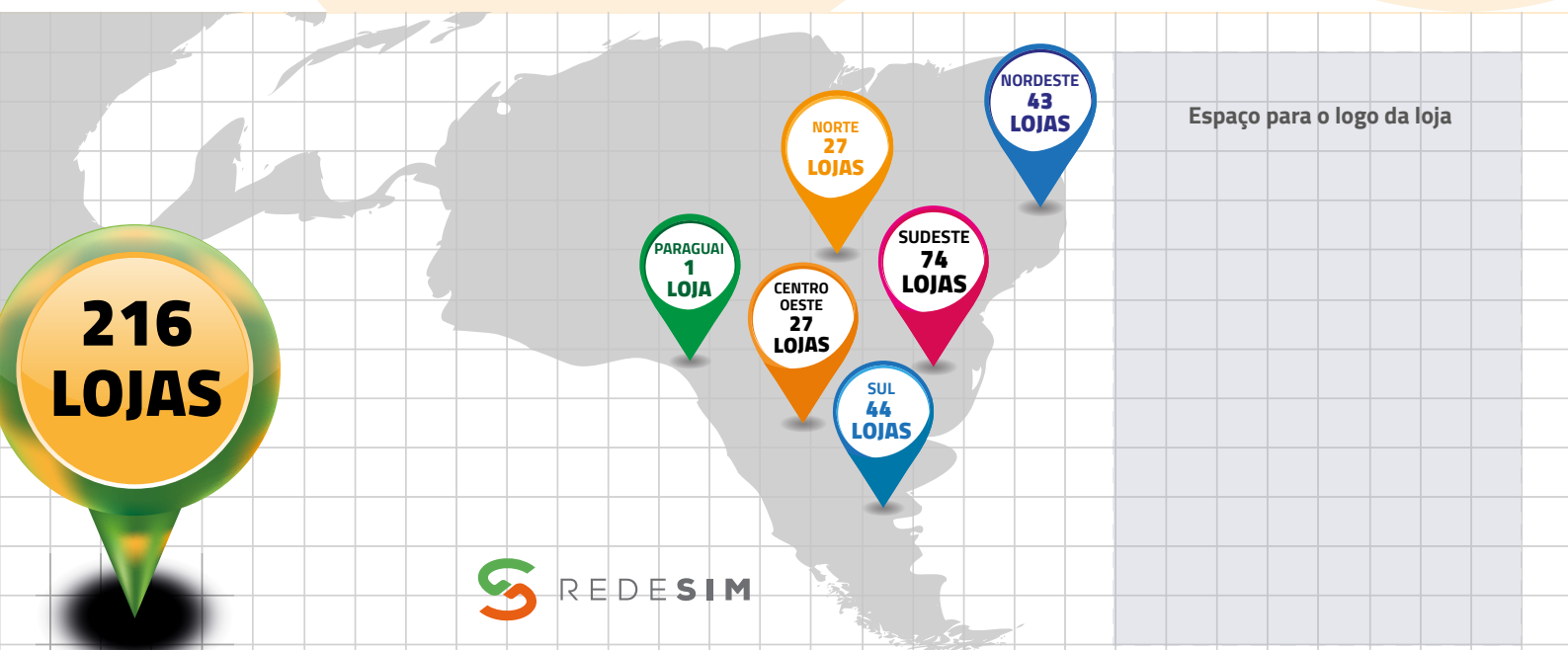
Para se ter uma ideia mais real sobre a qualidade do que se faz, é de grande importância promover regularmente uma autoavaliação, utilizar indicadores, além de coletar dados e informações, como por exemplo:

- ✓ Em que ponto do negócio você está?
- ✓ Aonde pretende chegar?
- ✓ Como pode melhorar?
- ✓ O que deve ser feito para atingir seus objetivos?
- ✓ Quanto falta para alcançar tais metas?

Diversas são as motivações para a aquisição de um móvel novo, seja por necessidade de substituir um produto danificado, repaginar o ambiente ou devido à mudança de imóvel. Falamos de um mercado extremamente promissor, prova disso está no fato de o Brasil ser o 9º país do mundo em consumo per capita de painéis de madeira MDP e MDF. Portanto, invista na qualidade do produto que oferece, pois isso resulta em clientes mais satisfeitos e, conseqüentemente, uma melhor situação financeira.

Para se atingir a excelência não existe uma fórmula. É, sim, um esforço permanente, que nunca se pode dar por encerrado, melhorando continuamente. Em time que está ganhando também se mexe, pois caso contrário, uma hora ou outra, os adversários irão superá-lo.

Sucesso a todos e excelentes negócios!
Equipe Rede SIM



**UM TOQUE DE
PERSONALIDADE
E MODERNIDADE**
PARA SEUS PROJETOS,
COM OS PAINÉIS
DE MDF DA GREENPLAC.

Qualidade e durabilidade em **30 padrões** madeirados exclusivos, produzidos na fábrica mais moderna do Brasil, em Água Clara/MS. Para você inovar e decorar com estilo, elegância e sofisticação.

theneest.com.br

Padrão
BUILD
Linha Moderno

Padrão
ARATON
Linha Essenziale

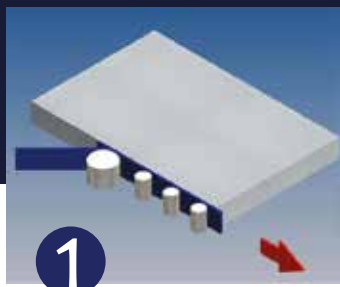
Padrão
URBAN
Linha Moderno

Conheça nosso site www.greenplac.com.br e acesse nossas redes sociais:

 /GreenplacMDF  @greenplacmdf

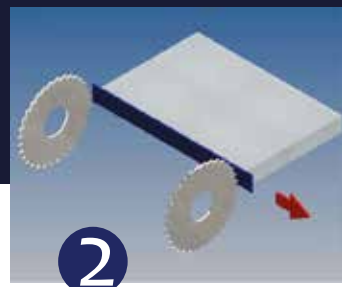
GREEN PLAC

DICAS PARA APLICAÇÃO AUTOMÁTICA DA FITA DE BORDA



Colagem da fita ao painel | A cola deve estar aquecida na temperatura correta (indicada pelo fabricante da cola). A fita deve ter 4 mm mais da espessura do painel, para melhor acabamento. A regulagem do equipamento para um acabamento satisfatório, baseia-se na espessura do painel e evitar que ocorra.

- Excesso de cola (bolhas de cola);
- Falta de cola (fita de borda descolando);
- Desalinhamento;
- Sobreposição de fita;
- Corte do revestimento do painel/fita.



Corte dos topos | As guilhotinas de corte devem cortar rentes ao painel, para isto o aferimento, afiação devem estar em dia.



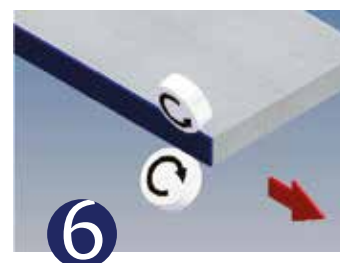
Fresagem | Proporciona o desbaste pesados retirando o excesso de fita e cola, uniformizando com painel.



Fresagem com raio | Retira o excesso do material evidenciando o formato do ângulo desejado. OBS: Fitas de borda mais espessas a partir de 3 mm de espessura deixam mais característicos o ângulo de curvatura.



Refilador | Retira o excesso de cola que por ventura fique na peça, melhorando o acabamento e aumentando a vida útil do polidor.



Polimento | O polidor retira os resquícios de adesivo e pequenas rebarbas, lustando o conjunto a fita proporciona um acabamento fino.

WWW.PROADEC.COM.BR

Proadec

A SURTECO BRAND

PROADEC - QUALIDADE
MUNDIALMENTE RECONHECIDA
EM SOLUÇÃO DE FITAS DE BORDA

MADESIM

A MARCA PRÓPRIA DA REDE SIM

O cenário varejista atual é marcado por alta competitividade e múltiplos canais de compra para o consumidor, que está cada vez mais exigente e bem-informado. A indústria moveleira também passa por constantes mudanças, entre elas a segmentação dos produtos, guerra de preços e intensa competitividade de marcas.

Segundo a presidente da Associação Brasileira de Marcas Próprias e Terceirização (Abmapro), Neide Montesano, oferecer produtos exclusivos, de alta qualidade, que passaram por rigorosos processos de testes e que chegam ao mercado com a garantia de qualidade ajuda a fidelizar o marceneiro, que volta à loja para comprar mais daquele produto. “As marcas próprias têm hoje papel importante na fidelização e retenção dos clientes ao possibilitar produtos de qualidade superior e exclusivos. A utilização das marcas próprias será cada vez mais recorrente e necessária frente à crescente concorrência e busca por diferenciação no mercado”, afirma.

Diante deste cenário, a Rede SIM elaborou uma linha própria de produtos, a MadeSIM, pensada e desenvolvida a partir da demanda dos parceiros e seus clientes marceneiros. Com a premissa da qualidade, os produtos são exclusivos para comercialização nas lojas da Rede. “A linha de produtos marca própria MadeSIM foi desenvolvida com base em especificações técnicas transmitidas pelos parceiros lojistas, inspirada nas necessidades dos marceneiros”, garante Rajanand Albano da Costa.

A marca própria MadeSIM conta com uma linha de **colas** e **adesivos**, **cola de contato**, **cola PVA Branca Extraforte** e **cola Hot Melt** - para uso nas coladeiras de borda, além do **adesivo instantâneo**. Todas as linhas possuem opções variadas de tamanho e peso, para que assim o marceneiro possa adquirir o produto de acordo com a sua demanda. Há ainda uma **Serra de Widea** específica para o corte de MDF, o que garante um acabamento de corte superior.

Também está disponível uma linha de ferragens com diversos produtos importantes para o dia a dia da marcenaria, há opção de dobradiças, corredeiras, pistões, tubos cabideiros e parafusos. A linha de **dobradiças** disponibiliza o modelo



Produtos marca própria MADESIM

Adesivo Instantâneo | Cola de Contato | Cola HotMelt | Cola PVA Branca Extraforte | Ferragens | Serra Corte MDF
Tubo cabideiro | Corredeiras e pistões | Dobradiças e parafusos

convencional e o modelo com amortecedor, tem base com quatro furos, sistema clic – que facilita o processo de instalação e montagem e já vem com seis parafusos. As **corredeiras** são uma excelente opção na questão custo-benefício, possuem alta resistência à corrosão e suporte para gavetas com até 35 quilos. Os **pistões** têm sistema de montagem rápida, o que facilita a instalação e simplifica uma eventual manutenção por parte do cliente final. Já os **tubos cabideiros** MadeSIM são os com maior espessura de parede do mercado, conferindo alta resistência a peso, além de um lindo acabamento cromado. Os **parafusos** se comparam às melhores marcas do mercado, com pontas e flanges muito bem torneadas, o que assegura a qualidade e evita quebra na fixação.

Qualidade e preço competitivo estão entre os principais fatores apontados para se adquirir os produtos da marca própria MadeSIM. “Trabalhamos com a linha MadeSIM pois além de o preço ser bastante competitivo, os produtos possuem excelente qualidade”, revela José Eduardo Iori, do Guia do Marceneiro de Maringá, loja parceira da Rede SIM.

Oferecer mais qualidade ao marceneiro através de produtos especificados e que contenham

diferenciais técnicos é o segredo. “O sucesso nas vendas está diretamente relacionado à questão do custo-benefício, ou seja, qualidade adequada com um bom preço, e essas características podemos encontrar nos produtos MadeSIM”, declara Airton Junior, da Marcenal, loja parceira Rede SIM em Cuiabá (MT).

Optar cada vez mais por produtos de marca própria é um fato, tanto que o volume de vendas cresce regularmente, ano após ano. “Os produtos de marca própria têm todos os pré-requisitos tradicionais do mercado. O fato de a marca própria ter um diferencial de preço não significa que ele não tenha uma qualidade ideal, e sim que essa diferença no preço é fruto do enxugamento do custo”, finaliza Neide Montesano.

Empresas Parceiras





A FORÇA DA MULHER NA MARCENARIA

As mulheres brasileiras vêm obtendo diversas vitórias ao longo dos anos: conquistaram o direito ao voto, tornaram-se maioria da população, reduziram as taxas de mortalidade, aumentaram a presença nos espaços de poder, ultrapassaram os homens em todos os níveis de ensino e ampliaram as taxas de participação no mercado de trabalho, entre outras.

O progresso feminino na sociedade é indiscutível e o papel ocupado pela mulher no mercado de trabalho nunca teve tanto destaque. Hoje, existem grandes exemplos de mulheres à frente no mundo dos negócios.

Elas são a força renovadora do mercado de trabalho brasileiro e muito contribuem ao desenvolvimento do país.

No ramo moveleiro, como em muitos outros segmentos, ainda há um longo caminho a ser percorrido. Porém, é possível observar um significativo crescimento de participação nos últimos anos. As mulheres têm lutado para conquistar seu espaço, muitas delas vêm rompendo barreiras e mostrando sua capacidade profissional.

“Marcenaria é um ramo complexo de se trabalhar, são muitos detalhes; cada projeto

tem suas particularidades e há sempre algo novo. Acredito que essa combinação de fatores propicia um ambiente muito favorável para as mulheres; somos detalhistas, damos mais atenção à beleza das coisas e isso é muito importante para termos um bom resultado final nos produtos. A junção das características femininas e masculinas, quando bem trabalhadas, só trazem benefícios ao ambiente profissional”, declara Daniela Magacho, da Atual Marcenaria, cliente da Gasômetro Madeiras.

De fato, uma boa vantagem competitiva no processo é saber tirar proveito de algumas competências consideradas naturais das mulheres, tais como: habilidades verbais, habilidades manuais de precisão e habilidade no trato com pessoas. “Penso que as mulheres têm muito mais a oferecer para a sociedade do que apenas ficarem realizando atividades familiares e domésticas. São inteligentes, perspicazes e, caso se identifiquem com essa área de trabalho, devem seguir em frente”, incentiva Araceli Vaccari, da Bella Móveis Sob Medida, cliente da AN Scalabrin MDF & Compensados.

Postura profissional, ética, disciplina, bom relacionamento interpessoal, foco e liderança também fazem toda a diferença quando se está no mercado de trabalho. E é justamente por esse comprometimento e cuidado que muitas mulheres vêm ocupando cada vez mais espaço no mercado. Em recente entrevista concedida para a LAB Madeiras, Dona Geneci, marceneira de 72 anos, revelou o segredo de seu sucesso no trabalho. “É importante fazer o que se gosta e eu faço. Vou atrás de tudo, faço as compras e os cálculos. Tenho os montadores que trabalham para mim, mas estou sempre acompanhando. Mulher tem que ter iniciativa, saber se virar, conhecer de tudo um pouco e ter dedicação ao que faz”, afirma a dona da Genes Móveis, cliente da LAB Madeiras.

Quanto às habilidades de resolução de problemas, capacidade de análise, espírito competitivo, motivação, sociabilidade ou capacidade de aprendizagem, não existe qualquer diferença consistente entre homens e mulheres. Bem como no que se refere à produtividade no trabalho, portanto, mãos à obra mulheres, pois para alcançar bons resultados profissionais é necessário muito trabalho e dedicação. “Seja a mudança que você quer ver no mundo. Seguindo essa filosofia podemos superar o preconceito,

que existe em muitas profissões e não é diferente na marcenaria. Porém, acredito que toda mulher tem o seu valor e está destinada ao sucesso, desde que tenha propósito de vida”, defende Ana Cristina, da I9 Planejados, cliente da Gasômetro Madeiras.

Quando o assunto é preconceito, Daniela Magacho deixa uma dica. “Não se preocupe se o ramo é predominantemente masculino, e nem dê muita atenção a isso, homens e mulheres não precisam competir entre si. Faça o seu melhor, poucas coisas são tão gratificantes quanto a sensação de dever cumprido”, declara a proprietária da Atual Marcenaria.



Ambiente interno da Atual Marcenaria

Já a dona da Bella Móveis Sob Medida acredita que as pessoas se destacam e conquistam respeito em consequência do bom trabalho realizado, independente do sexo. “Sempre trabalhei na área, fiz curso de desenho no Senai e iniciei em uma loja de modulados como projetista. Fui me especializando com cursos na área de projetos e decoração de interiores, até abrir a minha própria marcenaria, inicialmente na linha modulada e mudando depois para projetos sob medida, pois percebi mais oportunidades e versatilidade”, conta Araceli Vaccari.

Ana Cristina tirou do papel os planos de empreender ao abrir a própria marcenaria, dando início à construção dos pilares que norteariam toda a estrutura da empresa

que planejava ter: inovação, qualidade e pontualidade. “Vencer é possível, tenha um propósito e siga firme rumo ao sucesso. Invista na qualidade dos produtos e serviços e ofereça aos clientes o que há de melhor no mercado. Essa área oferece muitas oportunidades, o mercado está em expansão e precisamos da força das mulheres comandando novas marcenarias”, aposta a idealizadora da I9 Planejados.



Fachada da I9 Planejados

Muitos setores da economia já perceberam os benefícios que a presença delas oferece. Uma recente pesquisa promovida pelo LinkedIn em dez países (Índia, Estados Unidos, México, Espanha, Itália, França, Reino Unido, Austrália, Canadá e Holanda) mostrou que as mulheres estão cada vez mais presentes em cargos de liderança.

Podem existir diversas dificuldades a serem superadas, mas também é importante deixar a mensagem de que são inúmeras as oportunidades a serem exploradas. A presença feminina no universo da marcenaria só tem a contribuir, tanto em termos de qualidade quanto de profissionalismo.



CAMPANHA
AH, EU TO MALUCO!
150 MIL EM PRÊMIOS!

60 mil em prêmios + 2 carros 0km para rolar a festa!

A cada **R\$ 700,00** em compras, você ganha um cupom, deposita na urna e concorre a **120 vales-compra de R\$ 500,00** e um **carro 0km!** E tem mais: será sorteado um **carro 0km** para um **colaborador** das lojas da **Rede SIM**.

Campanha assim é coisa de louco, participe!

Para informações completas, acesse simnegocios.com.br/campanhaaheutomaluco



Guia Marceneiro: vista da entrada da loja

GUIA DO MARCENEIRO - MARINGÁ

A história do Guia do Marceneiro começa em 1977, na cidade de Guaíra (PR), com o nome de INCOPAMA. Devido à abertura de outras lojas em Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e São Paulo - com diferentes nomes -, além de uma fusão com as lojas COMPIORI E COMPVALE, tomou-se a decisão estratégica de adotar uma nova identidade. Nascendo assim, em 2007, a marca Guia do Marceneiro, que hoje conta com oito lojas.

Tendo como princípio e práticas a diferenciação e não preço, algo muito comum no segmento, o Guia do Marceneiro Maringá acredita ter uma responsabilidade em trazer contínuas mudanças e melhorias em seus processos, contribuindo assim com toda a cadeia produtiva do setor. "Apostamos em relacionamento remoto com nossos clientes de terceirização há mais de 10 anos, bem como investimento em máquinas de corte, colagem e furação de alta precisão. Constituímos uma parceria com a empresa Serrabits, através do produto Cortecloud, oferecendo aos usuários da terceirização um grande diferencial no processo de produção e agregando valor", explica José Eduardo Iori, do Guia do Marceneiro Maringá.

Com essa visão de mercado, José Eduardo mostra o desejo de se manter na vanguarda em atendimento aos clientes marceneiros, apresentando sempre novas soluções. "Nossa expectativa é a de ser reconhecido como um grupo forte, de valor, que trabalha por contínuas melhorias, sempre preocupado em trazer resultados de relevância aos clientes", aposta.

Segundo ele, fazer parte da Rede SIM é fazer parte de uma grande rede, com lojistas muito importantes do segmento, contribuindo e recebendo contribuição das boas práticas do mercado e sendo cada vez mais competitivos nos mais variados grupos de interesse formados pela Rede e pelos fornecedores. "A Rede SIM pode agregar ainda mais aos nossos negócios sendo rápida e eficiente em seus processos, com informações e condições relevantes na velocidade que o mundo dos negócios hoje espera, ou melhor, não espera. A Rede já começou a fazer isso, investindo em tecnologia e disponibilizando o aplicativo. Esperamos, como lojistas, que essa visão e os investimentos neste sentido dentro da Rede SIM sejam perenes, pois acredito que será através da tecnologia aliada a relacionamentos que nossos negócios se manterão em alta", finaliza José Eduardo.

Guia do Marceneiro - Maringá
Avenida das Indústrias, 462 - Jardim América
Telefone: (44) 3025-9393



Promoção válida de 02/03/2020 a 30/04/2020. Sorteios nos dias 20 e 21/05/2020. Os vencedores serão contemplados com créditos de R\$ 500,00 para serem utilizados nas lojas da Rede Sim onde efetuaram a compra, além de um automóvel 0km. Certificados de autorização SECAP/MF nº 06.007406/2020 e SECAP/MF nº 06.007238/2020. Ver hotsite simnegocios.com.br/campanhaaheutomaluco. Imagens meramente ilustrativas.

HISTÓRIA DO MARCENEIRO



Exemplo de projetos desenvolvidos pela Aritana Marcenaria



Estrutura de trabalho conta com equipamentos modernos



ARITANA MARCENARIA

Localizada no bairro Bom Pastor, em Natal, a Aritana Marcenaria, cliente da SF Madeiras, iniciou suas atividades em 1990. Tudo começou graças ao senhor Luís Carlos Rodrigues da Silva, quando se mudou de Manaus para Natal, tendo como sonho trabalhar com madeira. “Nossa empresa começou pequena, mas sempre tivemos o crescimento como um de nossos objetivos. Dessa forma, investimos permanentemente em maquinário moderno, que possa proporcionar uma qualidade maior aos produtos confeccionados”, revela Rômulo de Oliveira Rodrigues, proprietário do estabelecimento e filho do senhor Luís.

Localizada no mesmo endereço desde a abertura, hoje a Aritana Marcenaria conta com 15 funcionários e uma área construída de aproximadamente 900m². “Temos uma história consolidada, que foi sendo moldada ao longo de muitos anos de trabalho e crescimento contínuo e estruturado”, afirma Rômulo.

Segundo o marceneiro, a maior recompensa deste trabalho é proporcionar aos clientes a chance de verem seus sonhos realizados por meio de ambientes bonitos e modernos. “Para isso nos preocupamos com a qualidade do material utilizado, honestidade nas negociações e pontualidade na entrega. É esse o segredo de nosso sucesso”, finaliza.

Aritana Marcenaria

Travessa Lima e Silva, n° 12,
Bom Pastor – Natal (RN)
Fones: (84) 99981-2811 /
99982-3221 / 3205-3700

Cliente SF Madeiras

Av. Bernardo Vieira, 478 – Quintas
– Natal (RN)
Fone: (84) 3613-2699

FIQUE POR DENTRO

AS FEIRAS MAIS IMPORTANTES DO SETOR EM 2020

Neste ano são várias as oportunidades para participação em feiras e eventos do setor, espalhadas por todo o país. É neste tipo de encontro que as principais marcas expõem seus produtos, apresentam lançamentos e novidades. Assim, para manter o seu negócio em evidência, é fundamental estar a par do que ocorre no mercado, estabelecer novos contatos e estreitar relacionamentos, ampliando as possibilidades de negócios!

Dessa forma, a participação em feiras é sempre indicada. É neste tipo de evento que os profissionais conhecem novos clientes, descobrem estratégias, têm acesso às novidades e firmam novas parcerias.

Não perca oportunidades, mantenha-se competitivo e a par do que acontece no mercado. Fique por dentro dos principais encontros confirmados neste 2020 e participe:

Obs. Casacor tem uma agenda com ampla cobertura para diversas cidades.

Expo Revestir

Data e local: 10 a 13 de março, no Transamérica Expo Center, em São Paulo (SP)

MóvelSul

Data e local: 16 a 19 de março, Parque de Eventos Bento Gonçalves (RS)

Salão de Gramado

Data e local: 16 a 19 de junho, no Centro de Feiras Serra Park, em Gramado (RS)

ForMóbile

Data e local: 30 de junho a 03 de julho, no São Paulo EXPO, em São Paulo (SP)

MóvelNorte

Data e local: 18 a 20 de agosto, no Centro de Convenções de Imperatriz (MA)



HISTÓRIA DO FORNECEDOR



**KILLING:
MAIOR
EXPORTADORA
DE ADESIVOS
DO PAÍS**

Indústria química com mais de 50 anos de atuação em colagem e pintura, a Killing trabalha permanentemente no desenvolvimento de soluções para simplificar a vida de quem usufrui de seus produtos. Com visão diferenciada e empreendedora, prioriza um relacionamento próximo e confiável com clientes, parceiros e fornecedores, consolidando a posição de empresa diferenciada, competitiva e rentável.

Líder na América Latina no segmento de adesivos, está também entre os dez maiores fabricantes de tintas do país, contando com aproximadamente 2.500 produtos. No mercado moveleiro, é destaque com um portfólio completo pensado especialmente no atendimento ao setor, com produtos consolidados, como adesivos, selantes e espuma expansiva, além de produtos auxiliares e vernizes.

Para atender à demanda, possui quatro plantas fabris: em Novo Hamburgo, Rio Grande do Sul; Simões Filhos, na Bahia; Buenos Aires, na Argentina; e León, no México. Entre as muitas atividades desenvolvidas pela empresa, vale lembrar que está entre as parceiras da Rede SIM para o fornecimento de produtos da marca própria MadeSIM.

“Nosso planejamento estratégico nos direciona para a continuidade da ampliação da linha de produtos e fortalecimento da nossa marca no segmento, promovendo ações comerciais, buscando inovações e expandindo nossos negócios, aliando sempre tecnologia ao capital humano. A presença mais forte nas lojas, com treinamentos e materiais de PDV, é nosso foco a curto prazo”, declara Rangel Pereira Martins, Supervisor Técnico Comercial da Killing.

Sobre a relação comercial com a Rede SIM, Rangel revela que a parceria foi estabelecida em 2014. “Temos muito orgulho de participar da Rede desde seu início, trabalhando e crescendo juntos no segmento. Isso faz com que nossa relação seja muito maior do que comercial ou técnica. Temos muito carinho, orgulho e respeito e consideramos a Rede SIM um parceiro fundamental dentro do nosso negócio. A presença geográfica da Rede, bem como a qualidade dos parceiros e dos trabalhos realizados nas lojas, ajuda-nos muito em nosso objetivo de estar cada vez mais próximo dos clientes finais, entendendo as suas reais necessidades e levando soluções e inovações para seus trabalhos”, finaliza.



AEROSFGVTN

UMA SOLUÇÃO SOB MEDIDA

A nova linha de **Sistemas Aeros FGVTN** traz praticidade e comodidade para o dia a dia, facilitando o armazenamento e a movimentação de produtos em seus móveis.

AEROSmart



AEROMax



AEROVert



AEROFlex



AEROPlus



PISTÃO A GÁS COM AMORTECEDOR FGVTN




fgvtn.com.br



FGV **TN**
Brasil
Ferragens para móveis

Sabe de onde vem o brilho deste projeto?
Do talento de quem produziu e da
TECNOLOGIA EXCLUSIVA DA DURATEX.

 **Freijó Puro**

 **Opala**
com perolizado inspirado nas
pedras furta-cor e alto brilho

duratex 

duratexmadeira.com.br • 0800 770 3872

  DuratexMadeira  duratex_pisosepaineis

A N A T U R E Z A

C R I A .

A G U A R A R A P E S

T R A N S F O R M A .



FONTANA

PETRA

VESÚVIO

PETRA

FEITA PELO TEMPO, INSPIRADA
NAS PEDRAS BRASILEIRAS.

A riqueza de detalhes se integra
perfeitamente à profundidade da textura,
criando este padrão inovador e com
muita personalidade, que torna
qualquer projeto exclusivo.



guararapes

movidos pela força da natureza

GUARARAPES.COM.BR