

O QUE NÃO PODE

FALTAR



Quando o cliente entra em uma loja de materiais para a construção ele busca solução para o seu problema. E, normalmente, está apurado, pois pode ter uma vazamento, um produto solicitado pelo seu pedreiro, encanador ou pintor que está faltando etc.

Por isso, a escolha do melhor mix de produtos é o momento mais importante para os proprietários de lojas, seja ele home center, loja média ou pequena, a de bairro, onde o cliente é amigo do dono, conhecido do balconista e não precisa utilizar de transporte para chegar.

Rafael Ferreira, sócio diretor da Latem, loja de médio porte localizada na Zona Norte de São Paulo, explica que o mix da sua loja é muito focado no nicho de clientes que querem atingir. “Hoje nós temos o cliente final, que entra na loja e busca solução, então montamos um mix para ele; temos a parcela de clientes profissionais, na qual estão incluídos os encanadores, pedreiros e até os arquitetos; e os CNPJs, representados pelas construtoras. Apesar de atentar a todos estes segmentos, o foco maior da loja está nos profissionais, então temos uma variedade maior para eles”.

A grande preocupação de Rafael é na escolha dos produtos que vão compor o mix. “Temos o cuidado de focar na linha que atende mais os profissionais. Trabalhamos com produtos de todas as categorias, como elétrica, hidráulica, básicos e acabamentos, piso, pintura, metais, louças. O que acontece é que nas ferramentas, que vão atingir mais os clientes profissionais, a gama de produtos é maior. Em termos de precificação, temos produtos de entrada até os top de linha dos fabricantes. Entre os produtos de acabamento, como pisos e revestimentos, a linha é um pouco menor, pois vai atender o cliente que busca solução. De uma certa forma, atingimos um público menor, mas sem deixar de ter os produtos em exposição em nosso showroom.”

Trabalhando com pouco mais de 3.000 itens, a distribuição, nos 250 m², é feita de acordo com as marcas com as quais vai trabalhar. “Temos fornecedores exclusivos dentro das categorias e subcategorias, desde que nos

atendam na classificação de preços. Do preço A ao preço B, produtos das classes A ou B vão atender essa variada gama de perfis. Caso o fornecedor não consiga o posicionamento que queremos, aumentamos a presença de outros ou incluímos outros fornecedores”, diz Rafael.

“Com relação à loja, temos alguns itens expostos e, também, os itens ‘cauda longa’, que o comprador pode adquirir pelo catálogo do fabricante e entregamos no dia seguinte, dependendo da localização. Assim, fazemos uma negociação com o fornecedor para garantir um prazo de entrega dos produtos do catálogo razoável”.

Rafael morou alguns anos nos Estados Unidos onde estudou e jogou futebol, por isso está bem atualizado com a modernização do mercado. “O atendimento atrás do balcão, acreditamos, cria uma barreira entre o cliente e o atendente e entendemos que o cliente precisa circular, ter o produto nas mãos, entender seu funcionamento. Assim, o leiaute foi pensado para que o cliente possa circular pela loja e por todas as categorias de produtos. Separamos, de um lado, mais uma linha de acabamentos, como pisos, louças e metais e, do outro, lado uma linha com hidráulica, elétrica, utilidade doméstica, iluminação etc. A Latem é uma casa de solução e não apenas de venda de produtos”, finalize.

Rodrigo Pothin, é diretor comercial da Tethanorte Tumelero, rede de home centers com 39 lojas em grande parte do Brasil e que trabalha com mais de 30.000 produtos. O desafio, segundo Rodrigo, é na e escolha



Amanco agora é Amanco Wavin. Ficou com dúvida? A gente explica.

Você já sabe que a Amanco está mudando? Agora a marca é Amanco Wavin. E o nosso parceiro Mathias contou tudo sobre a mudança na nossa página do Facebook. A marca se transformou para ficar ainda mais moderna, tecnológica e eficiente. E a inovação não para por aqui. Queremos conectar você com o futuro. Com cuidado com o meio ambiente e soluções ainda melhores para obras e reformas. Ficou com dúvidas? Corre aqui que a gente responde: facebook.com/AmancoWavinBR



PRÊMIOS EM DOBRO OUTRA VEZ

Mais uma vez, dois produtos da ELUMA são escolhidos como os melhores do ano.

Temos muito orgulho e satisfação por esse reconhecimento, pois trabalhamos para entregar a mais alta qualidade em nossos produtos e as melhores soluções para os clientes.

Saber que somos a marca preferida dos revendedores, nossos grandes parceiros, nos enche de alegria e confiança para continuarmos neste caminho.

Obrigado a todos que ajudam a construir nossa história.

🌐 paranapanema.com.br
📷 @elumaoficial
✉ vendas@paranapanema.com.br
☎ (11)2199-7500

Cotovelo 607 - Eluma Ø 22 mm



Tubo Hidrolar® Eluma Classe E - Ø 22 mm



KRONA APRESENTA: CAIXAS DE ESGOTO E ELÉTRICA.

LINHA ELÉTRICA KRONA

LINHA ESGOTO KRONA

A KRONA
É SHOW



Conheça as **NOVIDADES** que vieram para reforçar o portfólio da Krona. Ideais para quem busca soluções eficientes que garantem:

- **SEGURANÇA**
- **RESISTÊNCIA**
- **QUALIDADE**
- **ESTANQUEIDADE**
- **PRATICIDADE NA INSTALAÇÃO**

Krona, há mais de 25 anos conectando **CONFIANÇA, QUALIDADE** e **SEGURANÇA** com soluções para a vida real.



Unidade Matriz [SC]



Unidade Nordeste [AL]



Unidade Acessórios [SC]

Baixe o app **Krona RA**



e conheça melhor os produtos.



Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat



KRONA
TUBOS E CONEXÕES

Água fria • Água quente • Esgoto • Elétrica • Acessórios

krona.com.br asuaobra.com.br



do mix, que começa com um trabalho junto aos parceiros-fornecedores, que indicam os segmentos de produtos que têm interesse em desenvolver. “Aí, cruzamos com o perfil do nosso cliente, se é do público A, B ou C, e são adaptados ao cluster ou tipo de clientes que temos nas lojas e, a partir deste estudo, começamos a determinar o número de SKUs, viabilidade, tamanho de loja e espaços definidos”.

E elenca algumas estratégias: “Temos estratégias de categorias com maior relevância, como os pisos e materiais de acabamento, louças e metais, categorias nas quais somos bem fortes. Dentro dessas categorias, temos

estratégias diferentes por causa da maior amplitude. Vendemos esses produtos em todas as nossas lojas através de um movimento de omnicanalidade, que chamamos de ‘prateleira infinita’, no qual temos um CD com todo o sortimento dos nossos produtos que nos possibilita vender qualquer item que temos disponível, em qualquer loja da rede. É uma estratégia que estamos implementando nas louças e metais, por exemplo”.

A escolha das marcas é muito importante no modelo de home center. Para Rodrigo, o cliente de um home center vai em busca de solução e também conhecer as novidades. “A gente busca focar, primeiro, em tudo o que



CATEGORIA: EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

MÁSCARAS DE FELTRO COM VÁLVULA

AT2800



REFORÇO METÁLICO PARA MELHOR AJUSTE NO ROSTO | **TRATAMENTO ELETROSTÁTICO** AUMENTA A EFICIÊNCIA NA FILTRAGEM DAS PARTÍCULAS



CATEGORIA: ACESSÓRIO PARA PINTURA

GARFO GAIOLA PROFESSIONAL

AT550/23R



*SISTEMA MANCAL/BUCHA DESLIZANTE. PREVINE O SURGIMENTO DO CALDO CINZA. ISOLA O CONTATO COM O AÇO GALVANIZADO DA GAIOLA DURANTE A ROLAGEM. MOTIVO PRINCIPAL PARA O SURGIMENTO DO CALDO CINZA.

conduza qualidade com
o melhor mix
de produtos!

CABOS FLEXÍVEIS
MULTIPLEXADOS
CABOS COAXIAIS
CABOS DE REDE
EXTENSÕES
FILTROS DE LINHA
E MUITO MAIS!



USINA DA CRIAÇÃO

SOLUÇÕES para aumentar as vendas e lucrar **COM EXCELENÇA!**

(11) 4636-1920
vendas@megatron.com.br
www.megatron.com.br



MEGATRON

FIOS E CABOS

Qualidade em tudo que conduz



ELEVE O SEU CONCEITO EM IMPERMEABILIZAÇÃO



Orgulhosamente 100% brasileira, a DRYKO é uma indústria reconhecida e aprovada por profissionais dos mais diferentes setores da construção civil. Certificada pela ISO 9001, conta com laboratórios equipados com tecnologia de ponta e o mais exigente controle de qualidade, para desenvolver e entregar ao mercado soluções de impermeabilização superior, do alicerce ao telhado, seja qual for o tamanho da obra. O resultado é a presença significativa da marca em empreendimentos onde qualidade e segurança são fundamentais, afinal, é para proteger pessoas que produzimos o nosso melhor.

DRYKO, 20 anos de tradição em impermeabilizar para proteger.



Siga-nos nas redes sociais



24° PRÊMIO MELHOR PRODUTO DO ANO

Produtos inovadores com a qualidade
da marca que você confia



ADVANCED
PRIMEIRO LUGAR
SEGMENTO
CHUVEIRO ELÉTRICO



LZ 1600D
PRIMEIRO LUGAR
SEGMENTO
SISTEMA DE
AQUECIMENTO A GÁS



ACQUA BELLA
PRIMEIRO LUGAR
SEGMENTO
FILTRO E PURIFICADOR
DE ÁGUA



LOREN EASY
PRIMEIRO LUGAR
SEGMENTO
TORNEIRA ELÉTRICA



LOREN ONE C29
PRIMEIRO LUGAR
SEGMENTO
TORNEIRA PARA COZINHA



LOREN FLEX
SEGUNDO LUGAR
SEGMENTO
METAL SANITÁRIO



LORENZETTI
TERCEIRO LUGAR
SEGMENTO
TORNEIRA DE PLÁSTICO



LORENZETTI
QUINTO LUGAR
SEGMENTO
TORNEIRA EM ABS



lorenzettioficial



App Store
Google Play

0800 015 02 11

www.lorenzetti.com.br

LORENZETTI

Mais do que você imagina



Exposição dos produtos na loja Latem

o cliente procura, modelo de cluster, no qual partimos do pressuposto de que teremos tudo o que o cliente imagina ter nas nossas lojas e, também, trabalhar com nossas marcas próprias ou com fornecedores com os quais percebemos haver uma sinergia com o perfil do nosso cliente. Assim, podemos aumentar o nosso sortimento de produtos, num espaço de maior visibilidade para a busca do consumidor/cliente que, obviamente, dá uma relevância maior, com impactos variáveis, conforme as estratégias de cada categoria.” Como o espaço físico de um home center é muito grande, existem estratégias para a

exposição dos produtos. “Adotamos a estratégia de alinhar o produto de acordo com a jornada do nosso cliente. Então, procuramos colocar os básicos em um canto; os pisos e revestimentos no fundo, pois são destacados por serem produtos de maior giro e, para nós, uma fortaleza; metais e sanitários ficam no caminho, pois entendemos que é um segundo passo na jornada de revestimento e finalizando, no sentido do início da loja, temos o setor de iluminação, que consideramos o setor de encantamento do cliente, que perpassa toda o setor de entrada do corredor principal”, explica Rodrigo.


24º
MELHOR PRODUTO
DO ANO

1º Lugar em Máquinas Elétricas de Bancada
2º Lugar em Ferramentas Elétricas

Plaina desengrossadeira



Serra Mármore



Este prêmio confirma o compromisso da Gamma Ferramentas em fornecer produtos de qualidade aos consumidores e lojistas que confiam em nosso trabalho.

GAMMA
FERRAMENTAS

www.gammaferramentas.com.br



Sua lembrança reforça a nossa parceria.
Muito obrigado!

Quem compra Foxlux não tem dúvidas.

FOXLUX
É CLARO

Escolha mais lucrativa para a Revenda,
compra mais inteligente para o consumidor.

Famastil®

MAIS DE 65 ANOS SEMPRE À MÃO

1º LUGAR

4º LUGAR

2º LUGAR

3º LUGAR

1º Lugar - LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR): LÂMPADA COMPACTA FLUORESCENTE ESPIRAL ALTA POTÊNCIA 46W (LUZ BRANCA) 220V.
3º Lugar - LUMINÁRIA: LUMINÁRIA LED SLIM.
4º Lugar - LÂMPADA DE LED: LÂMPADA LED BULBO 9W (LUZ BRANCA) BIVOLT.

2º Lugar - FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA: VASSOURA PLÁSTICA (LARANJA) 22 DENTES COM CABO

FOXLUX Famastil®



MELHOR PRODUTO
DO ANO 24º

Mundial
Prime

OS MAIORES DISTRIBUIDORES E ATACADISTAS DO BRASIL TÊM MUNDIAL PRIME



MP1-LUB | ESPUMA DE P.U. | TINTA SPRAY



@mundialprime



@mundialprimeoficial

www.mundialprime.com.br



**Cortador Profissional
Master Plus-125**



**MELHOR PRODUTO
DO ANO** 24^º

1^º LUGAR

Cortador Manual de Revestimento Cerâmico

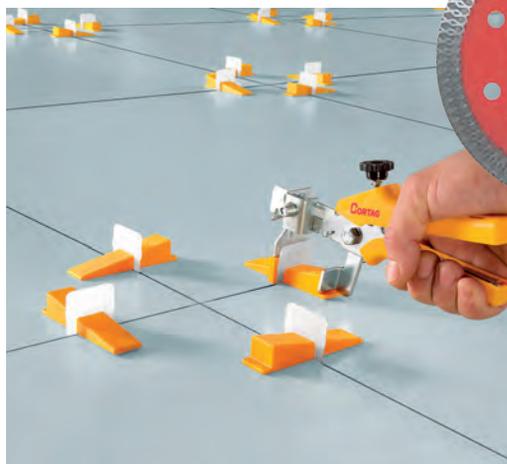
Agradecemos imensamente
pela credibilidade e confiança.



**Discos de Corte
Diamantados e abrasivos**



Cortadores Elétricos ZAPP G2



Sistema de Nivelamento

  @cortagoficial
www.cortag.com.br

25
ANOS
DESDE 1995

CORTAG
REVOLUTION TOOLS



Detalha da área de tintas da Telhanorte

Como o espaço físico é muito grande, o grande desafio é a dificuldade de movimentação dos produtos, mesmo havendo área para fazê-lo. O que fazemos é melhorar a sinalização dentro da loja e distribuir os produtos de modo a facilitar a visualização do cliente, uma leiaute de exposição que nos permite trabalhar em mundos”.

APOSTA NO BAIRRO

Percebendo o grande potencial das lojas de bairro, que atendem à população local, o Grupo Saint-Gobain lançou, primeiro em São Paulo, as lojas TelhanorteJá. São lojas com, no máximo 350 m² de área de vendas,

cerca de 8.000 produtos, com a finalidade de atender os consumidores da região que não precisam se afastar muito das suas residências para comprar produtos para reformar ou construir.

O diretor comercial da Telhanorte Tumeleiro, Rodrigo Pothin, também cuida das lojas TelhanorteJá e explica os diferenciais.

“A grande diferença em relação aos home centers diz respeito ao momento de definir o objetivo da loja de bairro: conveniência e os pequenos reparos. Então, destaque para a parte elétrica, pequenas ferramentas e outros itens com participação nas vendas acima

A escolha inteligente.

Combinação perfeita entre
beleza e funcionalidade.

A Tigre Metais traz ao mercado soluções que proporcionam a união entre beleza e funcionalidade.

Seja na cozinha ou no banheiro, a máxima performance e a melhor experiência de uso se encontram com a qualidade e credibilidade da marca que mais entende de água no Brasil.

Quando os clientes exigem um padrão de beleza e funcionalidade superior, a Tigre Metais é a escolha inteligente para o seu negócio.



GARANTIA PRA
SEMPRE 

tigre.com.br/tigre-metais

TIGRE 
Metais

**VOCÊ PRECISA DE AJUDA
PARA LEMBRAR ALGUMAS COISAS.
OUTRAS, VOCÊ NUNCA ESQUECE.**

<<<< TELHAS DE PVC >>>>

**MELHOR
PRODUTO
DO ANO**



Ser reconhecida pela **OITAVA VEZ CONSECUTIVA** pelo prêmio do **MELHOR PRODUTO DO ANO** pela **REVISTA REVENDA** significa que a gente nunca se acomoda e está em dia com a nossa missão: oferecer o melhor **PRODUTO** para os nossos clientes e fornecedores.

OBRIGADO

pele seu voto e por nos escolher no seu balcão, projetos e obras ;)

Só quem é **Especialista no assunto**, pode oferecer os **Melhores Produtos do mercado.**

As melhores soluções em
Armazenamento de Água e
Tratamento de Esgoto do Brasil.



TODAS AS SOLUÇÕES NUMA SÓ MARCA

A Vedacit tem conquistado este prêmio ao longo dos anos graças à grande aceitação de seus produtos por parte dos consumidores e dos revendedores. **Agradecemos toda a confiança.**

Em 2020, tornamos a marca Vedacit ainda mais protagonista com nossa linha de produtos com novas embalagens. Essa estratégia se mostrou um sucesso devido ao apoio de todos vocês, nossos parceiros.

Nosso objetivo é estar cada vez mais próximo, apoiando a transformação da vida de milhões de pessoas, melhorando as condições de habitação e fazendo da sua casa a nossa causa.



CONQUISTAS VEDACIT

- VEDACIT - 1º LUGAR - IMPERMEABILIZANTE - MATERIAL BÁSICO
- VEDACIT MANTA ASFÁLTICA ALUMÍNIO - 2º LUGAR - MANTA ASFÁLTICA - MATERIAL BÁSICO (antiga Vedamax Alumínio)
- PENETROL CUPIM - 2º LUGAR - CUPINICIDA - TINTAS E ACESSÓRIOS
- EXPANCIT - 4º LUGAR - ESPUMA DE POLIURETANO - ESQUADRIAS E FERRAGENS

VEDACIT®



vedacit.com.br





da média daquela que verificamos nos home centers. A experiência que o cliente tem ao passar pelas prateleiras e ver que o produto que procura está ali, fácil de pegar, levar ao caixa, pagar e sair, tudo de maneira muito rápida. Também notamos que este cliente do bairro procura por produtos de limpeza do lar, por isso incluímos este segmento em todas as nossas lojas e comprovamos que estão indo muito bem nas lojas de bairro”.

“O ideal que buscamos é que as lojas de bairro tenham as condições de vender qualquer item disponível também nos home centers, para que o cliente possa procurar a loja de bairro para buscar qualquer item que o agrade e que ele vai comprar, já que a venda pode ser feita ali.”

“Com a volta, aos poucos, da normalidade, estamos colocando os carros da ‘TelhanorteJá’ na sua porta. O cliente pode solicitar a presença da van no local da obra, nossos técnicos fazem a avaliação do que é preciso e ajudam o cliente a definir o volume do produto necessário para a obra e depois vão até

o cliente com mostruário para que ele possa escolher o melhor piso, por exemplo, para utilizar em sua casa”.

Um dos diferenciais das lojas TelhanorteJá é a possibilidade de levar ao cliente todo o sortimento para comparação até a sua casa. “Estamos trabalhando dentro das lojas do bairro, esse serviço que não é disponível nos home centers. Temos uma limitação de espaço, obviamente, mas, de acordo com a necessidade do cliente, podemos levar até ele um pequeno showroom para sua escolha. É uma nova prestação de serviço, sem grande divulgação e que, aos poucos, vai crescendo”. E valoriza bastante o trabalho do vendedor: “O vendedor tem importância fundamental. A loja de bairro exige um treinamento muito intenso. Muitas vezes ele é o consultor do cliente e temos buscado pessoas com este perfil para indicar uma solução para o cliente. O perfil desse vendedor demanda formação muito alta, pois exige conhecimento de todas as categorias. O trabalho do gerente dentro da loja é conhecer as pessoas da re-

gião e fazer contato com os condomínios para convidá-los a ir até a loja. Atualmente são quatro lojas e até o final do ano serão inauguradas outras quatro, uma delas na Móoca”.

Como a loja faz parte de um grande grupo, recebem muita proposta da indústria e de novos fornecedores. “Estamos crescendo muito no segmento de jardinagem, que teve início no final do ano passado e se consolidou este ano. Até mesmo o segmento de decoração, que não era o forte da Telhanorte, está crescendo bastante. A linha de home office também cresce e estamos captando fornecedores para ter mais produtos na loja. Normalmente temos a expectativa de antecipar novos produtos, acompanhando as tendências do mercado, os movimentos fo-

ra do país, observando a concorrência e os fornecedores que nos procuram. E então cabe saber o momento certo de captar novos fornecedores ou produtos. O que fizemos foi adaptar e fortalecer as categorias de impulso, aquelas que os consumidores não vão até a loja comprar, mas que, estando nela para aquisição de outros produtos, também possam levar. A limpeza do lar exigiu atenção especial já que não tínhamos estes produtos,” finaliza.

FERREIRA COSTA

A Ferreira Costa, que é o Home Center mais antigo da região Nordeste, possui inúmeras parcerias com diversos fabricantes nas suas lojas em Pernambuco três em ativida-



*Linha completa de trenas,
alta precisão na medida certa!*

THOMPSON

Tudo fica mais fácil.



ACRÍLICO SUPER LAVÁVEL

LUKSCLEAN

SUPER PREMIUM DE VERDADE

CERTIFICADO PELO PSQ-TI - ABRAFATI - TESIS*

Tinta de QUALIDADE

PBQP Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat

Atestado de Qualificação

Programa Setorial da Qualidade - Tintas Imobiliárias
Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat

Para mais informações sobre o Programa Setorial da Qualidade: <http://pbqp-h.mmr.gov.br/>

A ABRAFATI - Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas e a TESIS - Tecnologia e Qualidade de Sistemas em Engenharia Ltda. atestam que a empresa

DOVAC INDÚSTRIA E COMÉRCIO de Tintas Imobiliárias, do PBQP, fabricante de tinta(s) látex em conformidade com a NBR 15348:2006, está qualificada junto ao Programa Setorial da Qualidade em conformidade com o Relatório Setorial de nº 69, com os seguintes produtos:

- ✓ Lukscolor Látex Acrílico Premium Plus Tradição (Premium)
- ✓ Lukscolor Premium Plus Supra (Premium)
- ✓ Lukscolor Rende Plus (Premium)

a(s) massa(s) niveladora(s) em conformidade com a NBR 15348:2006;

- ✓ Lukscolor Massa Corrida

o(s) esmalte(s) sintético(s) brilhante(s) Premium em conformidade com a NBR 15494:2006;

- ✓ Lukscolor Esmalte Premium Plus (Premium)

o(s) verniz(es) brilhante(s) à base de solvente em conformidade com a NBR 16211:2019;

- ✓ Lukscolor Verniz Premium Plus Copal

Emissão: 15 de outubro de 2020 - Validade: 15 de janeiro de 2021

Developed by: **ABRAFATI** Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas e TESIS - Tecnologia e Qualidade de Sistemas em Engenharia Ltda.

Designed by: **Jairo Cukierman** Sócio-Diretor

LUKSCOLOR TINTAS Presidente Executivo

TESIS Tecnologia e Qualidade de Sistemas em Engenharia Ltda. Sócio-Diretor

CPF: 0109

EM TRÊS ACABAMENTOS:

- ✓ FOSCO
- ✓ SEMIBRILHO
- ✓ ACETINADO/SEDA



ESCANEE ESTE QR CODE PARA MAIS INFORMAÇÕES



INOVAÇÃO EM TINTAS TEM NOME: LUKSCOLOR

Instagram: [lukscolor tintas](#) Facebook: [lukscolor tintas](#) YouTube: [Lukscolor Tintas](#) Pinterest: [Lukscolor Tintas](#) WhatsApp: [Lukscolor - Lucksapp](#)

Website: www.lukscolor.com.br Phone: (11) 4344 - 3800



tramontina.com.br

Esse prêmio a gente construiu com você.

A Tramontina agradece a quem entende de colocar a mão na massa pra fazer bonito com nossos produtos: 11 itens da marca foram escolhidos no Prêmio Melhor Produto do Ano da Revista Revista Construção.

1º LUGAR

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA •

aparador de grama elétrico ap1000t, 1.000 w de potência

PIA E CUBA DE INOX • cuba de sobrepor morgana maxi 78 fx em aço inox

CARRINHO DE MÃO • carrinho de mão extraforte, caçamba metálica reforçada

MANGUEIRA PARA JARDIM • mangueira flex para jardim 25 m, 3 camadas

3º LUGAR

DISJUNTOR • disjuntor tr3ka 1p 32 a curva c

4º LUGAR

BROCA • broca para aço

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO • martelo de unha polido 27 mm

TRENA • trena profissional 5 m

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO • quadro de distribuição embutir 12 disjuntores din

5º LUGAR

PINO ADAPTADOR DE TOMADA • plugue macho 2p+t 10 a - 250v-

TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR • conjunto 4x2 interruptor simples + tomada 2p



TRAMONTINA

o prazer de fazer bonito

Investir em produtos Marluvas
é investir no crescimento da sua empresa.



Onde tem trabalho, tem Marluvas. Graças aos nossos mais de 3.000 colaboradores em 12 unidades fabris, conseguimos atender 18 países de 3 continentes. Além de ter mais segurança, conforto e design, a Marluvas é a marca Top of Mind do segmento. Por isso é ideal para o seu negócio. Afinal, se todo mundo lembra, todo mundo compra.

SEJA UM REVENDEDOR
faleconosco@marluvas.com.br | 0300 788 3323

f in @ ▶
marluvas.com.br

1º LUGAR
TOP
OF
MIND
PROTEÇÃO
2020

MARLUVAS
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS

black

MELHOR PRODUTO
DO ANO 24^º



e33

e21

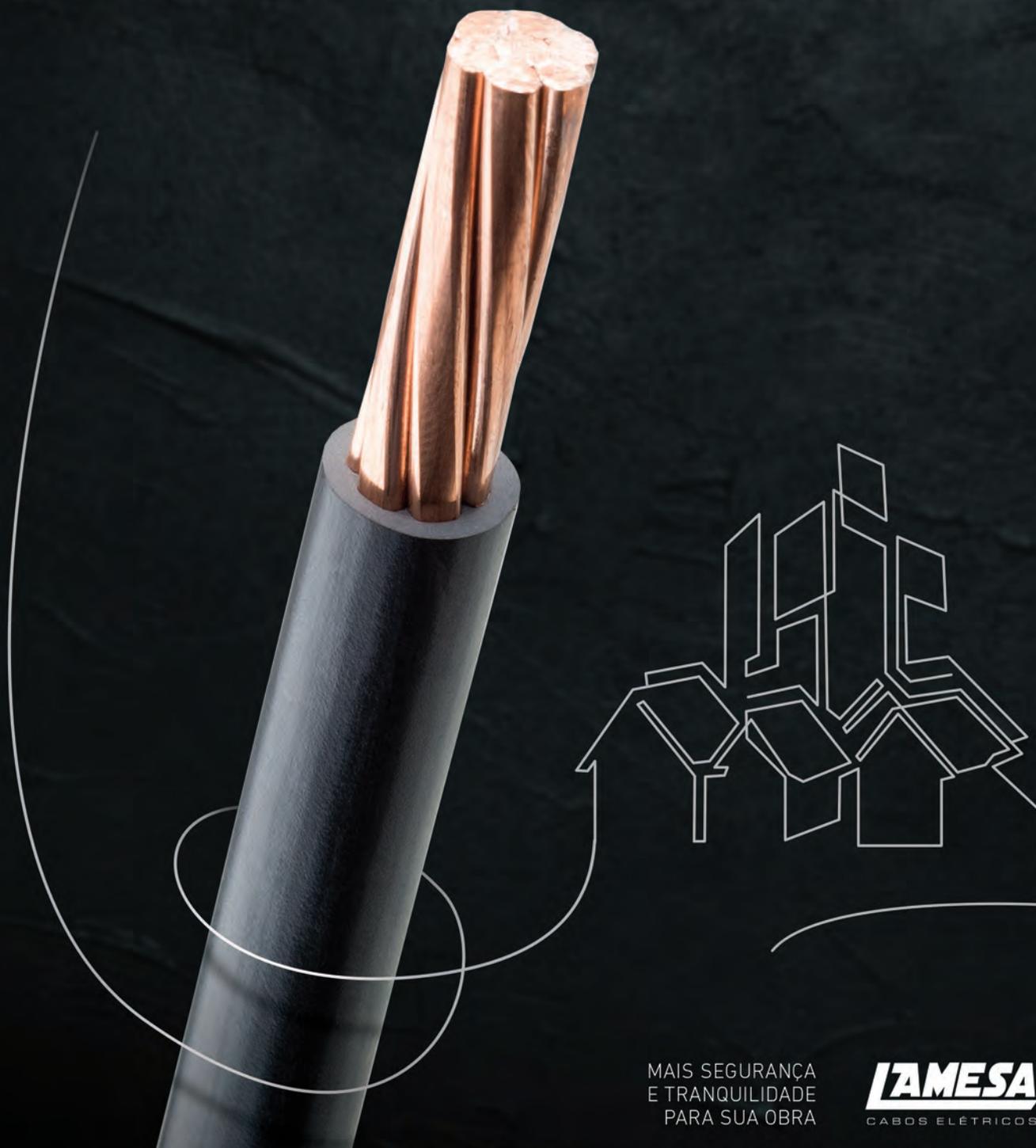


*Por dentro, a mesma qualidade e tecnologia.
Por fora, mais design moderno.*

Creating a healthier way of living

Rinnai

QUEM COMPARA
QUALIDADE
SEMPRE PEDE
LAMESA.



MAIS SEGURANÇA
E TRANQUILIDADE
PARA SUA OBRA

LAMESA
CABOS ELÉTRICOS



Vista aérea da loja Ferreira Costa de Maceió

de – duas no Recife, uma em Garanhuns e uma em construção em Caruaru, uma em Salvador capital do estado da Bahia, uma em Aracaju capital do estado de Sergipe e uma em construção no Rio Grande do Norte na capital Natal. Isso demanda uma logística e exposição de produtos muito grande para que as lojas tenham sinergia entre elas e a comercialização se torne algo mais natural. O Gerente de Trade e Marketing Alexandre Fernandes explica que a empresa trabalha com produtos sazonais e tendências, assim como as novidades. “Cada setor tem a sua particularidade e tirando os setores mais flexíveis das lojas que são de decoração e de móveis, nós contribuimos para fortalecer as

marcas dos nossos fornecedores nos nossos pontos de venda”, afirmou.

Ainda segundo o Gerente, a marca por trás do produto é a coisa mais importante dentro de uma empresa. “A marca precisa corresponder às expectativas do consumidor e do cliente, por isso sempre comercializamos marcas confiáveis, onde revelam a confiança, que é o espírito delas”, destacou.

Por fim, a marca precisa traduzir o que tem no seu produto para o seu consumidor e mercado, apresentando seu conceito e falando da preocupação da empresa com a sustentabilidade, o social e a preocupação de gerar soluções, as quais passem credibilidade para todos que a utilizarem.

CELITE APRESENTA A BACIA

COM CAIXA ACOPLADA MAIS

COMPACTA DO MERCADO

BRASILEIRO



VIP Celite



Largura: 37 cm
Altura: 76 cm
Profundidade: 50 cm

INOVADORA NO DESIGN, DEMOCRÁTICA NA TECNOLOGIA.

A bacia compacta, que se **adequa a qualquer planta**, é alinhada ao novo contexto urbano onde os espaços são cada vez menores e as plantas cada vez mais modulares.

7 MOTIVOS

PARA VOCÊ ESCOLHER A VIP, A BACIA MAIS COMPACTA DO MERCADO BRASILEIRO.



Tamanho Compacto



Sistema Rimless



Sifão 50mm



Smart Clean[®] Harpic



Jato Plus



SoftClose[®]



Ecoflush[®]

Celite 

Tudo produzido em linha com o compromisso com o meio ambiente.

Quero saber mais
sobre esta bacia compacta



   @mundocelite
WWW.CELITE.COM.BR

Celite

FAME, 80 anos em referência, experiência e preferência.

Evidence



Melhor produto do ano:

1º Lugar

- Pino Adaptador / Plugue
- Tomada e Interruptor

2º Lugar

- Torneira Elétrica Bica Alta
- Disjuntores
- Fita Isolante
- Tomadas Múltiplas

3º Lugar

- Chuveiro Elétrico

Agradecemos aos nossos
clientes pela preferência!



Breves Lançamentos!



Blanc+

**+ QUE EVOLUÇÃO
EM MATERIAL ELÉTRICO**

FAMINHO

A Ducha do melhor banho
de toda uma geração
de brasileiros
em uma versão
renovada por dentro
e por fora.



Torneira Elétrica
Elegance

Para Bancada

www.fame.com.br - Televendas: 0800 704 34 44



A marca do Brasil



ANOS
de História e
Pioneirismo

K

UM BANHO DE HOTEL NA SUA CASA

CONHEÇA A LINHA PRIME DE AQUECEDORES A GÁS DA KOMECO.
CONFORTO, TECNOLOGIA E SOFISTICAÇÃO PARA O
SEU BANHO.



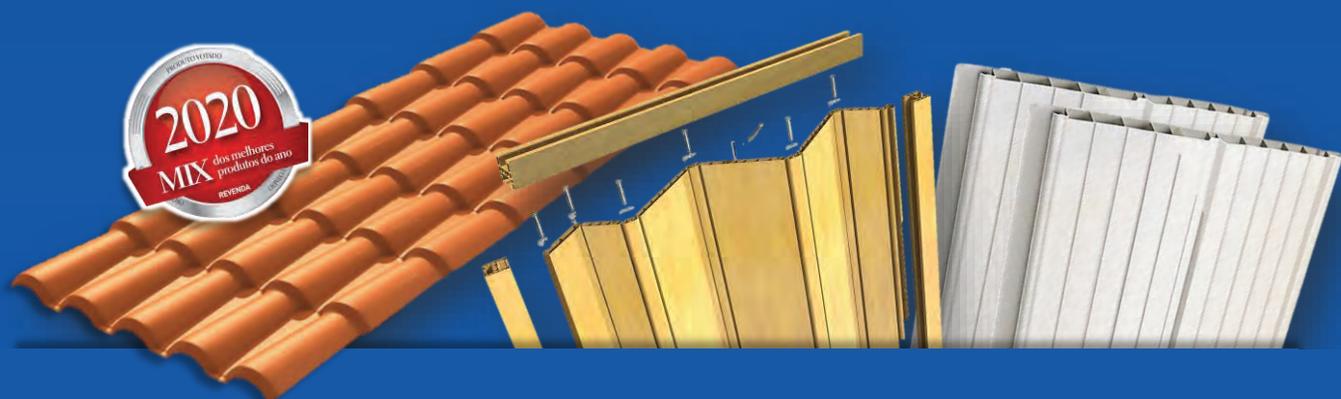
KOMEKO

komeco.com.br





**HÁ MAIS DE 20 ANOS ENTREGANDO
INOVAÇÃO E QUALIDADE**



**TELHAS DE PVC, PORTAS SANFONADAS
E FORROS DE PVC**



QUANDO VOCÊ PROCURA QUALIDADE, FORTLEV É O RESULTADO.

QUALIDADE |



MELHORES PRODUTOS DO ANO PARA CONSTRUÇÃO



Caixa d'Água Fortlev



Cisterna Estrutural Fortlev



Tubos e Conexões Fortlev
para Água Fria



Por mais um ano, a Fortlev e seus produtos são reconhecidos no **Prêmio Melhor Produto do Ano da Revista Revenda Construção**. Resultado que encontramos quando buscamos dar as melhores e mais variadas soluções para vocês. **Obrigado a todos, essa conquista é nossa.**



FORTLEV

f @ in y FORTLEVBRASIL

NORTON

SAINT-GOBAIN

Reshaping
your
world™

Ter **NORTON** na sua loja é certeza de **BOM NEGÓCIO**, para você e para o seu **CLIENTE**.

Muito obrigado aos nossos parceiros que por mais um ano contribuíram para o prêmio **Melhor Produto do Ano**.

1º LUGAR EM DISCO DE CORTE



DISCO BNA 12

1º LUGAR EM DISCO DIAMANTADO



DISCO TURBO NORTON PRO

1º LUGAR EM LIXA



LIXA MASSA

4º LUGAR EM FITA ADESIVA



FITA DUPLA FACE HPN



Norton Abrasivos

PROFISSA vai de **NORTON**


SAINT-GOBAIN

NOSSA PORTA EM 1° LUGAR



**OBRIGADO LOJISTA,
SEU RECONHECIMENTO É A
NOSSA MAIOR CONQUISTA.**

**TENHA ESTE E OUTROS PRODUTOS CAMPEÕES NA SUA LOJA,
ACESSE O SITE WWW.GRUPORAMASSOL.COM.BR OU LIGUE 0800 773 9505.**

**NO SEGMENTO DE PORTAS E JANELAS DE AÇO,
NÓS TEMOS O MAIOR GIRO E LUCRATIVIDADE NO PDV.**