



ID: 31825908

11-09-2010 | Espaços & Casas

JOÃO BESSONE

INTERFORMA, À MEDIDA DO SEU GOSTO



É UM ESPAÇO ONDE APETECE andar perdido: aqui um quarto de criança completo, de cores vivas e com as escadinhas de beliche de que os petizes tanto gostam; ali uma proposta “dois em um” à medida de um jovem estudante, com uma cama que esconde outra de reserva por baixo, e um roupeiro que no seu interior guarda, não só vestuário mas também um computador e uma secretária amovíveis; acolá uma sala intemporal, a seguir uma de traços mais modernos, depois um amplo escritório, peças isoladas, módulos sofisticados que se encaixam ou se retiram...

A cada passo uma nova sugestão tentadora. Os planos de decoração, se os havia previamente, vão-se reformulando ao ritmo da visão de cada ambiente recriado pela Interforma na sua loja de mobiliário e decoração, com quase 2 000 m², em Alfragide. As características que identificam a marca – como a versatilidade, modularidade, alta qualidade, liberdade de escolha – são comuns a todas as suas cinco lojas espalhadas pelo país (além da supracitada, também Braga, Santa Maria da Feira, Centro Comercial Colombo em Lisboa, Algarve Shopping), mas é nos grandes espaços de venda/exposição que o visitante mais usufrui do prazer de se perder para, no fim, se reencontrar com a solução mais adequada às suas necessidades e gostos.

Na verdade, o cliente Interforma nunca está “perdido”. Trata-se apenas de um luxo de quem sabe que tem sempre ao seu lado um conjunto de profissionais habilitados a guiar-lhe os passos. Afinal de contas, são 40 anos de experiência, a que se somam etapas de pioneirismo e um contínuo acom-



panhamento das mais recentes propostas de algumas das principais marcas internacionais com que a Interforma trabalha – essencialmente alemãs e italianas, como a Pianca, Tonon, Reflex, Battistella, Zanette, Rolf Benz, ou a mais recente Hulsta.

“O nosso enfoque nunca perde de vista o principal: o cliente!”, sublinha Margarida Ferreira, diretora-geral da Interforma. Por isso, as lojas da marca estão preparadas para acompanhar quem as procura desde o início ao final do processo de compra, incluindo um serviço de decoração gratuito, a implantação dos projetos no domicílio, com todas as comodidades e garantias, ou a adaptação dos horários dos comerciais em função da agenda do cliente.

Podia ser de outra maneira? Poder até podia, mas não seria Interforma...

“Aqui não se trata de uma compra de impulso. Pelo contrário, quem nos procura sabe que o resultado final é fruto de

um processo continuado, durante o qual tudo é feito para manter uma relação de proximidade, mas preservando sempre a liberdade de escolha”, destaca aquela responsável, complementando: “Fazemos questão de apresentar sempre soluções abertas para que o cliente continue a ter o poder de escolher o que mais lhe agrada ou de fazer as modificações que entender”.

O que inclui os mais variados pormenores. “Se gosta de um móvel, mas preferia que tivesse outro acabamento, ou se as colunas da televisão são na vertical e a preferência é na horizontal, qualquer modificação deste género pode ser atendida e trabalhada junto dos nossos parceiros fornecedores”.

Esta atenção ao detalhe vale também em relação a medidas muito específicas. “Se nos diz que tem um espaço com determinadas dimensões e quer um sofá que lá fique bem, pomos à sua disposição a nossa equipa de designers de interiores, que

conhece profundamente a nossa oferta e está apta a adaptar essa oferta ao espaço e aos gostos de quem nos escolhe para decorar a sua casa”.

Uma relação de proximidade que começa logo nos vendedores da Interforma, com formação específica em programas de desenho para poderem perceber mais facilmente os objetivos do cliente e, também, para servirem de ponte entre este e os especialistas. O empenho e a qualidade do serviço são iguais no caso da compra de uma só peça ou de um programa completo de decoração, do chão ao teto (mobiliário, papel de parede, candeeiros, carpetes...). “Fazemos muito mais do que vender móveis”, diz, a propósito, Margarida Ferreira, lembrando que os preços já incluem montagem e deslocações. Além disso, a assistência em caso de dúvidas também é assegurada, seja por telefone ou pelo site www.interforma.com.pt

Em linha com o mercado em geral, saldos e campanhas de venda sem juros em épocas bem delimitadas passaram, entretanto, a fazer parte dos atrativos da Interforma perante os consumidores. Satisfeita com o trajeto de inovação e modernização da empresa, a diretora-geral não tem dúvidas de que o segredo do sucesso assenta na capacidade de adaptação e num binómio essencial: “A experiência é importante, mas nunca pode dispensar a contínua procura das novas tendências, e os nossos clientes, que são pessoas modernas e bem informadas, sabem que a Interforma lhes dá essa garantia”, conclui.

TEXTO JORGE A. FERREIRA