

REVISTA

Ano / Year 20 - n° 131 - 2019

ELETROLAR

REVISTA DE NEGÓCIOS PARA A INDÚSTRIA E O VAREJO DE ELETROELETRÔNICOS, ELETRODOMÉSTICOS, CELULARES, TI E UD

NEWS

MAIS TECNOLOGIA E NEGÓCIOS NA 14ª ELETROLAR SHOW

BUSINESS AND TECHNOLOGY AT 14TH ELETROLAR SHOW



IMPORTANTES LANÇAMENTOS EM TODAS AS CATEGORIAS:

ELETRODOMÉSTICOS, ELETROELETRÔNICOS, CELULARES, TI E UD.

*IMPORTANT LAUNCHES IN ALL CATEGORIES, INCLUDING
HOME APPLIANCES, CONSUMER ELECTRONICS, SMARTPHONES AND IT.*

ISUMMIT DE IA PARA O VAREJO
ISUMMIT OF AI FOR RETAIL

Experiência mais humana para o cliente
More human experience for the client

BALANÇO DA GFK
BALANCE OF GFK

Produtos premium ganham o mercado
Premium products win the market

CRIADO

PRA



As TVs OLED Panasonic possuem 8,2 milhões de pixels, cada um iluminado individualmente. Desse jeito, as cores ficam ainda mais vivas, e os tons escuros, perfeitos. Além disso, as TVs têm tecnologia HDR10+, que deixa a imagem com mais brilho e contraste pra você ver seus filmes preferidos do mesmo jeito que vê o mundo. Gostou? É porque foi criado pra você.

www.panasonic.com/br

 [panasonic.br](https://www.facebook.com/panasonic.br)

 [@PanasonicBrasil](https://www.instagram.com/PanasonicBrasil)

Panasonic

nbs

Imagem de cinema
sem sair de casa.

TV 4K ULTRA HD OLED
#CRIADOPRAVOCÊ



4K^{PRO}
HDR

HDR10+

BluetoothTM
ÁUDIO LINK



PRODUTOS BRITÂNIA, TRADIÇÃO E QUALIDADE COMPROVADA PELOS GRANDES ESPECIALISTAS

Batedeira Planetária BBP515 Turbo

Três batedores multifuncionais, 500W de potência, 11 velocidades e turbo. Tigela de 4L para receitas tamanho família.



Sanduicheira Grill Dual BGR04

Placas que aquecem por igual e 1500W de potência. Seletor de temperatura para você aquecer, tostar, grelhar, gratinar e assar.



Liquidificador Diamante 800 TO GO

2 em 1, com copo de 2,6L e squeeze para você levar para qualquer lugar. 900W de potência para total eficiência no preparo das receitas.

LANÇAMENTO LIQUIDIFICADOR REVERT TURBO 1250



MOVIMENTO REVERT

Beca Milano
Confeiteira e
apresentadora

1200 W de potência e função Revert:
gira as lâminas nos dois sentidos,
não faz vácuo e deixa sua receita
mais homogênea.



DESDE 1956

BRITANIA

Em uma marca, todas as soluções

A PHILCO NÃO PARA DE INOVAR. FORNO ELÉTRICO AIR FRY: 2 EM 1, MODERNO COMO A AIR FRY E ESPAÇOSO COMO UM FORNO

Forno elétrico PFE25I Air Fry

LANÇAMENTO

Seletor de Temperatura:
100°C a 230°C

25
LITROS



Cafeteira Grano Perfetto
PCF22

COM MOEDOR
Café sempre fresco

www.philco.com.br

Imagens meramente ilustrativas. Em virtude de constantes aperfeiçoamentos em sua linha de produtos, a Philco reserva-se o direito de proceder, sem aviso prévio, às modificações técnicas que julgar convenientes.

UMA NOVA FORMA DE CUIDAR DAS ROUPAS E DA SUA CASA!

Aspirador de Pó e Água PAS3200



Prático e versátil, pode ser usado como vertical ou portátil, e aspira pó e água

Filtro Hepa: retém até 99,5% de ácaros e poeira, devolvendo um ar muito mais puro ao ambiente.



Lava & Seca PLS12B



Com motor de alto desempenho que garante mais economia, durabilidade e baixo ruído durante o uso



Cesto com design projetado para um melhor desempenho na remoção de manchas.



- 16 Programas de operação.
- Função meu ciclo: Memoriza os programas de lavagem mais utilizados.

Lava & Seca: **12kg**



Philco

TEM COISAS QUE SÓ A PHILCO FAZ PRA VOCÊ.

Nova linha de Batedeiras Planetárias.



BP-03-B



BP-03-R



BP-03-W



BP-01P-R



BP-01P-W



BP-01P-B



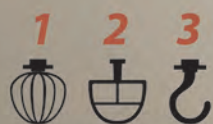
BP-02P-R-Ti



BP-02P-B-Ti



BP-02P-W-Ti



BATEDORES

Permite o preparo de massas leves, médias e pesadas.

4,5 LITROS

MAIOR CAPACIDADE DA CATEGORIA

500 WATTS

Uma linha completa de Fritadeiras a Ar.



NAF-031



AF-14



AF-29



AF-30



AF-30I



AF-30-DI



AF-31



AF-55I

+ Saudável
+ Crocante
+ Sabor
Sem Óleo!

MONDIAL

ELETRDOMÉSTICOS

Grandes lançamentos da Linha Cooking.



Cooktop 4 BOCAS

CTG-01

- Maior potência total do mercado
- Acendimento automático
- Tamanho de 60x46cm
- Vidro temperado



CF60-01

Coifa GLASS 60/90CM

- 3 velocidades
- Dupla função: exaustor e depurador
- Aço inox com vidro temperado



CTG-02

Cooktop 5 BOCAS TRIPLA CHAMA

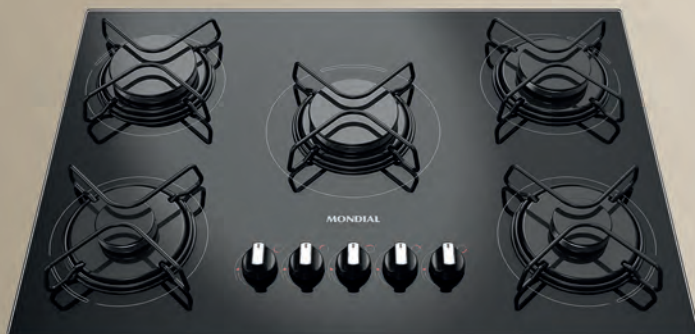
- Maior potência total do mercado
- Acendimento automático
- Tamanho de 75x52cm
- Vidro temperado



DEP-02

Depurador INOX 60/90CM

- 3 velocidades
- Luminária
- Aço inox com vidro temperado



CTG-03

Cooktop 5 BOCAS

- Maior potência total do mercado
- Acendimento automático
- Tamanho de 75x52cm
- Vidro temperado

Potência e tecnologia para suas vendas.



MCO-11

Multi Connect THUNDER STREET II

- Bluetooth
- 50W RMS
- Entrada USB e Micro SD



SK-07

Speaker MONSTER SOUND

- Bluetooth
- 60W RMS
- Entrada USB



MCO-10

Multi Connect THUNDER X EXTREME

- Bluetooth
- 160W RMS
- Entrada USB e Micro SD



MCO-12

Multi Connect THUNDER XII

- Bluetooth
- 100W RMS
- Entrada USB e Micro SD



CM-15

Caixa Amplificada CONNECT MEGA SOUND II

- Bluetooth
- 1000W RMS
- 2 Woofers de 12"

MONDIAL

ELETRÔNICOS

Movitec

OFFICE

SUA NOVA MARCA EM HARDWARE.

A Movitec é uma marca de eletrônicos e suprimentos de informática focada em oferecer soluções tecnológicas que aliam design e desempenho à experiência diária do consumidor.



MOUSE ÓPTICO COM FIO

- 1000 DPI
- Botão de rolagem de precisão

OMFC-01



DESIGN COMPACTO E ERGÔNOMICO



CONEXÃO USB



DMW-02



DMW-01



DMW-04



DMW-03

MOUSE ÓPTICO SEM FIO

- 1200 DPI
- Acabamento emborrachado
- Botão de rolagem de precisão



TECNOLOGIA 2.4GHz ATÉ 10M DE ALCANCE



CONEXÃO USB "PLUG AND PLAY"

MOUSE ÓPTICO SEM FIO

- 1600 DPI
- Acabamento emborrachado
- Botão de rolagem de precisão



TECNOLOGIA 2.4GHz ATÉ 10M DE ALCANCE



CONEXÃO USB "PLUG AND PLAY"



TECLAS PADRÃO BRASILEIRO (ABNT2)

COMBO TECLADO E MOUSE SEM FIO

TECLADO:

- 12 teclas Multimídia

MOUSE:

- Conexão USB "Plug and Play"
- Botão de rolagem de precisão

OTCW-01



1200 DPI DE RESOLUÇÃO



TECLADO COM FIO

- Teclas Multimídia
- Conexão USB "Plug and Play"
- Resistente ao derramamento de líquidos

OTF-01



DESIGN ERGÔNOMICO



TECLAS PADRÃO BRASILEIRO (ABNT2)

XZONE

G A M E R

HORA DE SUBIR O LEVEL DOS GAMERS!

A XZone vem com a missão de ser uma marca de eletrônicos com foco em renovar a experiência dos gamers. Para isso, conta com um time de equipamentos desenvolvidos para oferecer alta performance, design e precisão.



HEADSET GENERAL

- Múltiplas conexões (P2/P3)
- Microfone removível
- Iluminação RGB

GHS-01



HEADSET MAJOR

- Múltiplas conexões (P2/P3)
- Microfone ajustável
- Iluminação LED

GHS-02



MOUSE GENERAL

- 16400 DPI
- 7 botões
- Iluminação LED RGB

GMF-02



MOUSE MAJOR

- 4800 DPI
- 7 botões
- Iluminação LED RGB

GMF-01



MOUSE CAPTAIN

- 3200 DPI
- 8 botões
- Iluminação LED

GMF-03



TECLADO MECÂNICO GENERAL

- Iluminação RGB
- Blue Switch Outemu
- Teclas Anti-Ghosting

GTM-01



TECLADO SEMIMECÂNICO MAJOR

- 3 modos de iluminação
- Teclas padrão brasileiro (ABNT2)
- Teclas Anti-Ghosting

GTS-01



MOUSEPAD GENERAL

- Iluminação LED RGB
- Base emborrachada antiderrapante
- 350x250cm

GMP-01



MOUSEPAD MAJOR

- Extragrande 900x300cm
- Base emborrachada antiderrapante
- Borda costurada

GMP-02

ELETROLAR NEWS

EDIÇÃO 131 / EDITION 131



EDITORIAL	16	DOSSIÊ – SMARTPHONES	124
		<i>DOSSIER - SMARTPHONES</i>	
14ª ELETROLAR SHOW / 14TH ELETROLAR SHOW ..	22	FEIRAS E EVENTOS / FAIRS AND EVENTS	
		BAZAAR HOME SHOW E	131
		LATIN AMERICAN HOUSEWARES	
ELETROLAR SHOW - APROVEITE MELHOR A FEIRA	110	ELECTRONICS HOME – ARGENTINA	132
<i>ELETROLAR SHOW - TAKE MORE ADVANTAGE OF THE FAIR.</i> . . .		LATIN AMERICAN ELECTRONICS	134
BALANÇO GFK	114	ELECTRONICS HOME & MOBILE – MIAMI ...	135
<i>GFK BALANCE</i>		ARTIGOS / ARTICLES	
ISUMMIT DE IA PARA O VAREJO	117	ELETROS	136
<i>AI ISUMMIT FOR RETAIL</i>		ABRADISTI	138
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL	120	FECOMERCIOSP	139
<i>ARTIFICIAL INTELLIGENCE</i>		MERCADO / MARKET	140
PERFIL DO VAREJO - MAPPIN ESTÁ DE VOLTA	123	MAPA ELETROLAR SHOW 2019	142
<i>RETAIL PROFILE - MAPPIN IS BACK</i>		<i>AI ISUMMIT FOR RETAIL</i>	

FRAHM

LINHA CF APP

BATERIA INTERNA



CF 400 APP
200 RMS

BATERIA INTERNA



CF 700 APP
350 RMS

BATERIA INTERNA



CF 1000 APP
500 RMS



CF 2000 APP
800 RMS



CF 4000 APP
1600 RMS



Alça para transporte



Rodas



Painel Frontal com LED

Tecnologias encontradas nas caixas



Bluetooth



USB



Rádio FM



APP BT-Link



Microfone



Auxiliar P2



Controle Remoto com Troca de Pastas



Party Lights
(nos modelos CF 2000 APP e CF 4000 APP)



Bateria
(nos modelos CF 400 APP, CF 700 APP, CF 1000 APP)



/frahmoficial - www.frahm.com.br - Serviço de Atendimento Técnico: sat@frahm.com.br - Serviço de Atendimento ao Consumidor: sac@frahm.com.br - 0800 47 8002.

Muito bem-vindos à 14ª Eletrolar Show, a feira que é o ponto de encontro, de relacionamento e de negócios da indústria e do varejo de eletroeletrônicos! Mais de 29 mil visitantes, entre compradores do Brasil e da América Latina, distribuidores, importadores e exportadores estão nesta edição, que marca a realização simultânea de outros quatro eventos no mesmo espaço.

A Latin American Mobile Electronics, a Latin American Electronics International Trade Show, a Bazaar Home Show e a Latin American Housewares ampliam as boas oportunidades para as empresas. Realizamos, também, o Isummit de Inteligência Artificial para o Varejo, um encontro de dois dias sobre a tecnologia que vem provocando profundas transformações no mercado. Aproveitem a feira!

Welcome to the 14th Eletrolar Show, the trade show that is the meeting point for the relationship and business of the electronics and electronics industry! More than 29 thousand visitors, buyers from Brazil and Latin America, distributors, importers and exporters are in this edition, which marks the simultaneous holding of four other events in the same space.

Latin American Mobile Electronics, Latin American Electronics International Trade Show, Bazaar Home Show and Latin American Housewares broaden the good opportunities for companies. We also hold the Isummit of Artificial Intelligence for Retail, a two-day meeting on technology that has been causing profound changes in the market. Enjoy the fair!



Bons negócios! / Good Business!

Carlos Clur

REVISTA
ELETROLAR
NEWS

EXPEDIENTE - ANO 20 - Nº 131

YEAR 20 - Nº 131

CEO & Publisher - Carlos Clur

Diretor / Director - Mariano Botindari

Diretora Comercial / Commercial Director - Cidinha Cabral

Editora-chefe / Chief Editor - Leda Cavalcanti (Jorn. resp. - MTb. 10.567) - leda@editoracec.com.br

Chefe de Redação / Managing Editor - Neusa Japiassu - redacao@editoracec.com.br

Revisoras / Reviewers - Abgail Cardoso e Maria Inês Caravaggi

Relações Públicas - Imprensa / Public Relations - Press - Dilnara Titara e Paola Fernandez

Arte / Art - Fernando Gouvea

Fotografia / Photography - Estúdio Sampa, Roberto Assem e Studio Thiago Henrique

Gerente de Marketing Internacional / International Marketing Manager - Roberta Zogbi

Marketing e Assinaturas / Marketing and Subscriptions - Tatiana Lopes

Publicidade / Advertising - Claudia Clur, Ricardo Kühll,

Simone Aguiar, Cíntia Araujo e Eliana Cesario

Gerente Operacional / Operations Manager - Marcus Ferrari

Tradução / Translation - Wide Traduções Técnicas

Eletrolar News é uma publicação da C&C Comercial do Brasil Ltda.

Rua Luigi Galvani, 42 - 5º andar

CEP 04575-020 - São Paulo - SP - Brasil

Tel: (55 11) 3035 1030

Fax: (55 11) 3035 1034

www.editoracec.com.br info@editoracec.com.br

Grupo Eletrolar Argentina SRL

Av. Córdoba, 5.869, 1º A

(C1414BBE) CABA - Buenos Aires - Argentina

Tels. (54 11) 4773-5656 / 7371 / 8737

www.editoracyc.com.ar info@editoracyc.com.ar

Grupo Eletrolar LLC

66 W Flagler ST # 989

33130 - Miami - FL - USA

Tels. +1 786 600 1816

www.grupoeltrolar.com commercial@grupoeltrolar.com

ELETROLAR NEWS é uma revista de negócios para a indústria e o varejo de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, celulares, TI e UD. As matérias, marcas, produtos, ilustrações e preços têm caráter exclusivo de informação e sua publicação não implica compromisso ou responsabilidade.

ELETROLAR NEWS is a business magazine for the industry and retail of consumer electronics, home appliances, mobile phones, housewares and IT. The materials, brands, products, illustrations and prices are exclusive information and this publication does not imply commitment or responsibility.

ELETROLAR NEWS não recebe remuneração pelas informações que publica. Os editores não se responsabilizam pela opinião dos entrevistados, ou pelo conteúdo das matérias recebidas por meio da assessoria das empresas citadas. A reprodução total ou parcial das matérias só será permitida após prévia autorização da editora.

ELETROLAR NEWS does not receive remuneration for the information it publishes. The editor is not responsible for the opinion of the interviewees, or for the content of the material received through the press office of the companies mentioned. The total or partial reproduction of the materials will only be published after previous authorization of the editor.



ELETROLAR NEWS É UM PRODUTO DO **Grupo Eletrolar** MULTIMÍDIA B2B - CANAIS DE COMUNICAÇÃO PARA A INDÚSTRIA E O VAREJO
FEIRAS | PUBLICAÇÕES | DIGITAL | CONGRESSOS

ELETROLAR NEWS IS A PRODUCT OF GRUPO ELETROLAR - MULTIMEDIA B2B - MULTI-CHANNEL COMMUNICATIONS BETWEEN INDUSTRY AND RETAIL
TRADE SHOWS | PUBLICATIONS | DIGITAL | CONGRESS

www.grupoeltrolar.com.br

LANÇAMENTO

Chegou o furacão das suas vendas!

Ventilador Turbo **Conforto**

VTR470 e VTR478



2 em 1
de mesa e parede

EFICIÊNCIA
6 pás (hélice 40cm)
e potência de 126W

3 VELOCIDADES
e rotação 180°
+ inclinação

GRADE FLAT CLICK
Fácil de encaixar e
fácil de limpar



VTR407



VTR461



VTR865



VTR470



VTR478



cadence.com.br



LG G8S ThinQ



LG TETO Inverter



LG Dual Inverter Artcool



LG TWINWash™



LG OLED TV E9



Monitor LG UHD 4K 32UL750



LG Sound Bar SL9



LG InstaView Door-in-Door™



LG NeoChef™

O FUTURO
É TODO
CONECTADO.
QUER VER
COMO?

Conheça o nosso estande
na Eletrolar 2019.

Rua E 34.



LG
Life's Good



CONMEBOL
COPA AMÉRICA
BRASIL 2019

Regional Partner of CONMEBOL Copa América Brasil 2019



The Creative Life

UMA LINHA C COM INTELIGÊ



TCL C6



Buscar filmes, TV e muito mais.



Apps



Text



Netflix



“controle
por comando
de voz”



androidtv



Chromecast
built-in



Google Play



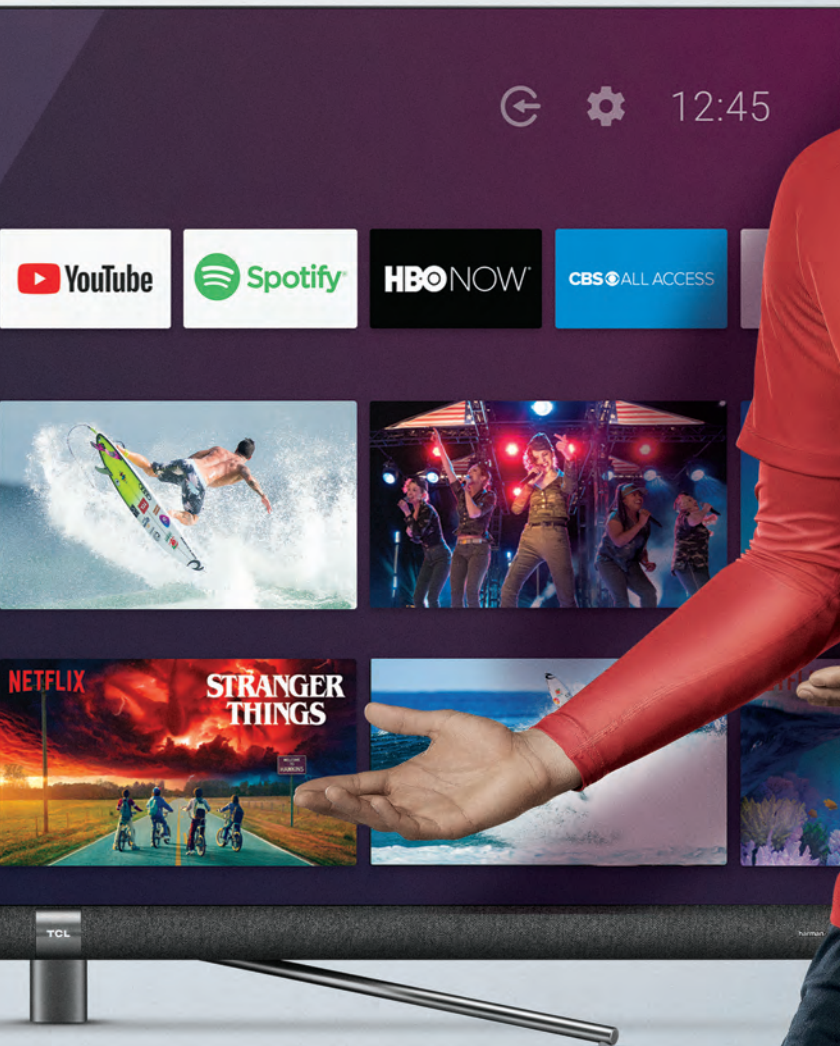
Bluetooth

SEMP TCL
PATROCINADORA OFICIAL



TALENT MARCEL

OMPLETA DE TVs NCIA ARTIFICIAL.



 Google Assistant



HDR



4K



harman/
kardon®



eletrolarshow
ELECTRONICS SHOW

**LATIN
AMERICAN
ELECTRONICS**
International Trade Show

**A MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS ENTRE A INDÚSTRIA
E O VAREJO DE ELETROELETRÔNICOS, ELETRODOMÉSTICOS,
CELULARES E TI DA AMÉRICA LATINA**

EVENTOS PARALELOS

**BAZAAR
HOME SHOW**

**LATIN
AMERICAN
HOUSEWARES**
International Trade Show

**LATIN
AMERICAN
MOBILE
ELECTRONICS**



**29 DE JULHO A
01 DE AGOSTO DE 2019**

13h às 21h - Transamerica Expo Center
São Paulo - SP - Brasil

*FROM JULY 29TH TO AUGUST 1ST, 2019
Transamerica Expo Center | São Paulo | SP | Brazil
1PM - 9PM*



ABERTA A TEMPORADA DE BONS NEGÓCIOS


Diferentes categorias movimentam o mercado.

THE GOOD BUSINESS SEASON IS OPEN

Five fairs, of different categories move the market.


Em tempos competitivos, uma feira de negócios possibilita às empresas dar maior visibilidade aos seus produtos e serviços. Os benefícios vão além, pois são muitas as oportunidades de relacionamento, o que resulta no ganho de novos clientes. É o que ocorre na Eletrolar Show, onde circulam mais de 29 mil compradores, que representam 30 mil pontos de venda em todo o Brasil. É a feira mais divulgada pela mídia.

“Aumentamos o investimento a cada ano para ampliar a visitação qualificada”, diz Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar, organizador da feira, que patrocina, com passagem aérea e hospedagem, a viagem de compradores de grandes redes que não têm sede em São Paulo e de profissionais da América do Sul – da Argentina, Chile, Colômbia, Paraguai, Peru e Uruguai. Mais de 700 marcas e 10 mil produtos esperam por eles.

Simultaneamente à Eletrolar Show acontecem a Latin American Mobile Electronics, a Latin American Electronics International Trade Show, o Bazaar Home Show e a Latin American Housewares. Ocorre, também, o Isummit de Inteligência Artificial para o varejo. Nas páginas seguintes estão as empresas expositoras, informações sobre esses eventos e a melhor forma de aproveitá-los para fazer bons negócios. 

In competitive times, a business fair allows companies to give greater visibility to their products and services. Benefits go beyond because there are many opportunities for relationships, which results in the gain of new clients. This is what happens at Eletrolar Show, where more than 29 thousand buyers circulate, representing 30 thousand points of sale throughout Brazil and is the most publicized trade show in the media.

“We increased our investment every year to increase qualified attendance,” says Carlos Clur, president at Grupo Eletrolar, organizer of the fair, which sponsors, with airfare and lodging, the travel of buyers of large networks without headquarters in São Paulo and professionals from South America – Argentina, Chile, Colombia, Paraguay, Peru and Uruguay. More than 700 brands and 10,000 products are waiting for them.

Along with the fair, there are four others: Latin American Mobile Electronics, Latin American Electronics International Trade Show, Bazaar Home Show, and Latin American Housewares. There is also the Artificial Intelligence Isummit for retail. The following pages include the exhibiting companies, information on these events, and the best way to use them for good deals. 

SEMP TCL



Localização / Location : Av. H x Rua/Street 18
Estande / Booth: H30

TCL VALORIZA O CONCEITO DE CASA CONECTADA E IOT

SEMP lança batedeiras orbitais.

TCL VALUES THE CONCEPT OF CONNECTED HOME AND IOT

SEMP launches orbital mixers.

Apresenta seu mais recente lançamento em Android TV, o modelo X10s, dispositivo com tecnologia QLED 8K. "Vamos passear pelo conceito de casa conectada e internet das coisas (IoT)", conta Patrícia Vidal, head de marketing da SEMP TCL. Em smartphones, expõe os novos C9 Plus, o L10 e o L9 Plus.

Na feira, inova e anuncia também a sua entrada no mercado de condicionadores de ar com o lançamento de uma linha completa de modelos para o Brasil, com 9.000, 12.000, 18.000 e 24.000 BTU/h, nas versões Inverter e convencional, com fluxo de ar frio; quente e frio. E a marca SEMP lança sua nova linha de batedeiras orbitais e liquidificadores.

It exhibits its latest release for Android TV, the X10s model, a device with QLED 8K technology. "Let's walk through the concept of connected home and Internet of things (IoT)," says Patricia Vidal, head of marketing at TCL. In smartphones, it exhibits the new C9 Plus, the L10, and the L9 Plus.

At the fair, it also innovates and announces its entry into the air conditioner market with the launch of a complete line of models for Brazil, with 9,000, 12,000, 18,000, and 24,000 BTU/h in the inverter and conventional versions, with hot and cold air flow. And SEMP launches its new line of orbital mixers and blenders.



Patrícia Vidal, head de marketing da SEMP TCL
Patrícia Vidal, head of marketing for SEMP TCL



TCL Android TV X10s, com tecnologia QLED 8K
TCL Android TV X10s, with QLED 8K technology

Fechar os melhores negócios é a proposta da empresa, que vai discutir caso a caso a questão de preços mais atrativos para chegar ao melhor resultado. Todos os seus representantes regionais estão na feira para negociar diretamente com os clientes. No pós-feira, a empresa dará sequência às negociações, inclusive com os prazos acordados durante o evento.

“Para a SEMP TCL, participar da Eletrolar Show é sempre uma oportunidade incrível de mostrar aos varejistas os nossos diferenciais. Investimos em tecnologia e inteligência artificial para deixar a vida das pessoas cada vez mais moderna e conectada. A feira é uma ocasião especial para encontrar todos os nossos parceiros em um único lugar”, afirma Patrícia.

Closing the best deals is the company's proposal, which will discuss the issue of more attractive prices to reach the best result on a case-by-case basis. All its regional representatives are at the fair to negotiate directly with customers. At the post-fair, the company will continue negotiations, including the terms agreed during the event.

“For SEMP TCL, attending Eletrolar Show & Latin American Electronics is always an incredible opportunity to show retailers our competitive edges. We invest in technology and artificial intelligence to make people's lives increasingly modern and connected. The fair is a special occasion to find all our partners in one place,” says Patricia.



TCL smartphone C9 Plus

SEMP - Batedeira BA8019
SEMP - Mixer BA8019



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure



Localização / Location : Av. E x Rua/Street 16
Estande / Booth: E34



Roberto Barbosa, vice-presidente de vendas da LG Electronics do Brasil

Roberto Barbosa, vice president of sales from LG Electronics do Brasil

LG APRESENTA CONCEITO QUE REFORÇA SUA PLATAFORMA DE IA

A tecnologia está presente em diversos produtos da marca.

THE TECHNOLOGY IS PRESENT IN SEVERAL PRODUCTS OF THE BRAND.

The technology is present in several products of the brand.

Seu estande tem espaços amostrais para todas as unidades de negócios da marca. "Apresentamos o conceito LG ThinQ™ AI Concept, com o intuito de reforçar nossa plataforma de inteligência artificial, presente em vários produtos", diz Roberto Barbosa, vice-presidente de vendas da LG Electronics do Brasil.

Este ano, dentre os destaques, estão, na linha branca, o refrigerador InstaView, a lava e seca TwinWash e a Linha Studio; e, em televisores, todo o novo line-up de produtos e o melhor da tecnologia nas categorias LG OLED, LG NanoCell e LG UHD 4K, com a plataforma de inteligência artificial ThinQ AI™.

Its booth has sample spaces for all of the brand's business units. "We introduce the LG ThinQ™ AI Concept to reinforce our artificial intelligence platform, present in many products," says Roberto Barbosa, sales vice president at LG Electronics do Brasil.

This year, included among the highlights are the InstaView refrigerator, the TwinWash combo washer dryer and the Studio Line; and in TVs, a whole new product line-up and the best technology in the LG OLED, LG NanoCell, and LG UHD 4K categories with the ThinQ AI™ artificial intelligence platform.

TV LG OLED



Na linha de smartphones, destaque para a família K, com os modelos K12+, K12 Max e K12 Prime; em áudio e vídeo, as caixas de som Bluetooth Speaker Xboom Go (PK3, PK5 e PK7), os mini system Xboom e a linha LG Sound Bar; em notebooks, o LG Gram e a linha de projetores CineBeam.

Apresenta, ainda, as business solutions, soluções de monitores profissionais para ambientes corporativos e a linha de ar-condicionado comercial com foco no Multi Inverter, Teto Inverter e Cassete de quatro vias.

“Estamos animados com a participação em uma feira tão representativa para o setor de eletrônicos. É uma grande oportunidade para mostrar nossas inovações e lançamentos aos clientes e varejistas. Temos um portfólio bastante diferenciado, competitivo, em design e recursos, em diversas categorias”, afirma Roberto.

In the smartphone line, the K family stand out, with the K12+, K12 Max, and K12 Prime models; in audio and video, the Bluetooth Speaker Xboom Go loudspeakers (PK3, PK5, and PK7), the Xboom mini system and the LG Sound Bar line; in laptops, the LG Gram and the line of CineBeam projectors.

It also presents business solutions, professional monitor solutions for corporate environments and a commercial air-conditioning line focused on the Multi Inverter, Ceiling Inverter, and 4-way Cassette.

“We are excited about participating in a fair so representative for the consumer electronics industry. It is a great opportunity to showcase our innovations and launches to customers and retailers. We have a very unique portfolio, which is competitive in design and resources, in different categories,” says Roberto.



Refrigerador InstaView

Lava e seca TwinWash



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

PANASONIC



Localização / Location : Av. B x Rua/Street 16
Estande / Booth: B11



Fábio Ribeiro, gerente de marketing da Panasonic Brasil

Fábio Ribeiro, Marketing Manager, Panasonic Brazil

LANÇAMENTOS E NEGÓCIOS NO ESTANDE DA PANASONIC

Em uma business suite, empresa mostra diferenciais dos produtos de forma personalizada.

LAUNCHES AND BUSINESS AT PANASONIC'S BOOTH

The company shows the distinctive features of its products in a personalized way.

Faz lançamentos na linha marrom, incluindo TV e áudio. Um destaque é a TV 4K ULTRA HD OLED, modelo GZ1000, com a função Bluetooth Áudio Link e Dolby Atmos, nas versões 55" e 65", além do exclusivo processador Quad-Core e certificação THX. Outro é o TC-75GX880B 4K ULTRA HD LED LCD, com painel superbrilhante plus e função Bluetooth Áudio Link.

Nesta edição, a empresa está presente de forma diferente, conta Fábio Ribeiro, gerente de marketing da Panasonic Brasil. "Usaremos uma business suite, formato estratégico no qual apostamos, para realizar reuniões exclusivas. Nossa principal estratégia é apresentar com exclusividade os diferenciais dos nossos produtos para os parceiros, com foco na experiência personalizada."

It makes launches in the brown line, including TV and audio. A highlight is the 4K ULTRA HD OLED TV, GZ1000 model, with Bluetooth Audio Link and Dolby Atmos, in the 55" and 65" versions, as well as the exclusive Quad Core processor and THX certification. The other one is the TC-75GX880B 4K ULTRA HD LED LCD, with super-bright plus panel and Bluetooth Audio Link feature.

In this edition, the company is present in a different way, says Fábio Ribeiro, marketing manager at Panasonic Brasil. "We will use a business suite, a strategic format we are betting on, to hold exclusive meetings. Our main strategy is to uniquely present the distinctive features of our products to partners, focusing on a personalized experience."

Estar cada vez mais presente no ponto de venda de varejistas estratégicos ao seu negócio é meta da Panasonic. Por isso, no pós-feira continuará focando nesse relacionamento para que os resultados sejam concretizados e as parcerias cresçam. Nesse sentido, suas constantes ações regionais ajudam a manter esse relacionamento, dando visibilidade aos produtos.

“A Eletrolar Show é um evento que sempre apresenta oportunidades para bons negócios. Por isso, acreditamos que, diante das boas expectativas do mercado, ela reforça a proximidade da indústria com o varejo. E, com o formato de participação adotado para este ano, esperamos ter resultados positivos para o nosso negócio”, diz Fábio.

Panasonic's goal is to be increasingly present at the point of sale of strategic retailers regarding its business. Therefore, at the post-fair, it will maintain its focus on this relationship so that results are achieved and partnerships grow. In this sense, its constant regional actions help maintain this relationship, giving visibility to its products.

“Eletrolar Show & Latin American Electronics is an event that always offers good business opportunities. Therefore, we believe that, given the good expectations of the market, it reinforces the proximity of the industry with retail. And, with the participation format adopted for this year, we expect positive results for our business,” says Fábio.



TV 4K ULTRA HD OLED, modelo GZ1000
TV 4K ULTRA HD OLED, model GZ1000

TV TC-75GX880B 4K ULTRA HD LED LCD



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

POSITIVO TECNOLOGIA



Localização / Location : Av. C x Rua/Street 14
Estande / Booth: C56



Norberto Maraschin Filho, vice-presidente de mobilidade e negócios internacionais da Positivo Tecnologia

Norberto Maraschin Filho, vice president of mobility and international business at Positivo Tecnologia

POSITIVO TECNOLOGIA LANÇA LINHA BASEADA EM IOT

Produtos melhoram a conectividade, a segurança e a automação de ambientes residenciais.

POSITIVO TECNOLOGIA LAUNCHES AN IOT-BASED LINE

Products improve connectivity, security, and automation of residential environments.

Apresenta ao mercado e parceiros a nova linha Positivo Casa Inteligente, formada por câmeras, lâmpadas, plugues para tomadas, sensores de presença e alarmes baseados em internet das coisas (IoT), que melhoram a conectividade, a segurança e a automação de ambientes residenciais. Também faz lançamentos nas linhas de computadores, celulares e acessórios das marcas Positivo, Vaio, Quantum, Anker e 2 A.M.

“Demonstramos cerca de 85 produtos, que se diferenciam pela estratégia de valor aliada a desempenho, funcionalidades e design”, diz Norberto Maraschin Filho, vice-presidente de mobilidade e negócios internacionais da empresa, que também estruturou um novo canal de atendimento aos varejistas regionais e microrregionais, que debuta na Eletrolar Show.

It introduces to the market and partners its new line Positivo Casa Inteligente, comprising cameras, lamps, socket plugs, proximity sensors, and IoT-based alarms, which improve connectivity, safety, and automation in residential environments. It also makes launches in the computers, cellular, and accessories lines of the Positivo, Vaio, Quantum, Anker and 2 A.M. brands

“We showcased about 85 products, which are unique due to a value strategy combined with performance, functionality, and design,” says Norberto Maraschin Filho, mobility and international business vice president, who also structured a new service chan-

Vaio - Note F15



Negócios fechados na feira terão o atendimento de uma equipe capacitada e foco nas necessidades dos clientes, e os que se iniciarem nela serão fomentados após o término do evento, com a identificação de novas propostas. A Positivo Tecnologia também aproveita os insights obtidos durante a feira para analisar posicionamento e lançamento de produtos e para concluir negociações e pedidos.

Atuante no mercado internacional desde 2010, a empresa quer receber na feira varejistas de todos os portes e regiões do Brasil, conta Norberto. "Queremos apoiar as estratégias de vendas também de lojistas que se destacam regionalmente, que estão mais próximos dos consumidores nas grandes, médias e pequenas cidades. Nossa expectativa é realizar negócios, aumentar a visibilidade da marca, conversar com clientes e parceiros, e nos aproximar de novos."

nel for regional and micro-regional retailers, which debuts at Eletrolar Show.

Deals closed at the fair will be serviced by a qualified team focused on the customers' needs and the ones that have been initiated at it will be stimulated after the end of the event, with the identification of new proposals. Positivo Tecnologia also uses insights obtained during the fair to analyze product positioning and launching and to conclude negotiations and orders.

Active in the international market since 2010, the company wants to receive retailers of all sizes and from all regions of Brazil at the fair, says Norberto. "We want to support sales strategies of regionally leading retailers, who are closer to consumers in large, medium, and small cities. Our expectation is to conduct business, increase brand visibility, talk with customers and partners, and bring us closer to new ones."



2A.M. - Desktop 3D

Anker - Power bank



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Positivo - Note Motion Branco



MONDIAL ELETRODOMÉSTICOS



Localização / Location : Av. C x Rua/Street 17
Estande / Booth: C60

MONDIAL ELETRODOMÉSTICOS LANÇA MAIS DE 60 PRODUTOS

Empresa entra na linha de cooktops e coifas.

MONDIAL ELETRODOMÉSTICOS LAUNCHES MORE THAN 60 PRODUCTS

The company enters the line of cooktops and hoods.

Faz mais de 60 lançamentos nos seis segmentos em que atua e mostra o novo design dos ventiladores de oito pás. Em cozinha, destaca a nova linha de batedeiras planetárias, com duas tigelas de 4,5 litros – a maior capacidade da categoria –, e três modelos com tigela de inox, com 12 velocidades e três tipos de batedores. Também lança linha de produtos na cor marsala, uma tendência, formada por liquidificador, espremedor e batedeira.

Uma das grandes novidades é a linha de cooktops e coifas. Com design moderno, os cooktops têm mesa de vidro temperado, acendimento automático, trempes esmaltadas individuais e queimadores com 9.550 W de potência, a maior configuração do mercado de cooktops a gás. As coifas alinham design em aço inox e vidro temperado curvo e funcionam como exaustor e depurador.

It makes over 60 launches in the six segments in which it operates and shows the new design of eight-blade fans. In the kitchen, the new line of planetary mixers stands out, with two 4.5-liter bowls – the largest capacity in the category, and three models with stainless steel bowl, with 12 speeds and three types of beaters. It also launches a product line in the marsala color, a trend, comprising a blender, juicer and mixer.

One of the great releases is the cooktop and hood lines. With a modern design, the cooktops have a tempered glass table, automatic ignition, individual enameled trivets, and 9,550 watt burners, the highest setting in the market for gas cooktops. The hoods feature a stainless steel and curved tempered glass design and function as extractor and scrubber.



Giovanni Marins Cardoso, fundador e copresidente da Mondial Eletrodomésticos
Giovanni Marins Cardoso, founder and co-president of Mondial Appliances

Nova linha de batedeiras planetárias
New line of planetary mixers



"A Mondial Eletrodomésticos participa da Eletrolar Show há 13 anos e em todos eles fez ações especiais para os visitantes de seu estande, espaço desenvolvido com o intuito de proporcionar um ambiente diferenciado para negociações comerciais e estratégicas", diz Giovanni Martins Cardoso, fundador e copresidente da empresa.

Com mais de 20 unidades de negócios no mundo e atuação na Espanha, Estados Unidos, China, Portugal, México, Argentina, Austrália, Ucrânia e Grécia, a Mondial Eletrodomésticos espera consolidar novos negócios na feira, conta Giovanni. "Temos expectativas positivas de crescimento das vendas para este semestre e esperamos nos aproximar ainda mais dos compradores de diversas regiões do Brasil."

"Mondial Eletrodomésticos participated in Eletrolar Show 13 years ago and in all of them it held special actions for visitors to its booth, a space developed with the aim of providing a special environment for commercial and strategic negotiations," says Giovanni Martins Cardoso, founder and co-president of the company.

Mondial Eletrodomésticos expects to consolidate new business at the fair, says Giovanni, with more than 20 business units worldwide in Spain, the United States, China, Portugal, Mexico, Argentina, Australia, Ukraine, and Greece. "We have positive expectations of sales growth for this half and we expect to get even closer to buyers from different regions of Brazil."



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Liquidificador Marsala LT1000
L1000 Blender



Cooktop 5 bocas
Cooktop 5 burners

MULTILASER



Localização / Location : Av. G x Rua/Street 16
Estande / Booth: G24

MULTILASER FAZ MAIS DE 150 LANÇAMENTOS

Empresa apresenta cerca de 300 produtos no total.

MULTILASER MAKES MORE THAN 150 LAUNCHES

The company presents around 300 products in total.

Faz mais de 150 lançamentos em vários segmentos e apresenta cerca de 300 produtos no total. Entre os principais destaques estão a nova linha de smartphones, como o modelo Multilaser G Pro, o Aspirador Robô (HO041), a Air Fryer 4L Vermelha (CE083), notebooks e itens de micromobilidade urbana. "Todos os nossos lançamentos oferecem ao mercado o que há de mais inovador pelo mundo por um preço justo", afirma Moacir Marques de Oliveira, vice-presidente comercial da Multilaser.

Por acreditar muito no potencial da feira para seus negócios, a empresa está com condições vantajosas aos que visitarem seu estande. Quer, também, fortalecer o relacionamento com todo o seu público e, para consolidar essa estratégia, oferece serviços de atendimento, garantia estendida e pós-venda qualificado.



Moacir Marques de Oliveira, vice-presidente comercial

Moacir Marques de Oliveira, Commercial Vice President

It makes more than 150 launches in various segments and presents about 300 products in total. Among main highlights are the new line of smartphones, such as the Multilaser G Pro model, the Robot Vacuum Cleaner (HO041), Red 4L Air Fryer (CE083), laptops, and urban micromobility items. "All of our launches offer the market the highest innovation in the world at a fair price," says Moacir Marques de Oliveira, commercial vice president at Multilaser.

Believing in the fair's potential for business, the company is in a position to benefit those who visit its booth. It also wants to strengthen the relationship with its entire public and, in order to consolidate this strategy, offers customer service, extended warranty, and qualified after-sales services.

Aspirador Robô
Aspirator Robot



Atenta às oportunidades de mercado, tanto no Brasil quanto no exterior, a Multilaser tem uma equipe preparada para os negócios que se apresentarem, sempre privilegiando o relacionamento que conquistou junto a fornecedores e parceiros em seus mais de 30 anos de atividades.

“Um dos principais eventos do Brasil, a Eletrolar Show é excelente plataforma de negócios, porque podemos apresentar nossos lançamentos e tendências a diversos públicos estratégicos. Nossa expectativa é ampliar os ótimos resultados que tivemos em 2018 e estreitar ainda mais o relacionamento com nossos parceiros”, diz Moacir.

Paying attention to market opportunities, both in Brazil and abroad, Multilaser has a team prepared for potential business, always prioritizing the relationship it has achieved with suppliers and partners in its more than 30 years of operation.

“One of the main events in Brazil, Eletrolar Show & Latin American Electronics is an excellent business platform, because we can introduce our launches and trends to several strategic publics. We expect to increase the excellent results we had in 2018 and further strengthen our relationship with partners,” says Moacir.



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Smartphone MS80X



Air Fryer 4L

ATLAS ELETRODOMÉSTICOS



Localização / Location : Av. B
Estande / Booth: B03



Clovis Simões, diretor comercial da Atlas Eletrodomésticos

Clovis Simões, commercial director of Atlas Appliances

ATLAS ELETRODOMÉSTICOS REFORÇA O POSICIONAMENTO DE SUAS MARCAS

Novidades da Atlas e da Dako estão na Eletrolar Show.

ATLAS ELETRODOMÉSTICOS REINFORCES THE POSITIONING OF ITS BRANDS

Releases of Atlas and Dako are on Eletrolar Show.

A empresa reforça a proposta de posicionamento das suas marcas Atlas e Dako no mercado e faz lançamentos em ambas. Um destaque é a nova linha Tropical Glass, que atende os que buscam um modelo com mesa de vidro e valor mais acessível. Tem quatro ou cinco queimadores, trempes individuais de aço esmaltado e acendimento automático. Disponível nas versões inox e preto. O nome homenageia um sucesso antigo da Atlas.

Inspirada nos antigos modelos da Dako, a linha Supreme é o grande lançamento da marca neste ano. Possui três derivações – Dako Supreme, Dako Supreme Glass e Dako Supreme Timer Glass, todos com design moderno e linhas arredondadas.

The company reinforces positioning proposal of its Atlas and Dako brands in the market and have launches in both. A highlight is the new Tropical Glass line, which caters to those who are looking for a model with glass table and more affordable price. It has four or five burners, individual enameled steel shafts, and automatic ignition. Available in stainless and black versions. The name pays homage to an old success of Atlas.

Inspired by Dako's old models, the Supreme line is the grand launch of the brand this year. Dako Supreme, Dako Supreme Glass, and Dako Supreme Timer Glass – all with modern design and rounded lines.



Atlas Tropical 5Q Preto
Atlas Tropical 5Q Black

“Mesmo em época de cautela, o consumidor é receptivo aos produtos que incorporam tecnologia e modernidade. Na feira, nosso foco é o relacionamento, compartilhamento de visões e alinhamento do planejamento para o segundo semestre. Neste novo modelo de business suite, vamos proporcionar experiências inovadoras e promoções vinculadas ao sell-out e mostruário de loja”, diz Clovis Simões, diretor comercial da Atlas Eletrodomésticos.

A empresa, que exporta regularmente para a América Latina e África, vê um contexto promissor nessa área para as marcas Atlas e Dako. “A Eletrolar Show contribui decisivamente neste importante relacionamento com importadores de destaque de vários países. Edições anteriores geraram prospecção positiva com a efetivação de negócios”, conta Clovis.

“Even in times of caution, the consumer is receptive to products that incorporate technology and modernity. At the fair, we focus on relationship, sharing of views, and alignment of planning for the second half. In this new business suite model, we will provide innovative experiences and promotions related to the sell-out and shop display,” says Clovis Simões, commercial director at Atlas Eletrodomésticos.

The company, which regularly exports to Latin America and Africa, sees a promising context in this area for the Atlas and Dako brands. “Eletrolar Show & Latin American Electronics decisively contributes to this important relationship with prominent importers from several countries. Previous editions have generated positive prospects with deals effectively carried out,” says Clovis.



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Dako Supreme 4Q Branco
Dako Supreme 4Q White



Dako Supreme Timer Glass 5Q Inox

MUELLER



Localização / Location : Av. E x Rua/Street **14**
Estande / Booth: **E28**



Márcio Gonçalves, presidente do Grupo Mueller
Márcio Gonçalves, President of Grupo Mueller

MUELLER FAZ LANÇAMENTOS NAS CATEGORIAS DE LAVANDERIA E COZÇÃO

Empresa traz para a feira uma série de novidades.

MUELLER MAKES LAUNCHES IN THE LAUNDRY AND COOKING CATEGORIES

The company brings several new products to the fair.

A Mueller amplia a linha de semiautomáticas com as novas BIG 14 kg e BIG 16 kg, esta a maior da categoria e a única com o sistema Aquatec, desenvolvido pela Mueller, que permite ao usuário controlar a entrada e saída de água. "É um tanquinho com funcionalidades de uma lavadora automática e o único que não transborda", diz Márcio Gonçalves, presidente do Grupo Mueller.

Em fogões, o Fratello Vetro tem como diferencial a Bordtec, borda de segurança patenteada pela marca, que protege a mesa contra impactos e reduz o risco de avarias no transporte até o lojista. Para maior estabilidade, as grades individuais têm seis pontos de contato com as panelas.

Mueller extends the semiautomatic line with the new BIG 14 kg and BIG 16 kg, the largest in the category and the only one with the Aquatec system, developed by Mueller, which allows the user to control the inflow and outflow of water. "It's a wash tub with features of an automatic washer and the only one that does not overflow," says Márcio Gonçalves, president at Grupo Mueller.

In stoves, Fratello Vetro's distinctive feature is the Bordtec, the brand's patented safety edge, which protects the table from impacts and reduces the risk of damage during transport to the store. For increased stability, individual grills have six points of contact with the pans.

Fogão Fratello Vetro 5 bocas Grafite
Fratello Vetro cooker 5 burners Grafite



Os novos fornos elétricos, com capacidade de 44 litros, têm timer, grill/dourador, isolamento térmico com lã de vidro, gaxeta de vedação e interior com tecnologia total clean. Os fogões de entrada Moderatto e Fratello ganharam botões arredondados e nova serigrafia no painel. E os cooktops, com novos botões, têm grades individuais com seis pontos de apoio e encaixe exclusivo, para maior segurança.

A Mueller ouve os clientes para entender suas necessidades, diz Márcio. "Com base nelas, trabalhamos soluções que permitem aos nossos parceiros terem os produtos que os consumidores buscam por um preço adequado ao mercado e com maiores chances de giro. A feira é excelente vitrine para mostrar novidades, fortalecer a marca, se relacionar com o varejo e fazer prospecção."

The new 44-liter electric ovens feature timer, grill/crisper, glass wool thermal insulation, sealing gasket, and interior with total clean technology. Moderatto and Fratello stoves were given rounded buttons and a new silk-screen pattern in its panel. And cooktops, with new buttons, have individual grids with six points of support and exclusive fit, for increased security.

Mueller listens to customers to understand their needs, says Márcio. "Based on them, we work on solutions that allow our partners to have the products that consumers want at a price appropriate to the market and with greater chances of turnover. The fair is an excellent showcase to exhibit releases, strengthen the brand, interact with retail and prospect."



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Forno elétrico Fratello
Electric oven Fratello



Lavadora BIG 16 kg
Washing machine BIG 16 kg

CALOI



Localização / Location : Av. H x Rua/Street **16**
Estande / Booth: **H26**



Beatriz Vígeta Hlavnicka, diretora comercial
key account

Beatriz Vígeta Hlavnicka, commercial director
key account

CALOI FAZ MAIS DE 20 LANÇAMENTOS

Principal produto para crianças vem da parceria com Luccas Neto.

CALOI MAKES MORE THAN 20 LAUNCHES

Its main product for children comes from a partnership with Luccas Neto.

A marca – que tem como destaques a Caloi Luccas Neto, a Vulcan, a Aspen, a Twister e a Caloi Snake – atualizou cores e grafismos. A linha infantil, aros 12 e 16, está com novos grafismos, e seu principal lançamento vem da parceria com Luccas Neto, o grande fenômeno do YouTube. É uma bike aro 16 com o personagem, que promete ser sucesso.

Também mostra novo conceito de bike de entrada em três modelos e sete velocidades, e lança a Vulcan aro 29, com duas combinações de cores, quadro de alumínio, freio a disco e conjunto Shimano. Em bike elétrica, a E-vibe Easy Rider tem quadro rebaixado, pneus largos e maior capacidade de ar para pedalar sem a necessidade de suspensão.

The brand – which features Caloi Luccas Neto, Vulcan, Aspen, Twister, and Caloi Snake – has updated colors and graphics. The children's line, 12" and 16", has new graphics, and its main launch comes from a partnership with Luccas Neto, the great YouTube phenomenon. It's a 16" bike featuring the character, who promises to be a success.

It also shows a new concept of entry bike in three models and seven speeds, and launches the Vulcan 29er, with two color combinations, aluminum frame, disc brake, and Shimano set. In electric bikes, the E-vibe Easy Rider has a lowered frame, wide tires, and greater air capacity for pedaling without the need for a suspension.

Caloi Vulcan



Seu time comercial está a postos. “É uma excelente oportunidade para clientes regionais terem contato com nossos gerentes e representantes de todo o País, que estão aptos a buscar as melhores negociações durante a feira”, diz a diretora comercial key account, Beatriz Viçeta Hlavnicka.

A empresa, que já vende bicicletas Caloi no Chile e Paraguai, tem interesse em expandir sua presença nos mercados da América Latina, mas fará isso de forma gradual, à medida que tenha boas parcerias que garantam a distribuição e a gestão efetiva da marca em outros países.

“Estamos na Eletrolar Show com o maior estande da Caloi dos últimos anos e mais preparados para atender nossos clientes com novidades em cada um dos dias. Esperamos obter maior capilaridade, principalmente através de clientes regionais que tenham fit com a categoria. Nosso objetivo é aumentar em 50% o faturamento sobre a feira de 2018”, conta Beatriz.

Its sales team is ready. “It is an excellent opportunity for regional clients to have contact with our managers and representatives from all over the country, who are able to seek the best negotiations during the fair,” says key account commercial director Beatriz Viçeta Hlavnicka.

The company, which already sells Caloi bikes in Chile and Paraguay, is interested in expanding to Latin America markets, but will do so gradually, as long as it has good partnerships that guarantee the distribution and effective management of the brand in others countries.

“We are on Eletrolar Show & Latin American Electronics with Caloi’s biggest booth in recent years and more prepared to serve our customers with new features every day. We expect to achieve greater capillarity, mainly through regional clients that fit with the category. Our goal is to increase sales by 50% over the 2018 fair,” says Beatriz.



Caloi Aspen



Caloi Snake



Caloi Twister

Fotos: Divulgação / Fotos: Disclosure



SUMMERLAND LANÇA MÁQUINA QUE CORTA PELÍCULAS DE HIDROGEL

SUMMERLAND LAUNCHES A MACHINE THAT CUTS HYDROGEL FILMS

A importadora de capas para celular, mochilas para notebooks, fones de ouvido, baterias, carregadores, cabos e caixas de som e revendedora exclusiva da marca Uzien lança, oficialmente, a Plotter Uzien, máquina para o corte de películas de hidrogel. Permite ao lojista recortar na hora a película para o celular. Com baixo investimento e bastante precisão, faz o serviço em apenas 30 segundos.

Expositora pela segunda vez, a Summerland oferece condições especiais no evento, o que inclui desconto e parcelamento, conta seu diretor comercial, Hicham A. Hamze. "Vamos aproveitar ao máximo a feira para não perder vendas. A Eletrolar Show é uma grande oportunidade para quem quer iniciar a revenda ou abastecer sua loja."

Um dos focos da empresa, no momento, é continuar sua expansão em todo o território nacional, valendo-se, inclusive, da feira. "Esperamos abrir novos clientes e divulgar as marcas que importamos", diz Hicham, que está pronto para estreitar os novos relacionamentos no pós-feira. "Vamos dar retorno aos contatos e, se necessário, visitar as empresas para dar andamento às negociações e formar parcerias sólidas."



Hicham A. Hamze, diretor comercial
Hicham A. Hamze, Commercial Director

The importer of mobile phone cases, laptop backpacks, earphones, batteries, chargers, cables, and speakers and exclusive dealer of the Uzien brand officially launches Plotter Uzien, a machine designed to cut hydrogel films. Using it, the shopkeeper can immediately cut films to be used as cell phone screen protectors. With low investment and high precision, it takes only 30 seconds.

An exhibitor for the second time, Summerland offers special conditions at the event, which includes a discount and installment payment, tells its commercial director, Hicham A. Hamze. "Let's make the most of the fair so we do not lose sales. Eletrolar Show & Latin American Electronics is a great opportunity for those who want to start reselling or stocking their store."

One of the focus of the company for the moment is to continue its expansion throughout the national territory taking advantage of the fair. "We look forward to open new customers and spread the brands we care about," says Hicham, who is ready to tighten new relationships at the post-fair. "We will answer contacts and, if necessary, visit companies to put negotiations into motion and form solid partnerships."



Plotter Uzien, máquina para cortar película
Uzien Plotter, Film Cutting Machine



TRACK & BIKES TEM LANÇAMENTOS PARA ADULTOS, CRIANÇAS E JOVENS

TRACK & BIKES HAS LAUNCHES FOR ADULTS, CHILDREN, AND YOUNG PEOPLE

Tem cinco lançamentos e 10 repaginações de layouts. Lança a Trivo MTB Alumínio, aro 29, com quadro de alumínio tamanho 17", freios hidráulicos, suspensão dianteira com trava no guidão, câmbio Shimano e capacidade máxima de 110 kg; e a Rittual Disk, bicicleta cross, aro 20, freio a disco, com quadro rebaixado tamanho 11", guidão de aço-carbono, manoplas de PVC com anel colorido, aros de alumínio reforçados e capacidade máxima de 80 kg.

No mercado infantil, lança o modelo Tractor, parecido com uma motoca, para crianças de até quatro anos. Para o público juvenil, a novidade é o modelo Dragon Fire, com cores e grafismos diferenciados. Lança, ainda, duas bicicletas elétricas com baterias de lítio (TKE 26 e TKE 29).

"Pesquisas apontam uma tendência mundial de mudança de comportamento por parte dos consumidores, que fundem seu estilo de vida com praticidade, sustentabilidade e economia. Tudo isso vai ao encontro dos modelos de bicicletas que lançamos nesta edição da Eletrolar Show", diz o diretor da empresa, David Kamkhagi.

Nos últimos anos, a Track & Bikes vem se especializando em entender melhor o mercado de exportação para atender à demanda crescente. Hoje, exporta para Bolívia e Paraguai, conta David. "A Eletrolar Show foi o impulso inicial para isso, com a visitação de compradores internacionais na feira. Agora, esperamos aproximação cada vez maior com nossos clientes e a prospecção de novos players. Temos a expectativa de crescer acima de dois dígitos este ano."



Trivo – MTB Alumínio, aro 29
Trivo - MTB Aluminum, rim 29



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

David Kamkhagi, diretor da Track & Bikes
David Kamkhagi, Director of Track & Bikes

It has five launches and 10 layout repaginations. It launches Trivo MTB Aluminum, with 29" wheelset, 17" aluminum frame, hydraulic disc brakes, front suspension with lock in the handlebars, Shimano shifter and maximum capacity of 110 kg; and Rittual Disk, a cycle-cross-bicycle, with 20" wheelset, disc brakes, with 11" step-through frame, carbon steel handlebar, PVC colored ring grips, reinforced aluminum rims, and a maximum capacity of 80 kg.

In the children's market, it launches the Tractor model, similar to a motorcycle, for children up to four years. For young audiences, the launch is the Dragon Fire model, with different colors and graphics. It also launches two electric bicycles with lithium batteries (TKE 26 and TKE 29).

"Research points to a worldwide change of behavior trend among consumers, who merge their lifestyle with convenience, sustainability, and economy. All this goes against the bike models we launched on this edition of Eletrolar Show & Latin American Electronics," says company director David Kamkhagi.

In recent years, Track & Bikes has been specializing in better understanding the export market to meet growing demand. Today it exports to Bolivia and Paraguay, says David. "Eletrolar Show & Latin American Electronics was the initial motivation for such, with the attendance of international buyers at the fair. Now, we expect an ever closer proximity with our clients and the prospection of new players. We are expecting a growth above double digits this year."

ATAN DISTRIBUIDORA



Localização / Location : Av. B x Rua/Street 16
Estande / Booth: B14

ATAN DISTRIBUIDORA QUER AMPLIAR FRONTEIRAS ATAN DISTRIBUIDORA WANTS TO EXPAND ITS BORDERS

Expositora pela primeira vez, a Atan Distribuidora, a maior da região Nordeste, atua com eletrodomésticos, seu carro-chefe, e várias outras categorias, como linhas branca e marrom, eletroportáteis, produtos de beleza e saúde, e relógios. Na Eletrolar Show, expõe 500 produtos.

A empresa vem investindo em sua expansão para avançar nas demais regiões do País. "Queremos mostrar a nossa cara para outros estados brasileiros e estreitar o relacionamento com os atuais parceiros", diz seu presidente, Sebastião Atanael Rezende, que decidiu vir para a Eletrolar Show por ser "uma feira de alcance nacional".

Sediada em Custódia, Pernambuco, a distribuidora, na sua trajetória de ampliar fronteiras, vem injetando recursos em tecnologia, material humano e logística. Também vai transferir parte de seu centro administrativo para a capital do Estado, Recife.

A Atan, cujo centro de distribuição está em Campina Grande (PB), quer, na feira, fortalecer a imagem da marca e o relacionamento com os compradores. "Nosso grande diferencial é que não somos uma empresa que vende apenas produtos. Vendemos produtos e serviços agregados", afirma o presidente.



Centro de Distribuição em Campina Grande (PB)
Distribution Center in Campina Grande (PB)



Sebastião Atanael Rezende,
presidente da Atan Distribuidora

Sebastião Atanael Rezende, President at
Atan Distribuidora

A first-time exhibitor, Atan Distribuidora, the largest in the Northeast region, works with home appliances, its flagship, and several other categories, such as white and brown lines, small appliances, beauty and health products, and watches. At Eletrolar Show & Latin American Electronics, it exhibits 500 products.

The company has been investing in its expansion to advance to other regions in the country. "We want to show our face to other Brazilian states," says its President, Sebastião Atanael Rezende, who decided to come to Eletrolar Show & Latin American Electronics because it is "a national-wide fair."

Headquartered in Custódia, Pernambuco, in its trajectory of expanding borders, the distributor has been injecting resources in technology, human material, and logistics. It will also transfer a portion of its administrative center to the state's capital, Recife.

Atan, whose distribution center is in Campina Grande, (PB), wants to strengthen the brand image and its relationship with buyers. "Our great differential advantage is that we are not a company that sells only products. We sell aggregate products and services," says the president.

AUKEY



Localização / Location : Av. C x Rua/Street 08
Estande / Booth: C46

AUKEY APOSTA EM TRÊS MARCAS

AUKEY BETS ON THREE BRANDS

Traz ao mercado brasileiro três marcas: Aukey®, de eletrônicos e acessórios para celular, Aicook®, de eletroportáteis, e Naipo®, de massageadores. Da Aukey, o Fone True Wireless Earbuds modelo EP-T10 tem como diferencial o tempo de reprodução de música estendido de sete para até 24 horas. Sem fio nem botões, é touch e vem com estojo carregador.

Da Aicook, a máquina moedora de café KWG-250 tem 16 níveis de moagem, tempo ajustável e capacidade de 350 g. O produto da Naipo é o massageador portátil MGPC-888. É sem fio, recarregável e tem cinco acessórios. Seu motor potente não tem escova, o que garante durabilidade ao item.

Amaury Carvalho, diretor de marketing da Aukey no Brasil, diz que a Eletrolar Show é uma plataforma extremamente importante para expor a marca no mercado sul-americano. "É fundamental estarmos aqui para que as empresas mais fortes desse setor conheçam a oportunidade de negócios que temos para elas."



Fone True Wireless Earbuds, da Aukey
Aukey True Wireless Earbuds

It brings three brands to the Brazilian market: Aukey®, electronics and mobile accessories, Aicook®, small appliances, and Naipo®, massagers. From Aukey, the True Wireless Earbuds model EP-T10 has the unique feature of extended music playback time from seven to up to 24 hours. Wireless and buttonless, it is touch-only and comes with a charging case.

By Aicook, the KWG-250 coffee grinder has 16 milling levels, adjustable time and 350 g capacity. Naipo's product is the MGPC-888 handheld massager. It is wireless, rechargeable, and has five accessories. Its powerful motor is brushless, which guarantees durability to the item.

Amaury Carvalho, marketing director at Aukey in Brazil says that Eletrolar Show & Latin American Electronics are an extremely important platform to exhibit the brand in the South American market. "It's critical for us to be here so that the strongest companies in the industry meet the business opportunity we have for them."



Moedora de café KWG-250, da Aicook
Aicook KWG-250 coffee grinder



Amaury Carvalho, diretor de marketing da Aukey no Brasil

Amaury Carvalho, marketing director at Aukey in Brazil

Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

INOVAÇÃO, TECNOLOGIA, CRIATIVIDADE: A ENERGIA QUE INSPIRA A ELETROLAR SHOW É A MESMA QUE INSPIRA A POSITIVO.

A Positivo comemora seus 30 anos marcando presença na Eletrolar Show, um dos maiores eventos de tecnologia, eletrônicos, TI e negócios da América Latina.

Venha conhecer a linha completa de produtos e se surpreender com os lançamentos de 2019.

Aproveite para curtir nosso Happy Hour de aniversário.

Dia 30/07
A partir das 18h

Você não pode perder.

Endereço: C56 Av. C x Rua 14

POSITIVO
30
ANOS

POSITIVO

positivotecnologia.com.br



heads.



Localização / Location : Av. I x Rua/Street **16**
Estande / Booth: **134**

NOVOS PRODUTOS ELGIN EM VÁRIAS CATEGORIAS

NEW ELGIN PRODUCTS IN SEVERAL CATEGORIES

Lança modelo de máquina de costura, climatizador pessoal e linha de luminárias decorativas, e amplia a linha de segurança. "A Eletrolar Show é a melhor feira para encontrarmos os parceiros varejistas. Esperamos incremento dos negócios e mais relacionamento com os revendedores", diz o gerente nacional de vendas do canal varejo, Luiz Henrique de Oliveira Virtuoso.

Na linha de climatização, o aparelho Eco Inverter tem design clean, capacidade de 9.000 a 30.000 BTU/h, serpentina de cobre e filtro Ion Air, que elimina 99% de vírus, bactérias e ácaros do ambiente. Mantém a temperatura desejada e economiza até 40% de energia.

Outro destaque é o Eco Class, com display de temperatura invisível, serpentina de cobre, filtro de 3 camadas, função Auto Restart e capacidade de 9.000 a 30.000 BTU/h. Os dois aparelhos estão disponíveis nas versões frio e quente/frio.

A Elgin sempre monta um mailing list para, no pós-feira, agradecer a todos os que visitam seu estande e agenda visitas para consolidar os negócios acordados. "A Eletrolar Show sempre contribuiu para a ampliação dos negócios", conta Luiz Henrique.



Luiz Henrique de Oliveira Virtuoso, gerente nacional de vendas do canal varejo da Elgin
Luiz Henrique de Oliveira Virtuoso, national sales manager for Elgin's retail channel

It launches a sewing machine model, a personal evaporative air cooler and a line of decorative lamps, and extends the security line. "Eletrolar Show & Latin American Electronics is the best show to meet retail partners. We expect increased business and relationship with resellers," says national sales manager of the retail channel, Luiz Henrique de Oliveira Virtuoso.

In the evaporative cooler line, the Eco Inverter has a clean design, 9,000 to 30,000 BTU/h capacity, copper coil, and Ion Air filter, which eliminates 99% of viruses, bacteria, and mites from the environment. It maintains the desired temperature and saves up to 40% energy.

Another highlight is the Eco Class, with invisible temperature display, copper coil, 3-layer filter, Auto Restart function and 9,000 to 30,000 BTU/h capacity. Both appliances are available in the cold and hot/cold versions.

Elgin always prepares a mailing list to, after the fair, thank everyone who visited its booth and schedules visits to consolidate the agreed deals. "Eletrolar Show & Latin American Electronics has always helped in the expansion of business," says Luiz Henrique.



Eco Inverter



Eco Class

FOGATTI E NARDELLI



Localização / Location: Av. J x Rua/Street 17
Estande / Booth: J38

FOGATTI E NARDELLI: NOVIDADES EM COOKTOPS, FORNOS E COIFAS

FOGATTI AND NARDELLI: COOKTOPS, OVENS, AND HOODS RELEASES

Expõe produtos de alta performance, com design inovador, atributos de segurança e preço atrativo. “Todos têm certificação do Inmetro”, diz o gestor comercial Anildo Warmling. Com mesa de vidro temperado de 6 mm, o cooktop Nardelli tem seletor automático inteligente, acende ao girar o botão, trempe de aço esmaltado, removíveis e laváveis, e 5 queimadores, sendo 1 tripla chama, 2 rápidos e 2 semirrápidos.

Lança, também, o forno Fogatti 57 litros, com interior easy clean, controle automático de temperatura até 300 °C, timer de 120 minutos, dourador, isolamento térmico e botões retráteis; e as coifas para ilha retangular de 120 cm das marcas Fogatti e Nardelli, com depurador e exaustor, filtros de carvão ativado, comando easy touch, 3 velocidades e regulação de altura.

Otimista com o perfil do público da feira, a Fogatti e Nardelli vai flexibilizar algumas situações para efetivar negócios. Visa, também, ampliar as suas exportações, hoje concentradas em países do Mercosul, conta Anildo. “Acreditamos muito no potencial da Eletrolar Show. Por isso, estamos com profissionais que dominam outros idiomas para oferecermos ótimo atendimento.”



Coifas para ilha retangular das marcas Fogatti e Nardelli
Hoods for rectangular island of Fogatti and Nardelli brands



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Anildo Warmling, gestor comercial da Fogatti e Nardelli

Anildo Warmling, commercial manager of Fogatti and Nardelli

It exhibits high performance products with innovative design, safety attributes, and attractive price. “All of them have Inmetro certification,” says commercial manager Anildo Warmling. With a 6-mm tempered glass table, the Nardelli cooktop has an intelligent automatic selector, turns on by turning the knob, removable and washable enameled steel trivets, and 5 burners, being 1 triple flame, 2 quick, and 2 semi-fast burners.

It also launches the Fogatti 57-liter oven, with easy clean interior, automatic temperature control up to 300°C, 120-minute timer, crisper, thermal insulation, and retractable buttons; and 120-cm rectangular island hoods of the Fogatti and Nardelli brands, with purifier and exhaust fan, activated carbon filters, easy touch control, 3 speeds and height adjustment.

Optimistic with the profile of the fair’s public, Fogatti and Nardelli will be flexible when granting some conditions for business. It also aims to expand its exports, now concentrated in Mercosur countries, says Anildo. “We believe in the potential of Eletrolar Show. That’s why we have professionals who speak other languages so we offer a great service.”



Forno 57 litros Fogatti
Furnat 57 liters Fogatti

LANÇAMENTOS ELETROLAR



Home Intelligence-HI

Conceito universal de automação residencial compatível com aparelhos Android® e iOS® e comando por voz via Google Home® e Amazon Alexa®. Uma linha completa de dispositivos para trazer mais conforto e segurança em uma casa inteligente, como lâmpadas, sensores e câmera entre outros.

Carregamento Rápido TurboPower

Carregadores de parede para smartphones Android® e iPhone® com Power Delivery 18W e o Carregador Portátil de 20.000 mAh com QC 30® e PD de 60W. Velocidade, confiança e segurança, com certificação Anatel.



2019

AERBONE

Modo inovador de ouvir música pelos ossos da face (condução óssea) até o canal auditivo, deixando os ouvidos livres para escutar qualquer alerta externo. Design leve e ergonômico, possui botão para ativar assistentes de voz, atender chamadas e um sensor que interrompe a música quando os fones são tirados do rosto.



AERFREE 2

Evolução do AerFree original, agora com 7 horas de bateria para ouvir músicas ou atender chamadas, novo design e tecnologia Bluetooth® 5.0. Botões sensíveis ao toque nas laterais trazem mais sofisticação aos fones TWS (True Wireless Stereo) da AER.

Venha conhecer essas e outras novidades no estande da Geonav (Rua C-50)

aer

HREBOS



Localização / Location : Av. I x Rua/Street **14**
Estande / Booth: **120**

HREBOS: CAPAS E ACESSÓRIOS PERSONALIZADOS

HREBOS: CUSTOM CASES AND ACCESSORIES

Capas e acessórios personalizados com a marca do cliente são as grandes novidades da empresa na 14ª Eletrolar Show. As capas são fabricadas com plástico maleável, como o silicone, e transparente, como o acrílico. Nas bordas, têm enchimento para absorção das quedas.

Expõe, também, nova linha de capas antishock, com cores e glitter, e faz lançamentos de cabos e carregadores. “Temos grandes expectativas de alavancar as nossas vendas na feira e deixar a marca Hrebos ainda mais forte e conhecida no mercado”, diz Paulo Costa, gerente administrativo.

A empresa, que por enquanto tem foco tão somente no mercado interno, traçou uma estratégia de promoções na feira para os produtos que já estão em linha. “Temos condições especiais para quem fechar negócio conosco durante a Eletrolar Show”, afirma Paulo.



TPU Glitter Color Shock



Paulo Costa, gerente administrativo da Hrebos
Paulo Costa, administrative manager of Hrebos

Cases and accessories customized with the customer's brand are the company's greatest launches at the 14th Eletrolar Show. Its cases are made with plastic that is soft like silicone and transparent like acrylic. Their edges are padded to absorb shocks from falls.

It also exhibits a new line of shock protection covers, with colors and glitter, and launches cables and chargers. “We have high expectations to leverage our sales at the fair and make the Hrebos brand even stronger and better known in the market,” says Paulo Costa, administrative manager.

The company, which so far has focused only on the domestic market, has drawn up a strategy of promotions at the fair for products that are already in production. “We have special conditions for those who close deals with us during Eletrolar Show & Latin American Electronics,” says Paulo.



TPU Glitter Shock Transparente
Transparent TPU Glitter Shock



Localização / Location: Av. J x Rua/Street 16
Estande / Booth: J32

OEX LANÇA AS LINHAS KID E POP

OEX LAUNCHES THE KID AND POP LINES

Expõe diferentes produtos, com destaque para as linhas OEX Kids, de speakers Bluetooth, com personagens exclusivos, e OEX Pop, de teclados diferenciados, com e sem fio. As teclas são silenciosas e redondas, com opções de cores.

Na feira, apresenta um programa de fidelidade a todos os parceiros, conta o diretor-executivo, Marcelo Sztajn. "Eles podem obter um cartão pré-pago VISA OEX. Também vamos oferecer preços e prazos diferenciados."

"Estreitar o relacionamento com os atuais clientes e atrair novos é meta da OEX. Acredito que o momento da feira coincide exatamente com a volta de crescimento, após a aprovação das reformas. Nós nos preparamos com novidades e estoques para um ótimo segundo semestre", diz Marcelo.

Com foco no mercado nacional, a empresa não descarta, porém, que distribuidores de outros países se interessem pelos produtos da sua marca Newlink. As embalagens, inclusive, estão em três idiomas: português, inglês e espanhol.



Speakers Kids Dino e Boo SK301/SK302



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

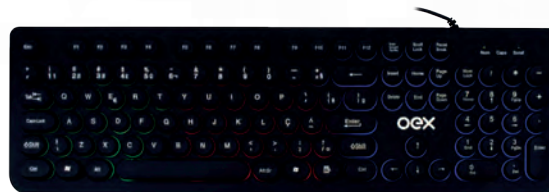
Marcelo Sztajn, diretor-executivo da OEX
Marcelo Sztajn, Executive Director of OEX

It exhibits different products, highlighting the lines OEX Kids, of Bluetooth speakers, with exclusive characters, and OEX Pop, of unique keyboards, wired and wireless. The keys are quiet and round, with color options.

At the fair, it introduces a loyalty program to all partners, says executive director Marcelo Sztajn. "They can obtain a VISA OEX prepaid card. We will also offer special prices and terms."

Having a closer relationship with existing customers and attracting new ones is OEX's goal. I believe that the moment of the fair precisely coincides with the return of growth, after the approval of the reforms. We prepared ourselves with releases and stocks for a great second half," says Marcelo.

With a focus on the national market, the company does not rule out that distributors from other countries are interested in the products of its Newlink brand. Packaging comes in three languages: Portuguese, English, and Spanish.



Teclado Pop Rainbow TC402
Rainbow Pop Keyboard TC402



FAMÍLIA GLASS

Modernidade, sofisticação, beleza, qualidade e design inovador.

A família glass Esmaltec foi criada especialmente para facilitar a vida de quem vende e, é claro, de quem usa.

Fogões Ágata Glass, Jade Glass, Safira Glass e Esmeralda Glass. 4Q/5Q nas cores preta, branca e inox.

Esmaltec
ELETRODOMÉSTICOS



GEONAV



Localização / Location : Av. C x Rua/Street 12
Estande / Booth: C50

LANÇAMENTOS EM ÁUDIO E PARA CASA INTELIGENTE NA GEONAV

AUDIO AND SMART HOME LAUNCHES AT GEONAV

Tem lançamentos em áudio e casa inteligente. O AerBone, da marca AER, é um fone de ouvido que usa condução óssea e não fica sobre a orelha (é o chamado off-ear). Com design leve e ergonômico, é compatível com qualquer dispositivo Bluetooth.

Na linha Geonav Home Intelligence, há lâmpadas, tomadas, relé interruptor, fita de LED, fechadura com controle de acesso e câmeras, entre outros dispositivos. Funcionam com comandos de voz via Google Home e Amazon Alexa, inclusive em português.

Promoções serão feitas pela empresa, conta Rafael Assa, diretor da Alfacomex, detentora das marcas Geonav e AER. "Damos 10% de bonificação para pedidos feitos na feira. Depois, vamos aplicar uma estratégia forte de cross sell para os clientes ativos e de fechamento e follow up dos prospects que nos visitarem."

"A Eletrolar Show é o principal evento para o varejo nacional. É um momento importante para o planejamento e o road map, visando ao final do ano. Precisamos todos nós, marcas e varejo, valorizar mais a feira para garantir grandes negócios", diz Rafael.



Lâmpada - Geonav Home Intelligence
Lamp - Geonav Home Intelligence



Fone AerBone, da AER
AER AerBone earphone



Rafael Assa, diretor comercial da Alfacomex
Rafael Assa, commercial director at Alfacomex

It has audio and smart home launches. AerBone is a bone conduction, off-ear earphone. With a lightweight and ergonomic design, it is compatible with any Bluetooth device.

The Geonav Home Intelligence line has lamps, sockets, relay switch, LED tape, access control lock, and cameras, among other devices. They can be controlled by voice commands via Google Home and Amazon Alexa, including in Portuguese.

The company will make promotions, says the director of Alfacomex, Rafael Assa. "We offer a 10% bonus for orders made at the fair." Then we will apply a strong cross-selling strategy to active and closing clients and a follow-up of the prospects who visited us."

"Eletrolar Show & Latin American Electronics is the main event for the national retail. It is an important time for planning and road mapping, with the end of the year in mind. All of us, brands and retail, need to acknowledge the fair to ensure great deals," says Rafael.

GRUPO BRINOX



Localização / Location: Av. K x Rua/Street 16
Estande / Booth: K30

BRINOX E COZA, DUAS MARCAS DA EMPRESA, APRESENTAM SUAS INOVAÇÕES

BRINOX AND COZA, TWO BRANDS OF THE COMPANY, PRESENT THEIR INNOVATIONS

Está na feira com as marcas Brinox e Coza. A primeira, uma das maiores do segmento de UD no Brasil, tem painéis e talheres, e a Coza traz design e inovação em utilidades plásticas, como potes e cestas.

“Vamos propor excelentes negociações na feira, tanto para clientes como para novos parceiros. A ideia é receber bem os clientes em nosso estande, apresentar as novidades e aproveitar o pós-feira para negociações personalizadas e efetivas”, diz Christian Hartenstein, presidente do Grupo Brinox.

A empresa também tem interesse em exportar seus produtos e acredita que sua presença na feira pode ajudar muito. “A Eletrolar Show é uma vitrine para nossas marcas, tanto nacional como internacionalmente”, afirma Christian.

Com sua participação, o Grupo Brinox espera reforçar o relacionamento com seus clientes e fechar bons negócios. Também vai aproveitar o evento para prospectar novas parcerias.

It comes to the fair with the Brinox and Coza brands. Brinox, one of the largest in the DU segment in Brazil, offers cookware and cutlery, and Coza brings design and innovation in plastic utilities such as pots and baskets.

“We are going to propose excellent negotiations at the fair, both for customers and for new partners. The idea is to welcome customers to our booth, exhibit the releases and take advantage of the post-fair for personalized and effective negotiations,” says Christian Hartenstein, president at the Grupo Brinox.

The company is also interested in exporting its products and believes that its presence at the fair can help a lot. “Eletrolar Show & Latin American Electronics is a showcase for our brands, both nationally and internationally,” says Christian.

Through its participation, the Grupo Brinox hopes to strengthen the relationship with its customers and close good deals. It will also take advantage of the event to prospect new partnerships.



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Christian Hartenstein,
presidente do Grupo Brinox
Christian Hartenstein,
President of the Brinox Group



Conjunto de três potes Hoop, da Coza
Set of three pots Hoop, from Coza



Conjunto de painéis 5 peças Select
Select 5 pcs set of pans

Lançamento 2019

Retorno em grande estilo para quem espera **sempre o melhor.**



groove



S
U
P
R
E
M
E
2019

Mais opções com a qualidade que o consumidor já conhece.



DAKO

Você ainda melhor.

dako.com.br

Especificações técnicas e design do produto podem sofrer mudanças sem aviso prévio. Fotos meramente ilustrativas.

LANÇAMENTO 2019

Linha Tropical Glass



COM O TROPICAL,
A COZINHA PODE
TER OS SABORES DO
VERÃO O ANO INTEIRO

A linha Atlas Tropical Glass garante
tempo sempre bom para suas vendas!

**DISPONÍVEL NAS
VERSÕES PRETO E INOX**

CAPACIDADE DOS FORNOS

5 queimadores: **86,5 Litros**

4 queimadores: **50 Litros**



Acendimento
Automático



Queimador
Tripla Chama*



Mesa de Vidro
Temperado

Manípulos removíveis, trempe individuais, forno com visor amplo
na porta, puxador em aço, luz interna** e 1 grade deslizante.



 atlas.ind.br

 /atlaseletrodomesticos

SAC: 0800.707.1696

 @atlaseletrodomesticos

 /atlaseletrodomesticos

Venda Direta: 0800.643.6076

 **ATLAS**

SOMOS
ESPECIALISTAS
EM
fogões

*Apenas na versão 5 queimadores. **Lâmpada não acompanha o produto. Especificações técnicas e design do produto podem sofrer mudanças sem aviso prévio. Fotos meramente ilustrativas. Produto com 1 ano de garantia, conforme manual.



Localização / Location : Av. B x Rua/Street 17
Estande / Booth: B06

INOVA LANÇA LINHA DE ALTA QUALIDADE

INOVA LAUNCHES A HIGH-QUALITY LINE

Lança uma linha de produtos de alta qualidade, a Basike, e expõe acessórios para celular, que já comercializa. “Estes têm o melhor custo-benefício do mercado”, afirma o sócio da empresa, Eleandro Cândido de Oliveira.

Durante a feira, oferece descontos especiais aos novos clientes. Quer incentivar as vendas e mostrar que seus produtos têm as duas maiores vantagens para comercialização ao consumidor final, isto é, qualidade e preço acessível.

“Nosso objetivo é aumentar a carteira de clientes, cadastrar novos e manter uma estreita relação com eles por meio de promoções e bom atendimento. Desenvolvemos um programa de pós-vendas focado nesses pontos”, conta Eleandro.

Com sua participação, a Inova espera, também, fechar parcerias com outras empresas em ramos semelhantes ao seu para o fortalecimento da marca e do mercado consumidor.

It launches a line of high-quality products, Basike, and exhibits accessories for mobile phones it already markets. “These have the best cost-effectiveness of the market,” says company partner Eleandro Cândido de Oliveira.

During the fair, it offers special discounts to new customers. It wants to encourage sales and show that its products have the two biggest advantages for marketing to the end consumer, i.e., quality and affordable price.

“Our goal is to increase the number of customers, register new ones, and maintain a close relationship with them through promotions and good service. We have developed a post-sales program focused on these points,” says Eleandro.

With its participation, Inova also expects to close partnerships with other companies that work in similar categories in order to strengthen the brand and the consumer market.



Carregador Basike BA-CAR0025
Charger & Regulated Adapter Basike BA-CAR0025



Carregador de viagem Basike BA-CAR0040
Travel Charger Basike BA-CAR0040

BEDINSAT



Localização / Location: Av. B x Rua/Street 16
Estande / Booth: B04

BEDINSAT TRAZ SOLUÇÃO DE DADOS E VOZ EM UM ÚNICO APARELHO

BEDINSAT BRINGS DATA AND VOICE SOLUTION TO A SINGLE DEVICE

Lança o receptor de satélite HD SatHD BS9900, que possibilita a recepção de sinal da TV aberta via satélite em HD, e o celular de mesa 4G, 7 bandas, com roteador. "É a solução para quem precisa de dados e voz em um único aparelho. Permite compartilhar a internet com até oito dispositivos simultaneamente", diz Marcelo Dombrowski, diretor do canal varejo.

Outra novidade é o Smartbox BS9700, que utiliza o sistema Android 7.1.2 para transformar a TV em smart. Também pode ser usado como roteador para melhorar o sinal Wi-Fi. Esse produto e os receptores BS 9100 e BS 9500 estão com preço diferenciado.

Toda a equipe de representantes da Bedinsat está na feira para gerar negócios. "Temos uma expectativa muito positiva para o segundo semestre, e a feira irá, sim, alavancar nossos resultados", afirma Marcelo.

It launches the SatHD BS9900 satellite receiver, which enables free-to-air HDTV satellite signal reception and the 4G, 7-band desktop cell phone with router. "It is the solution for those who need data and voice in a single device. It allows you to share Internet with up to eight devices simultaneously," says Marcelo Dombrowski, retail channel director.

Another new product is the Smartbox BS9700, which uses the Android 7.1.2 system to turn a TV into a smart TV. It can also be used as a router to improve Wi-Fi signal. This product and the BS 9100 and BS 9500 receivers are differently priced.

The entire BedinSat representative team is at the fair to generate business. "We have a very positive expectation for the second semester, and the fair will leverage these results," says Marcelo.



Foto: Arquivo / Photo: Archive

Marcelo Dombrowski, diretor do canal varejo da Bedinsat
Marcelo Dombrowski, retail channel director at BedinSat



Smartbox BS9700



Celular de mesa 4G 7 bandas
7-band, 4G Desktop cell phone

Você merece um Gran Cheff na sua cozinha



Gran Cheff 4Q



Gran Cheff 5Q
Tripla Chama



ORGULHOSAMENTE



BRASILEIRA

LANÇAMENTO

A Fischer é uma empresa genuinamente brasileira e há mais de 50 anos está presente nas cozinhas de todo país, nossa marca tem tradição quando o assunto é forno e fogão, afinal, são centenas de milhares de itens fabricados e vendidos ao longo deste tempo.



Gran Chef 5Q

ELG PEDESTAIS



Localização / Location : Av. I x Rua/Street **16**
Estande / Booth: **130**

ELG PEDESTAIS LANÇA PERIFÉRICOS GAMER E ANTENAS PARA TV DIGITAL

ELG PEDESTAIS LAUNCHES GAMER PERIPHERALS AND DIGITAL TV ANTENNAS

Lança linhas de periféricos gamer e antenas para TV Digital. “Nas duas categorias, os diferenciais são as características técnicas comparáveis com as de grandes marcas internacionais. O mix para gamers foi desenvolvido tanto para o lazer quanto para usuários de nível profissional. Tem embalagens atrativas, com informações autoexplicativas e design inovador”, diz o diretor de produtos, Tissiano Cavalheiro.

Em primeira mão, apresenta no Brasil a mais nova geração de antenas, que preza o design, integra-se ao ambiente e tem a tecnologia CleanStream®, que trabalha como um filtro e otimiza a qualidade da imagem na TV.

A ELG, que já exporta para a América Latina, quer prospectar novos clientes, conta Tissiano. “Será um momento importante para negociações de forecasts, principalmente para a Black Friday e o Natal. Acreditamos que iremos colher excelentes resultados.”



Tissiano Cavalheiro, diretor de produtos
Tissiano Cavalheiro, product director

It launches lines of gamer peripherals and Digital TV antennas. “Unique features in both categories are technical characteristics comparable to those of big international brands. The mix for gamers was developed for both leisure and professional level users, with an attractive packaging design, containing self-explanatory information and innovative design,” says product director Tissiano Cavalheiro.

For the very first time, it presents in Brazil the newest generation of antennas, which values design, integrates with the environment and has the CleanStream® technology, which works as a filter and optimizes TV image quality.

“ELG, which already exports to Latin America, wants to prospect new customers”, says Tissiano. “It will be an important time to forecast negotiations, especially for Black Friday and Christmas. We believe we will reap great results.”



Teclado gamer mecânico Shooter
Shooter gamer mechanical keyboard



Antena digital externa/interna Infinity
Infinity external/internal digital antenna



Localização / Location: Av. D x Rua/Street 16
Estande / Booth: D88

ELSYS EXPÕE SMARTY, LINHAS DE ÁUDIO E TELECOM

ELSYS EXHIBITS SMARTY, AUDIO AND TELECOM LINES

Traz o SMARTY, o primeiro dispositivo com Android TV desenvolvido no Brasil, um set-top box (STB) que amplia as funcionalidades da TV com a possibilidade de streaming de vídeos, músicas e jogos. Vem com aplicativos, como Netflix, YouTube e Globoplay, e controle remoto com comando de voz.

Expõe câmeras de segurança, fechaduras e videoporteiro – que possibilitam monitorar a casa, a distância, com o aplicativo Elsys Home –, linhas de áudio e acessórios, soluções de energia solar e telecom, com os produtos Amplimax, e celulares de mesa.

“Queremos captar parceiros comerciais e estreitar laços com os atuais, e temos interesse no mercado externo. O Amplimax já é vendido na Argentina e, em breve, será comercializado na Colômbia e no México. A Eletrolar Show vai ampliar os negócios da empresa”, diz Claudio Blatt, diretor comercial da Elsys.

It brings SMARTY, the first device with Android TV developed in Brazil, a set-top box (STB) that expands TV functions with the option of streaming videos, music, and games. It comes with applications such as Netflix, YouTube, and Globoplay, and voice command remote control.

It exhibits security cameras, locks, and video door-phone – for remote home monitoring with the Elsys Home application –, audio and accessory lines, solar energy and telecom solutions with Amplimax products, and desktop cell phones.

“We want to attract new business partners and strengthen our ties with our current ones and are interested in the foreign market. Amplimax is already sold in Argentina and, soon, in Colombia and Mexico. Eletrolar Show & Latin American Electronics will expand the company’s business,” says Claudio Blatt, commercial director at Elsys.



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Claudio Blatt, diretor comercial da Elsys
Claudio Blatt, commercial director at Elsys



Dispositivo SMARTY
SMARTY device




Videoporteiro
Video door-phone

MOCHILAS PARA A SUA EMPRESA!



★ ★ ★
PERSONALIZE
COM A MARCA
DA SUA EMPRESA



Sua marca presente em todos os momentos, em qualquer lugar!



CATIVE SUA
EQUIPE



SURPREENDA SEUS
CLIENTES



TORNE SEU
EVENTO INESQUECÍVEL

41 3303-6400

11 4200 8191

41 98716 5030

www.neodanka.com.br



neo
danka

FRAHM



Localização / Location : Av. C
Estande / Booth: C61

FRAHM DESTACA DIFERENTES CATEGORIAS DE PRODUTOS NA FEIRA

FRAHM HIGHLIGHTS DIFFERENT PRODUCT CATEGORIES AT THE FAIR

Faz vários lançamentos, com destaque para a Linha CF, com cinco integrantes (CF400, 700, 1000, 2000 e 4000); a Linha CM, que ganha três produtos (CM350, 650 e 950); e a Linha TF, também com mais três novos itens (TF200, 600 e 800).

Com alta definição sonora e tecnologia, o modelo CF2000 (Linha CF) tem 800 W RMS de potência, Bluetooth, várias entradas, alto-falante 2x12" + driver e é bivolt. Da Linha TF, a caixa de som TF800 tem Bluetooth, vários canais de entrada (USB, AUX, microfone, violão), 800 W RMS de potência, sistema acústico Bass Reflex e é bivolt.

"Na feira, vamos mostrar a linha de produtos, receber os clientes e realizar bons negócios com promoções e descontos super-especiais. Esperamos fazer bons contatos e ampliar as vendas para os próximos meses", diz Dirceu Kniess, diretor comercial da Frahm.

It makes several launches, highlighting the CF Line, with five items (CF400, 700, 1000, 2000, and 4000); the CM Line, which receives three products (CM350, 650, and 950); and the TF Line, also with three new products (TF200, 600, and 800).

With high-definition sound and technology, the CF2000 model (CF Line) has 800 W RMS power, Bluetooth, multiple inputs, 2x12" speaker + driver and is dual voltage. In the TF Line, the TF800 loudspeaker has Bluetooth, multiple input channels (USB, AUX, microphone, guitar), 800 W RMS power, Bass Reflex acoustic system and is dual voltage.

"At the fair, we will showcase the product line, receive customers, and conduct good deals with promotions and super-special discounts. We hope to make good contacts and increase sales for the coming months," says Dirceu Kniess, commercial director at Frahm.



Dirceu Kniess, diretor comercial
Dirceu Kniess, Commercial Director



Caixa de som CF2000
CF2000 Sound Box



Caixa de som TF800
TF800 Sound Box

GOLDEN DISTRIBUIDORA



Localização / Location : Av. J x Rua/Street **14**
Estande / Booth: **J26**

GOLDEN DISTRIBUIDORA APRESENTA DRONES DA DJI

GOLDEN DISTRIBUIDORA EXHIBITS DJI DRONES

Expõe drones da marca DJI, a maior fabricante mundial do setor. O Mavic 2 Pro, um dos mais sofisticados drones dobráveis para uso profissional, é compacto, tem 24 núcleos de computação de alta performance, sistema de transmissão novo com até 8 km de alcance, autonomia de até 31 minutos e sensores omnidirecionais.

Outro destaque é a câmera Osmo Pocket, a menor portátil com estabilizador triaxial já criada pela empresa. Compacta, tem sensor de 1/2.3 polegada, campo de visão de 80° e abertura f/2.0. Grava vídeos em 4K/60 fps a 100 Mbps e tira fotos de 12 MP. Suporta Timelapse e Motionlapse.

“A DJI sempre atrai um número grande de interessados, pois os drones ainda são novidades e a cada lançamento melhoram suas especificações e possibilidades de utilização”, diz Eduardo Villas Boas, gestor da divisão varejo.



Drone DJI Mavic 2 Pro



Osmo Pocket DJI



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Eduardo Villas Boas, gestor da divisão varejo
Eduardo Villas Boas, the retail division manager

It exhibits drones of the DJI brand, the world's largest manufacturer of the sector. The Mavic 2 Pro, one of the most sophisticated folding drones of professional use, is compact, has 24 high-performance computing cores, a new transmission system with up to 8 km of range, up to 31 minutes of autonomy and omnidirectional sensors.

Another highlight is the Osmo Pocket camera, the smallest triaxial stabilizer laptop ever created by the company. Compact, it has 1/2.3-inch sensor, 80° field of view, and f/2.0 aperture. It records 4K/60 fps videos at 100 Mbps and take 12 MP pictures. It Supports Timelapse and Motionlapse.

“DJI always attracts a large number of interested buyers, because drones are still a new thing and each launch improves its specifications and possibilities of use,” says Eduardo Villas Boas, retail division manager.

LANÇAMOS OS DIFERENCIAIS, QUE FALTAVAM NAS SUAS VENDAS

TS40 VIBE

PARA CADA VIBE,
UMA COR COM
O SEU ESTILO.



Acessórios: troca cores
Conjunto de acessórios
para personalizar seu ventilador.

126
WATTS

Super potente
Máxima vazão, mínimo ruído.



Hélice de 6 pás
Vento mais preciso.



MYMALLORY • MALLORY.COM.BR



TS40 TOTAL CONTROL

A PRATICIDADE DE **CONTROLAR TUDO** NA PALMA DA MÃO.



Oscilação lateral

Ajuste da rotação através do controle remoto e painel touch



Painel Touch

Muito mais fácil de controlar



Desligamento automático

Timer programável de até 7h

MALLORY

DESCUBRA OUTRA VERSÃO DE VOCÊ



Localização / Location : Av. J
Estande / Booth: J32

TRC EXPÕE CERCA DE 20 LANÇAMENTOS

TRC EXHIBITS ABOUT 20 LAUNCHES



Bruno Machado, gerente comercial
Bruno Machado, commercial manager

A empresa alterou praticamente 90% do seu portfólio e expõe na feira cerca de 20 lançamentos. O objetivo é mostrar a variedade e a versatilidade das caixas de som, com foco na portabilidade, potência, tecnologia, conectividade e design.

Destaque para a caixa de som dupla TRC 398, da Linha Double Power, com 700 W de potência, Bluetooth, entrada USB e para guitarra, rádio FM e dois microfones; e para a portátil TRC 436, da Linha High Power, com 350 W de potência, Bluetooth, entrada USB, bateria interna, alça e rodas.

Para a TRC, a feira contribui para tornar os produtos mais conhecidos nas regiões do País. "É uma ótima oportunidade para degustação e conhecimento técnico. É também um espaço onde podemos trocar informações de mercado. Esperamos aumentar a captação de negócios", diz Bruno Machado, gerente comercial.

The company has changed almost 90% of its portfolio and exhibits about 20 launches at the fair. The goal is to show the variety and versatility of the loudspeakers, focusing on portability, power, technology, connectivity, and design.

With special emphasis on the TRC 398 double loudspeaker of the Double Power line, with 700 W power, Bluetooth, USB and guitar input, FM radio and two microphones; and the portable TRC 436, of the High Power line, with 350 W power, Bluetooth, USB input, internal battery, handle, and wheels.

For TRC, the fair helps the products to be known in the regions of the Country. "It's a great opportunity for tasting and technical knowledge. It is also a place where we can exchange market information. We hope to increase business," says Bruno Machado, commercial manager.



Caixa de som dupla TRC 398
TRC 398 Dual Speaker



Caixa de som portátil TRC 436
Portable sound box TRC 436

ALTOMEX



Localização / Location: Av. E x Rua/Street 16
Estande / Booth: E30

ALTOMEX LANÇA 50 PRODUTOS DE TODAS AS SUAS LINHAS

ALTOMEX LAUNCHES 50 PRODUCTS IN ALL ITS' LINES

Lança 50 produtos de todas as linhas que fabrica, com destaque para as caixas de som Bluetooth, cabos para smartphones, fones de ouvido, suportes automotivos e controles de videogame. Todo o seu portfólio, composto por cerca de 300 itens, está exposto em seu estande na Eletrolar Show.

"Na feira, oferecemos promoções e descontos na negociação com os clientes e, após o evento, continuaremos trabalhando da mesma forma", garante Xianxian Lu, sócio da Altomex.

Estreitar o relacionamento com os clientes e conquistar outros nas diferentes regiões brasileiras, aumentando as vendas, é o que a Altomex espera com sua participação na 14ª Eletrolar Show.



Xianxian Lu, sócio da Altomex
Xianxian Lu, partner of Altomex

They launch 50 products of all the lines that they manufacture, emphasizing the Bluetooth speakers, cables for smartphones, headphones, automotive support and joysticks. Their entire portfolio of about 300 items is on display at their booth at the Eletrolar Show.

"At the fair, we offer promotions and discounts when negotiating with customers and, after the event, we will continue working in the same way," guaranteed Xianxian lu, Altomex partner.

Narrowing the relationship with customers and conquering others in the different Brazilian regions, increasing sales, is what Altomex expects with its participation in the 14th Eletrolar Show.



Rádio portátil Vintage
Vintage portable radio



Fones de ouvido
Headphones

Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure



Localização / Location : Av. J x Rua/Street 16
Estande / Booth: J36



Adilson Luiz, supervisor de suporte técnico da Knup
Adilson Luiz, Knup's technical support supervisor

KNUP DESTACA A LINHA GAMING

KNUP HIGHLIGHTS THE GAMING LINE

Seu destaque é a linha Knup Gaming, para gamers iniciantes e profissionais. Há novos modelos de headphones de efeito 7.1, teclados mecânicos, teclado single hand, mousepad gamer, mouses com sensor óptico de alta resolução, função macro e estrutura metálica, e joysticks compatíveis com os principais consoles do mercado, além de cases, cabos, baterias e carregadores.

"Para quem curte jogar pelo smartphone e quer alto desempenho, temos os controles Bluetooth com suporte telescópico para o aparelho, compatíveis com todos os tipos de jogos", conta Adilson Luiz, supervisor de suporte técnico da Knup.

Uma roleta de descontos vai privilegiar os pedidos fechados na feira, diz Adilson. "Atingido o valor mínimo de pedido, o cliente gira a roleta e pode obter entre 3% e 15% de desconto sobre o valor total da compra."

Its highlight is Knup Gaming, for beginners and professional gamers. There are new headphone models of 7.1 effect, mechanical keyboards, single hand keyboard, gaming mousepad, high resolution optical sensor, macro function and metal structure mouses, and joysticks compatible with the main consoles in the market, as well as cases, cables, batteries and chargers.

"For those who enjoy playing via smartphone and want high performance, we have Bluetooth controls with telescopic support for the device, compatible with all types of games," says Adilson Luiz, technical support supervisor of Knup.

A discount roulette will privilege the orders closed at the fair, says Adilson. "Once the minimum order value is reached, the customer turns the roulette wheel and can get between 3% and 15% off the total purchase price."



Teclado 2051
2051 Keyboard



Mouse X2

ELSYS

O QUE É ELSYS?

ELSYS É MUITA COISA. É TECNOLOGIA PARA
SEGURANÇA, ENERGIA SOLAR E TELECOM.
É INTERNET, TV, ACESSÓRIOS E MUITO MAIS.



Visite nosso estande na Av. D, 88,
ou acesse nosso site e saiba das novidades.

www.elsys.com.br



Localização / Location : Av. D x Rua/Street 14
Estande / Booth: D86

LEHMOX TEM NOVIDADES EM TI, SEGURANÇA DOMÉSTICA E MERCADO GAMER

LEHMOX HAS NEWS IN IT, HOME SAFETY AND GAMER MARKET

Expõe na 14ª Eletrolar Show produtos de informática, segurança doméstica, itens gamer – como teclados e mouses –, som e acessórios para celulares. Traz, também, novidades em inteligência artificial.

Durante a feira, a empresa divulga os seus descontos e negociações. Ao término do evento, fará contato com todos os que tiverem visitado o estande, conta Joseph Wang, diretor operacional da LehmoX. “Nas visitas, vamos informar sobre produtos e lançamentos que estarão disponíveis a eles.”

Interessada em entrar no mercado internacional, a empresa espera fazer uma boa parceria futuramente. No momento, quer tornar a marca mais conhecida no mercado. “Na Eletrolar Show, esperamos atingir nosso objetivo”, diz Joseph.

They exhibit computer products, home security, gamer items - such as keyboards and computer mice -, sound and accessories for cell phones in the 14th Eletrolar Show. They also bring innovations in artificial intelligence.

During the fair, the company announces its discounts and negotiations. At the end of the event, they will contact everyone who attended the booth, says Joseph Wang, chief operating officer of LehmoX. “In the visits, we will inform about products and launches that will be available to them.”

Interested in entering the international market, the company hopes to make a good partnership in the future. Now, they want to make the brand better known in the market. “At Eletrolar Show & Latin American Electronics, we hope to achieve our goal,” says Joseph.



Fone de ouvido
Earphon



Carregador

Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Oster®

Viva. Sinta. Desfrute

Chegou a inovação
que faltava para completar
a linha de ferros da sua loja.



Ferro sem Fio Oster®,
resultados excelentes com maior
comodidade e liberdade de
movimento.



Máxima liberdade
de movimento



Máxima
segurança



Maior cuidado
com as roupas



Elimina rugas
rapidamente

GCSTCC3000



GCSTBS5966

GCSTBS5956



GCSTBS5917

GCSTBS5907



GCSTSP6201

GCSTSP6206

Visite oster.com.br
Nos siga em @OsterBrasil



AGRATTO / VENTISOL



Localização / Location : Av. B x Rua/Street 14
Estande / Booth: B01

AGRATTO/VENTISOL: LANÇAMENTOS EM VÁRIAS CATEGORIAS

AGRATTO/VENTISOL: LAUNCHES IN SEVERAL CATEGORIES

A Agratto dá um salto este ano, diz Moisés Botelho, gerente de marketing. "Vamos participar ativamente do mercado e concorrer com os maiores players do País." A marca amplia a linha de eletros, completando o portfólio de cozinha com novos liquidificadores de 850 W e um forno de 50 litros, este um de seus destaques. Lança, também, aspiradores de pó e entra na linha de cuidados pessoais.

E a Ventisol aumenta o seu mix de climatização. Na Eletrolar Show, apresenta a linha completa de climatizadores do tipo industrial, de 45, 70 e 100 litros, e novos ventiladores residenciais e de teto.

"Em todas as feiras de que participamos, sempre apresentamos preços e condições especiais tanto para novos clientes quanto para parceiros. Somos uma empresa de produtos firmes e confiáveis e de negociação flexível", afirma Moisés.

Agratto takes a leap this year, says Moisés Botelho, marketing manager. "We will actively participate in the market and compete with the largest players in the Country." The brand expands the electro line, completes the kitchen portfolio with new blenders of 850 W and a 50-liter oven, this one of its highlights. It also launches vacuum cleaners and enters the personal care line.

And Ventisol increases its climatizing mix. At Eletrolar Show & Latin American Electronics, it presents the complete line of industrial type climatizers - 45, 70 and 100 liters - and new residential and ceiling fans.

"In all the fairs we participate in, we always present special prices and conditions for new customers and partners. We are a company of firm, reliable products and flexible trading", says Moisés.



Moisés Botelho, gerente de marketing da Agratto/Ventisol

Moisés Botelho, marketing manager of Agratto / Ventisol



Forno Elétrico de 50 litros
50-liter Electric Oven



Climatizador evaporativo
Evaporative air conditioning



LEHMOX



Localização: Av. D x Rua 14
Estande: D86
Transamerica Expo Center

Venha conhecer o Stand da LehmoX na Eletrolar Show e também nossos convidados VIPs
Pan Shibuya dias 29 a 31 de Julho e *Luciano Szafir* dias 29 e 30 de Julho.

GRUPO MARCAMIX



Localização / Location : Rua/Street 14
Estande / Booth: G16

GRUPO MARCAMIX TRAZ À FEIRA EXPERIÊNCIA GOURMET

MARCAMIX GROUP BRINGS THE GOURMET EXPERIENCE TO THE FAIR

Expõe cooktops portáteis, mesas térmicas para manutenção da temperatura de alimentos, cafeteira multi com moedor automático, panelas, talheres, garrafas térmicas, xícaras, faqueiros, facas, utensílios e acessórios para churrasco.

A proposta é criar a melhor experiência gourmet, diz Rafael Camargo, CEO do Grupo Marcamix. "Nossos produtos trazem a inovação em seu DNA, caso das panelas que possibilitam preparar o bolo direto na boca do fogão, das mesas térmicas, que substituem os réchauds, e da máquina de café gourmet com moedor integrado."

A linha de garrafas térmicas é produzida com dupla camada em aço inox. "A Eletrolar Show é uma excelente oportunidade para apresentar as novidades ao mercado, reforçar as marcas e produtos e gerar negócios, nosso objetivo principal", afirma Rafael.

They expose portable cooktops, thermal tables for food temperature maintenance, multi coffee machine with an automatic grinder, cookwares, cutlery, thermal bottles, cups, flatwares, knives, utensils and barbecue accessories.

The proposal is to create the best gourmet experience, says Rafael Camargo, CEO of the Grupo Marcamix. "Our products bring innovation in their DNA, as in the case of the cookware that makes it possible to prepare a cake directly at the stovetop, the thermal tables that replace the réchauds, and the gourmet coffee machine with an integrated grinder."

The line of thermal bottles is produced with a double layer of stainless steel. "Eletrolar Show & Latin American Electronics is an excellent opportunity to present the news to the market, reinforce brands and products and generate business, our main objective," says Rafael.



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Rafael Camargo, CEO do Grupo Marcamix
Rafael Camargo, CEO of the Marcamix Group



Cafeteira multi com moedor automático
Multi coffee maker with automatic grinder



Cooktop e panela
Cooktop and pan

inova

O maior atacadista no ramo de acessórios eletrônicos do Brasil.

Procurando qualidade, variedade e preço justo?
Vem para Inova Acessórios.



basike

Um novo conceito em acessórios




 www.inovaacessorios.com.br

 [inovaatacadistaoficial](#)

 Rua Carlos de Sousa Nazaré, 418
Centro - São Paulo

11 3326-3869 | 11 93285-3343

 Telefones: 11 93281-2160 | 11 93331-9089

 leandrocapaslj4@gmail.com

 Rua Carlos de Sousa Nazaré, 363 - Centro
Rua Barão de Duprat, 436 - Centro

LENOXX



Localização / Location : Av. C x Rua/Street 16
Estande / Booth: C58

LENOXX: 30 LANÇAMENTOS EM ÁUDIO E VÍDEO E 25 EM PORTÁTEIS

30 AUDIO AND VIDEO RELEASES PLUS 25 IN PORTABLES

Em áudio e vídeo, faz cerca de 30 lançamentos, que têm como diferenciais potência, conectividade e design. É o caso da caixa amplificadora com 800 W e da caixa portátil CA100 com função karaokê, ambas Bluetooth.

Na linha de portáteis, a Lennox tem mais de 25 lançamentos, entre eles o fogão elétrico Grand Pratic, com duas bocas, o multifatiador de alimentos, as panelas multifuncionais, a panela de pressão elétrica e a fritadeira sem óleo.

Para a feira, a Lennox elaborou uma lista de produtos com ótimas condições comerciais, conta a gerente de marketing e produto, Carla Goes de Barros. "Temos muitos itens promocionais, vamos programar o segundo semestre e receber todos os clientes para fazer grandes negócios. De nossa parte, vamos oferecer muito aos nossos parceiros."



Carla Goes de Barros, gerente de marketing e produto
Carla Goes de Barros, marketing and product manager

In audio and video, makes about 30 releases, which have as differential power, connectivity and design. This is the case of the amplified box with 800 W and the portable box CA100 with karaoke function, both Bluetooth.

In the portable line, Lennox has more than 25 releases, among them the Grand Pratic electric stove with two burners, the food multi-slicer, the multifunctional cookware, the electric pressure cooker, and the oil free fryer.

For the trade fair, Lennox has produced a list of products with good commercial conditions, says marketing and product manager, Carla Goes de Barros. "We have many promotional items; we will plan the second semester and receive all the clients to close great deals. On our behalf, we will offer our partners a lot. "



Caixa amplificadora com 800 W
800W Amplified box



Fogão elétrico Grand Pratic 2 bocas
Electric stove Grand Pratic 2 burners.

Ombrelone Premium

inGarden

Novas Cores

O sol pode ser seu aliado



Proteção
UPF

UV 50+

+ Saúde + Segurança + Qualidade

Site: www.ingarden.com.br Tel.: (51) 3489 1428
e-mail: ingarden@ingarden.com.br

MOX | DOTCELL



Localização / Location : Av. G x Rua/Street 16
Estande / Booth: G20

MOX | DOTCELL FAZ MAIS DE 100 LANÇAMENTOS NA FEIRA

MOX | DOTCELL MAKES MORE 100 LAUNCHES AT THE FAIR

Tem mais de 100 lançamentos na Eletrolar Show, entre eles muitos aparelhos de som, mini systems, fones, headphones e a linha gamer, com teclados, mouses e headsets.

Como em todos os anos, a Mox | Dotcell dá condições especiais na feira para seus clientes, com descontos e prazos especiais de pagamento. "Trabalhamos também no pós-vendas, isso é muito importante para o nosso cliente e para a imagem da nossa empresa", diz o CEO, Hassan Ali Abdallah.

A Mox | Dotcell considera importante a sua participação na feira, conta Hassan. "Sempre apostamos muito na Eletrolar Show, ela nos trouxe bons frutos nas edições anteriores. Por isso, estamos expondo mais uma vez, investindo ainda mais e com um estande maior que o do ano passado."

There are more than 100 releases at Eletrolar Show & Latin American Electronics, including many stereos, mini systems, earphones, headphones, and the gamer line, with keyboards, mouse, and headsets.

As in every year, Mox | Dotcell gives special conditions at the fair for its customers, with discounts and special payment terms. "We also work in post-sales, this is very important for our client and the image of our company," says CEO Hassan Ali Abdallah.

Mox | Dotcell considers its participation in the trade fair important, says Hassan. "We always bet a lot at Eletrolar Show & Latin American Electronics; it has brought us good results in previous editions. So, we are exposing once again, investing even more and with a booth bigger than last year."



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Hassan Ali Abdallah, CEO da Mox | Dotcell
Hassan Ali Abdallah, CEO of Mox | Dotcell



Carregador de pilhas
Battery charger



Headphone DC F330

Cafeteira Multi le cook

Seu chá ou café moídos na hora e preparados em uma única máquina!

Com design moderno e acabamento em aço inox escovado, a Cafeteira Multi Le Cook garante uma experiência única ao tomar seu café ou chá. Seu principal diferencial é ter moedor integrado, que possibilita o preparo de café ou chá moídos na hora, preservando todas as suas propriedades de aroma e sabor. Versátil, ela também prepara seu tradicional café em pó.

Design Elegante

Compacta de fácil manuseio e armazenamento, ela ocupa espaço mínimo em qualquer ambiente.

10X MAIS
ECONÔMICA

Não utiliza cápsulas, e preserva o meio ambiente!



MOINHO INTEGRADO

Processamento automático para moagem de grãos de café ou ervas de chá.

11 3195-8233

querocomprar@marcamix.com.br
cafeteiramulti.com.br

le cook

I-ROBOT



Localização / Location : Av. C
Estande / Booth: C67

I-ROBOT LANÇA ASPIRADOR INÉDITO NO MUNDO

I-ROBOT LAUNCHES WORLD-FIRST VACUUM CLEANER

Pioneira e líder mundial no mercado de robôs aspiradores, com 25 milhões de unidades vendidas e quase 90% de market share nos países em que atua, a i-Robot lança novo modelo na feira.

“O robô I7 Plus é o único do mundo que não exige limpeza porque tem um compartimento que guarda a sujeira, que deve ser retirada apenas a cada 60 dias”, conta Rodolfo Torello, CEO e fundador da Amazing Brands, distribuidora do produto no País.

A marca, lançada no Brasil em 2015, tem sete modelos, entre aspiradores de pó, chamados Roomba, e robôs passa-panos, denominados Braava.

Hoje, na Ásia, 70% das casas têm esse tipo de robô, número que no Brasil não chega a 5%, o que mostra o potencial do produto. “Na feira, espero que as pessoas conheçam mais a linha e que tenhamos novas oportunidades de negócios”, diz Rodolfo.



Rodolfo Torello, CEO e fundador da Amazing Brands
Rodolfo Torello, CEO and founder of Amazing Brands

A pioneer and world leader in robot vacuum cleaner market, with 25 million units sold and almost 90% market share in the countries where it operates, i-Robot launches new model at the fair.

“The I7 Plus robot is the only one in the world that does not require cleaning because it has a compartment that stores dirt, which must be removed every 60 days,” says Rodolfo Torello, CEO and founder of Amazing Brands, distributor of the product in Brazil.

The brand, launched in Brazil in 2015, has seven models, among vacuum cleaners, called Roomba, and ragdolls, called Braava.

Today, in Asia, 70% of the homes have this type of robot, a figure that in Brazil does not reach 5%, which shows the potential of the product. “At the fair, I hope people know the line more and that we have new business opportunities,” says Rodolfo.



Roomba 690 Vacuuming Robot



Braava Jet-B240

SUPER ULTRA HD

O PRIMEIRO CABO HDMI 8K DO BRASIL

PIX



8K

- Performance otimizada para games, multimídia e realidade virtual
- Perfeição na imagem em 8K com HDR dinâmico
- 48 Gbps de largura de banda
- 3 anos de garantia

WWW.ELETROLARSHOW.CO

A linha completa da PIX está na:

SANTANA
Importação e exportação

www.santanaimport.com.br

LELONG



Localização / Location: Av. K x Rua/Street 16
Estande / Booth: K28

LELONG EXPÕE TODO O SEU PORTFÓLIO

LELONG EXPOSES ITS ENTIRE PORTFOLIO

A empresa apresenta todos os produtos de seu catálogo e marcas, incluindo a diferenciada Lelongmax. No estande, estão carregadores de celular, cabos, suportes de mesa e automotivos e conectores.

Lança, também, uma linha para celulares, que tem uma nova proposta em termos de linguagem visual. "O diferencial dos nossos produtos é a qualidade do acabamento", diz o gerente geral da empresa, Evan Xu.

Na feira, a Lelong quer que mais pessoas conheçam os seus produtos, conta o executivo. "É importante conhecer pessoalmente os clientes, muitos só têm contato físico com os produtos quando os recebem em seu estabelecimento."

A Lelong também fará um conjunto de atividades no estande para integrar os seus clientes e prospectar novos. "A feira é um momento em que a relação empresa-cliente fica mais humana", diz Evan.

The company presents all the products of its catalog and brands, including the differentiated Lelongmax. At the booth, there are cell phone chargers, cables, desk stands and automotive and connectors.

It also launches a line for mobile phones, which has a new proposal in terms of visual language. "The differentiation of our products is the quality of the finish," says the company's general manager, Evan Xu.

At the fair, Lelong wants more people to know its products, says the executive. "It's important to meet customers in person, many only have physical contact with products when they receive them at your facility."

Lelong will also do a set of activities at the booth to integrate its customers and prospect new ones. "The fair is a time when the business-client relationship gets more human," says Evan.



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Evan Xu, gerente geral da Lelong
Evan Xu, general manager of Lelong



Cabo de dados
Data cable



Suporte veicular
Vehicular support

DADOS SEMANAIS DE POS

POR QUE NOSSOS DADOS PODEM TE AJUDAR?



SEGURANÇA

Obtenha relatórios confiáveis com mais rapidez em qualquer lugar.



PERFORMANCE

Monitore o desempenho de lançamentos rapidamente.



MONITORAMENTO

Acompanhe o desenvolvimento de preços de forma eficiente.



AGILIDADE

Ajuste sua estratégia de vendas imediatamente.



EFICIÊNCIA

Maximize suas campanhas de marketing.



DATAS SAZONAIS

Otimize planos para eventos de vendas sazonais.



ENERGY2U



Localização / Location : Rua/Street 14
Estande / Booth: 309

Lança a linha de produtos com tecnologia Power Delivery, que permite carregar smartphones, tablets e notebooks até três vezes mais rápido. Entre os itens, estão o mousepad com carregamento sem fio (Qi), compatível com o Samsung S6 ao S/Note8, iPhone 8 e X e Motorola, e a bateria com Power Delivery de 10.000 mAh.

O mercado de smartphones não para de crescer, diz o CEO da empresa, Vartan Horigian. "A necessidade de energia só aumenta, e a Energy2U tem os produtos para esse público."

Como em todos os anos, a empresa oferece condições especiais e descontos para os negócios fechados na feira. "Logo após o evento, começamos o contato com os leads gerados e com os novos negócios", conta Vartan.

It launches a product line with Power Delivery technology, which allows to charge smartphones, tablets, and laptops up to three times faster. Included in the items are the wireless charging (Qi) mousepad, compatible with Samsung S6 to S/Note8, iPhone 8 and X and Motorola, and the 10,000 mAh battery with Power Delivery.

The smartphone market continues to grow, says CEO Vartan Horigian. "The need for energy only increases, and Energy2U has the products for this public."

As in every year, the company offers special conditions and discounts for deals closed at the fair. "Right after the event, we started contacting with generated leads and with the new businesses," says Vartan.



Mousepad com carregamento sem fio
Mousepad with Wireless Charging



Vartan Horigian, CEO

FANCY



Localização / Location : Av. C x Rua/Street 10
Estande / Booth: C48

Lança cabo de dados e fone de ouvido, ambos com estojo de metal grafitado, que pode ser levado a qualquer lugar e é reutilizável. Também expõe outros produtos, entre eles carregador Turbo 3.0.

Com design ergonômico e clean, o fone de ouvido tem precisão acústica, isolando ruídos. O cabo de dados é revestido com nylon e possui acabamento de liga de zinco nas pontas.

"Queremos ampliar as vendas e prospectar novos clientes. Vamos oferecer grandes descontos nos negócios fechados na feira", diz Cindy Pan, gerente de vendas.

The company launches a data cable and earphones, both with a reusable graphite metal case, which can be taken anywhere. It also exhibits other products, among them, the Turbo 3.0 charger.

With an ergonomic and clean design, the earphone has acoustic precision, isolating noises. The data cable is nylon coated and its ends have a zinc alloy finish.

"We want to expand sales and prospect new customers. We will offer big discounts on deals closed at the fair," Cindy Pan, sales manager.



Fone de ouvido
Earphone



Cindy Pan, gerente de vendas da Fancy
Cindy Pan, sales manager at Fancy

RIOSOL

Vinhos e Espumantes com
QUALIDADE RECONHECIDA



/vinhosriosol



@vinhosriosol



vinhosriosol.com.br

GORILA SHIELD



Localização / Location : Rua/Street 14
Estande / Booth: 301

Expõe o mix, com linha completa de acessórios premium para smartphones: fones de ouvido, carregadores, cabos, suportes, adaptadores, capas e películas. Lança, também, linha de acessórios gamer.

Um destaque da marca é o fone de ouvido Gorila Buds, Bluetooth 5.0. "É sem fio, tem design arrojado e base de carregamento portátil de 500 mAh. Carrega em uma hora", conta Frederico Irrthum, diretor da Gorila Shield.

Na feira, tem uma promoção especial. "Os clientes que vierem ao nosso estande terão condições especiais de compra, que serão divulgadas durante a feira e estendidas para os meses de agosto e setembro", conta Frederico.

It exhibits the entire mix, which comprises a full line of premium accessories for smartphones. These are headphones, chargers, cables, holders, adapters, cases, and screen protectors, available for more than 350 device models. It also launches a line of gamer accessories.

A highlight of the brand is the Gorilla Buds Bluetooth 5.0 earphones. "It's wireless, has a bold design, and a portable 500-mAH charging base. It takes one hour to recharge," says Frederick Irrthum, director at Gorilla Shield.

The company has a special promotion at the fair, explains Frederico. "Customers who come to our booth will have special purchase options, which will be disclosed during the fair and also extended to the months of August and September."



Fone de ouvido Gorila Buds
Gorilla Headphones Buds



Frederico Irrthum, diretor
Frederico Irrthum, director

Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

I2GO



Localização / Location : Av. C x Rua/Street 14
Estande / Booth: 305



Fone de ouvido TWS White
TWS White Earphone

Lança, na linha PRO, o headphone Classic GO, aparelho premium, e o fone de ouvido TWSD White, ambos com conexão Bluetooth. Na linha Plus, lança o headphone Kids GO, nas versões azul e rosa, com 1,2 m de cabo. O acessório é produzido com material que pode ser torcido e dobrado sem qualquer avaria.

Esses acessórios de áudio com Bluetooth, versão 5.0, que a empresa lança na feira apresentam mais estabilidade em relação à 4.2, diz o sócio e cofundador Marcelo Castro. "Eles têm maior velocidade e alcance, e permitem conexão com mais de um dispositivo simultaneamente."

Para incentivar a compra das novidades pelos atuais clientes, a i2GO dá um desconto especial, conta Marcelo. "Temos também alguns pré-lançamentos e, depois da feira, vamos trabalhar com todos que nos visitarem."

It launches, on the PRO line, the Classic GO headphones, a premium device, and the TWSD White earphones, both with Bluetooth connection. In the Plus line, it launches the Kids GO headphones, in blue and pink versions, with 1.2 m cable. The accessory is produced with a material that can be twisted and folded without damaging it.

These Bluetooth audio accessories, version 5.0, launched at the fair by the company are stabler compared to 4.2, says the partner and co-founder Marcelo Castro. "They have higher speed and range and allow simultaneous connection to multiple devices."

To boost the purchase of the launches by current customers, i2GO is giving a special discount, says Marcelo. "We also have some pre-launches, and, after the fair, we will work with everyone who visits us."



Marcelo Castro, cofundador e sócio da i2GO
Marcelo Castro, co-founder and partner of i2GO

LEADERSHIP



Localização / Location : Av. I
Estande / Booth: 122

Lança uma linha com 120 produtos das marcas Premium Goldship e Leadership Gamer. O destaque da primeira é o Gramophone Speaker Goldship (CXR-1509), e o da segunda é o teclado mecânico TCG-0480.

“Vamos viabilizar uma margem maior em alguns produtos para os clientes dispostos a fechar grandes negócios na feira”, diz o gerente de produtos da empresa, Samuel Moura.

Após a feira, a Leadership dará sequência ao trabalho para efetivar os negócios não concluídos. “Estamos atentos a todos os movimentos necessários para que não se perca o timing da feira.”

It launches a line of 120 products of the Premium Goldship and Leadership Gamer brands. The former's highlight is the Goldship (CXR-1509) Gramophone Speaker, and the latter's is the TCG-0480 mechanical keyboard.

“We will grant a greater margin on some products for customers willing to close big deals at the fair,” says product manager Samuel Moura.

After the fair, Leadership will continue working to effect unfinished deals. “We are paying attention to all the necessary movements so that we do not miss the timing of the fair.”



Gramophone Speaker Goldship (CXR-1509)



Samuel Moura, gerente de produtos da Leadership
Samuel Moura, product manager at Leadership

MERIDIONAL



Localização / Location : Av. K
Estande / Booth: K24

Faz vários lançamentos, entre eles as panelas Meridional, de alumínio e com design arrojado, a linha completa da Pasabahce, uma das melhores fabricantes de vidro da atualidade, e as novas peças da linha Ana Maria Braga.

Clientes que efetuarem as compras na feira terão descontos e serão os primeiros a receber os lançamentos. Após o evento, a empresa fará contato visando a parcerias.

“Na Eletrolar Show, vamos dar mais visibilidade às marcas e programar as vendas até o fim do ano”, diz Maurício Berakha, diretor da Meridional.

The company makes several launches, among them the Meridional cookware, made of aluminum and with a bold design, the complete line of Pasabahce, currently one of the best glass manufacturers, and the new pieces of the Ana Maria Braga line.

Customers that buy at the fair will have discounts and be the first to receive the launches. After the event, the company will make contacts for partnerships.

“At Eletrolar Show & Latin American Electronics, we are going to give more visibility to brands and schedule sales until the end of the year,” says Maurício Berakha, director at Meridional.



Jogo de panelas
Cookware



Maurício Berakha, diretor da Meridional
Maurício Berakha, director of Meridional

WE DO BRASIL E OLIMPIA SPLENDID



Localização / Location : Av. I x Rua/Street 18
Estande / Booth: 136

Lança, da marca italiana Olimpia Splendid, o ar-condicionado portátil de 12.000 BTU/h; da americana Maxx Ice, a máquina de gelo; e da dinamarquesa Casus Grill, a churrasqueira portátil e ecológica (100% biodegradável), produto sem similar.

Os contatos feitos na feira serão retomados após o seu término, diz o sócio-fundador, Fábio Semedo. "Vamos estabelecer um plano de ação para introdução dos produtos ou pactuar uma programação para o verão 2019/2020."

It launches, from the Italian brand Olimpia Splendid, the portable 12,000 BTU air conditioner; from the American brand Maxx Ice, the ice machine; and from Danish brand Casus Grill, the portable and ecological barbecue grill (100% biodegradable), an unparalleled product.

Contacts made at the fair will be resumed after it ends, says founding partner Fábio Semedo. "We will establish an action plan to introduce the products or agree on a schedule for the summer 2019/2020."



Olimpia Splendid, ar-condicionado portátil
Olimpia Splendid, portable air conditioner



Fábio Semedo, sócio-fundador
Fábio Semedo, Founding Partner

KIMASTER



Localização / Location : Av. D
Estande / Booth: D60

Lança 15 produtos, entre fones de ouvido, caixas de som Bluetooth, power banks, suportes e carregadores turbo para celular. "Os suportes para celular com carregamento por indução, modelos KW135 e KW137, são o nosso destaque", diz a CEO, Sisi Hong.

Expõe, também, fones de ouvido Bluetooth K26 e K15, com homologação da Anatel, uma garantia de qualidade e segurança do produto.

A Kimaster oferecerá desconto de 10% para as empresas que comprarem seus produtos pela primeira vez durante a Eletrolar Show.

It launches 15 products, including earphones, Bluetooth speakers, power banks, holders, and turbo chargers for cell phones. "The induction charging cell phones holders, KW135 and KW137 models, are our highlight," says CEO, Sisi Hong.

It also exhibits the Bluetooth earphones K26 and K15, approved by Anatel, a quality and safety assurance for the product.

Kimaster will offer a 10% discount to companies that buy their products for the first time during Eletrolar Show & Latin American Electronics.



Fone de ouvido K15
K15 Headset



Sisi Hong, CEO

Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

CONEXÃO SEM LIMITES

LINHA COMPLETA DE HUBS E ADAPTADORES USB-C



Todas as conexões que você precisa para expandir as funcionalidades do seu laptop ou tablet compatível com a linha de adaptadores e hubs USB-C da 5+



MOD.: DTC-02
HUB 7X1
CÓD.: 018-7453



Elimine os limites com cabos e adaptadores para conexão de vídeo HDMI, DisplayPort e hubs para expansão de funcionalidades

Conheça também outros modelos 5+



A linha completa da 5+ está na:

SANTANA
importação e exportação

www.santanaimport.com.br

CUSTOMIC



Localização / Location
Rua/Street **14**
Estande / Booth: **315**

Lança seu rebranding e a campanha Protect Your World, que posiciona a Customic como marca de proteção de alta performance e de produtos inéditos no Brasil.

É o caso da película que protege a tela do smartphone e os olhos do usuário ao bloquear a passagem da luz azul, prejudicial à vista, diz André Weege, gerente comercial. "É biodegradável e suporta queda de até três metros de altura."

Mostra, ainda, o Aplicador Universal de Películas. A empresa convida quem está na feira para receber uma película no seu telefone.

Launching its rebranding and the Protect Your World campaign, which positions Customic as a high-performance protection and unreleased products brand in Brazil.

This is the case of the film which protects the screen of the smartphone and the user's eyes by blocking the passage of blue light, harmful to the sight, says André Weege, commercial manager. "It is biodegradable and withstands a fall of up to three meters in height."

Shows, also, the Universal Film Applicator. The company invites people who are at the fair to receive a film on their phone.



Capa Max com Proteção Militar
Maxi Cover with Military Protection

GEDAITE



Localização / Location : Av. C
Estande / Booth: **C49**

Distribuidora de acessórios, a Gedaite expõe produtos da marca Awei – entre eles, fones de ouvido, cabos para celulares, caixas de som compactas e itens para informática.

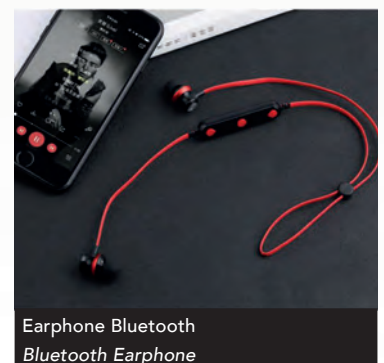
Um dos grandes destaques da empresa nesta Eletrolar Show é o earphone Bluetooth, com bateria de longa duração.

Sócia da empresa, Karina Tan está entusiasmada com a feira. "O que nos motiva é a oportunidade de expor e valorizar nossa marca e produtos, apresentar novidades para os clientes e conquistar novos."

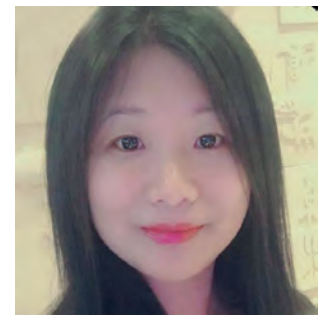
An accessory distributor, Gedaite exposes Awei brand products - including headphones, cell phone cables, compact speakers and computer items.

One of the great highlights of the company at Eletrolar Show & Latin American Electronics is the Bluetooth earphone, with long battery life.

Partner of the company, Karina Tan is enthusiastic about the fair. "What motivates us is the opportunity to expose and value our brand and products, present our customers with news and win new ones."



Earphone Bluetooth
Bluetooth Earphone



Karina Tan, sócia
Karina Tan, partner

GOCASE



Localização / Location : Av. D
Estande / Booth: D68

A marca – conhecida como fashion, por suas capas diferenciadas – apresenta acessórios personalizados para smartphones, carregadores, baterias, cabos, películas protetoras, fones de ouvido, mochilas e sketchbooks.

“Queremos fazer parte desse importante momento anual de interação e negócios com os stakeholders”, diz, sobre a feira, Guilherme Reis da Nóbrega, diretor e sócio-fundador da Gocase.

A empresa conta, também, com um portal virtual, com milhares de opções de itens personalizados.

The brand - known as fashion, for its distinctive covers - features custom accessories for smartphones, chargers, batteries, cables, protective films, headphones, backpacks and sketchbooks.

“We want to be part of this important moment of interaction and business with our stakeholders,” says Guilherme Reis da Nóbrega, director and founder of Gocase.

The company also has a virtual portal with thousands of custom item options.



Lançamentos Gocase
Gocase Releases



Guilherme Reis da Nóbrega, diretor e sócio-fundador da Gocase
Guilherme Reis da Nóbrega, director and founder of Gocase

XBRI PNEUS



Localização / Location : Av. E
Estande / Booth: E36

A venda de pneus em magazines e hipermercados está consolidada e, por isso, a Sunset Tires Corporation está na Eletrolar Show. A empresa é a detentora da marca XBRI Pneus.

Expõe alguns dos mais de 500 modelos de pneus com os quais trabalha, conta Samer Nasser, diretor de exportação da empresa. Para ele, não há vitrine melhor do que a Eletrolar Show.

“Já estamos presentes nas maiores redes do País, e a feira é uma excelente oportunidade para estreitar o relacionamento com os nossos parceiros, construir novas relações e abrir oportunidades”, diz Samer.

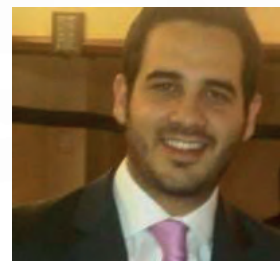
Tire sales in department stores and hypermarkets are well established, so Sunset Tires Corporation is on the Eletrolar Show & Latin American Electronics. The company is the owner of the XBRI Tires brand.

It exposes some of the more than 500 tire models it works with, says Samer Nasser, the company's export director. For him, there is no better showcase than Eletrolar Show & Latin American Electronics.

“We are already present in the largest networks in the country, and the fair is an excellent opportunity to strengthen the relationship with our partners, build new relationships and open opportunities,” says Samer.



Pneu XBRI
XBRI Tires



Samer Nasser, diretor de exportação da Sunset Tires Corporation
Samer Nasser, export director of Sunset Tires Corporation

Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure



Um de seus grandes destaques é o aparelho que alivia o stress. “É um produto muito diferenciado”, diz Santiago Garrido, CEO da Garrido e Guzman, distribuidora da Beurer.

Colocado na área do diafragma, o aparelho transmite impulsos que ajudam o usuário a respirar corretamente. Conta com três ciclos de respiração: de 10, 12 e 14 segundos.

Na feira, a empresa apresenta todo o seu portfólio de produtos para a saúde e o bem-estar. “O nosso objetivo é apresentar a marca ao público brasileiro”, diz Santiago.

One of its great highlights is the device that relieves stress. “It’s a very differentiated product,” says Santiago Garrido, CEO of Garrido and Guzman, distributor of Beurer.

Placed in the diaphragm area, the device transmits impulses that help the user to breathe properly. It has three breathing cycles: 10, 12 and 14 seconds.

At the fair, the company presents its entire portfolio of products for health and well-being. “Our goal is to present the brand to the Brazilian public,” says Santiago.



Balança de bioimpedância profissional BF1000

Bio-impedance balance BF1000 professional

XTRAX



Lança a sua câmera de ação que faz selfie. Apresenta, também, o headphone que vira caixa de som Bluetooth, power banks da Linha Mobile e cabos, inclusive para aparelhos da Apple.

A Xtrax atua com três categorias: câmeras de ação, Linha Sound, com headphone, earphone e caixas de som, e Linha Mobile, que tem o power bank como carro-chefe.

“Queremos mostrar nossos produtos, fortalecer a parceria com os clientes, encontrar novos e gerar negócios”, diz a gerente de marketing da empresa, Melissa Bettoni.

Launches your action camera that does selfie. It also features the headphone that turns Bluetooth speakers, Mobile Line power banks and cables, including for Apple devices.

Xtrax operates with three categories: action cameras, Sound Line, with headphone, earphone and speakers, and Mobile Line, which has the power bank as the flagship.

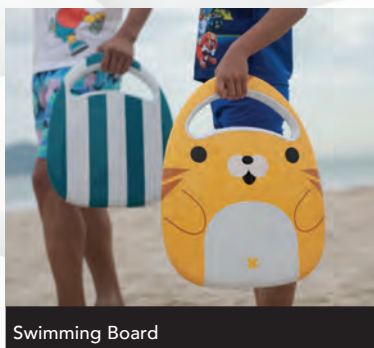
“We want to showcase our products, strengthen our partnership with customers, find new ones and generate business,” says the company’s marketing manager, Melissa Bettoni.



Câmera de ação Selfie
Selfie Action Camera



Localização / Location
Rua/Street 14
Estande / Booth: 348



Swimming Board

ANIMUS DISTRIBUIÇÃO

Lança a Swimming Board, prancha motorizada, que possibilita a crianças e adultos se movimentarem na água mesmo não sabendo nadar. Outra novidade é o Geio Robô, com sistema inteligente de reconhecimento visual, para uma experiência de guerra robótica.

Em busca de parcerias sólidas, os negócios fechados na feira têm preço diferenciado. "Vamos demonstrar o diferencial da Animus e sua capacidade de oferecer realmente o novo e o exclusivo", diz a diretora comercial, Thelma Gonçalves.

It launches the Swimming Board, a motorized surfboard that allows children and adults to move across the water even if they can't swim. Another new product is Geio Robô, with a smart visual recognition system, for a robotic war experience.

In search of solid partnerships, deals closed at the fair are differently priced. "We are going to show the differential advantage of Animus and its capacity to really offer the new and the exclusive," says commercial director Thelma Gonçalves.



Thelma Gonçalves, diretora comercial da Animus Distribuição
Thelma Gonçalves, commercial director at Animus Distribuição



Localização / Location
Rua/Street 14
Estande / Booth: 321



Película Nanoshield
Nanoshield Movie

HPRIME

Expõe a Nanoshield, linha exclusiva de películas para celulares, produzida em poliuretano termoplástico, com camadas auxiliares para absorção de impactos e função Auto Repair. "É um produto premium, de alta performance. É a nossa película mais vendida no País", diz Fernando Hudelist, gerente comercial da empresa.

Na Eletrolar Show, a HPrime quer fortalecer o contato com os seus parceiros e prospectar novos clientes. Tanto para os novos como para os que já são cadastrados, serão dadas bonificações nos pedidos, inclusive nos posteriores à feira.

It exhibits Nanoshield, an exclusive line of screen protectors for mobile phones, produced in thermoplastic polyurethane, with auxiliary layers for impact absorption and Auto Repair feature. "It's a premium, high-performance product. It is our best-selling screen protector in the country," says Fernando Hudelist, the company's commercial manager.

At Eletrolar Show & Latin American Electronics, HPrime wants to strengthen contact with its partners and prospect new customers. For both new and the already registered partners, bonuses will be given in the orders, including after the fair.



Fernando Hudelist, gerente comercial da HPrime
Fernando Hudelist, commercial manager of HPrime

Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure



Localização / Location
Rua/Street 18
Estande / Booth: 248



UPS-Senoidal Universal

TS SHARA

Mostra seu portfólio para o mercado residencial, como a linha de nobreaks Universal, cujo diferencial é a entrada e saída bivolt, permitindo conexão com redes elétricas de 110 V e 220 V. Expõe também nobreaks na potência de até 3 kVA, que oferecem autonomia superior a duas horas de funcionamento.

A política comercial da empresa oferece de 5% a 20% de margem de benefício, conta Pedro Al Shara, CEO da TS Shara. "Abrange todos os nossos canais parceiros, independentemente de seu porte de negócios, e é implantada conforme as necessidades dos clientes."

It shows its portfolio for the residential market, such as the Universal UPS line, whose differential is dual voltage input and output, allowing connection to 110 V and 220 V power grids. It also exhibits UPS of up to 3 kVA, which offer autonomy for more two hours of operation.

The company's business policy offers a 5 to 20 percent profit margin, says Pedro Al Shara, CEO at TS Shara. "It encompasses all of our partner channels, regardless of business size, and is deployed according to the needs of our customers."



Pedro Al Shara, CEO da TS Shara
Pedro Al Shara, CEO of TS Shara



Localização / Location
Av. D x Rua/Street 12
Estande / Booth: D33



Prime Speaker



Localização / Location
Rua/Street 18
Estande / Booth: 222

olist



Localização / Location
Av. C x Rua/Street 18
Estande / Booth: C62



Smartphone Quick 5.0

IWILL

Apresenta nova linha de áudio, com ênfase para as caixas de som wireless. "Temos produtos resistentes à água e multifuncionais, com carregamento wireless, alta distância de transmissão e duração de 10 horas de música", conta Jeferson Ferrão, diretor da IWill Brasil.

Pela quinta vez na feira, a empresa reitera seu compromisso de trabalhar para viabilizar a melhor relação comercial para cada ponto de venda, de forma que todos os envolvidos na cadeia indústria/varejo obtenham o melhor resultado.

It exhibits a new audio line, with emphasis on wireless speakers. "We have waterproof and multifunctional products, with wireless charging, high transmission distance and 10 hours of music," says Jeferson Ferrão, director at IWill Brasil.

For the fifth time at the fair, the company reiterates its commitment to work to make the best business relationship possible for each point of sale, so that everyone involved in the industry/retail chain obtains the best result.



Jeferson Ferrão, diretor da IWill Brasil

Jeferson Ferrão, director of IWill Brasil

OLIST

Seu destaque é a Branded Store, solução completa para fabricantes venderem seus produtos online (D2C) e terem presença nos maiores marketplaces do Brasil, controlando a reputação da marca, regulando os preços de venda e garantindo a excelência no atendimento.

Por meio dessa plataforma, eles podem vender os produtos diretamente ao consumidor, utilizando o estoque de sua rede de distribuidores. "Isso viabiliza a digitalização da marca, fortalece a estratégia online e alavanca as vendas", diz Javier Yera, gerente de Branded Store da Olist.

Its highlight is Branded Store, a complete solution for manufacturers to sell their products online (D2C) and attend the largest marketplaces in Brazil, controlling brand reputation, regulating sales prices, and ensuring service excellence.

Through this platform, they can sell products directly to the consumer, using the stock of their distributor network. "This enables brand digitalization, strengthen online strategy, and leverage sales," says Javier Yera, Branded Store manager at Olist.



Javier Yera, gerente de Branded Store da Olist

Javier Yera, Olist Branded Store Manager

RED MOBILE

Pela primeira vez na feira, apresenta uma linha enxuta de seis aparelhos para as classes C, D e E e agrega smartphones ao seu portfólio. "Um dos lançamentos é o smartphone Quick 5.0, nas versões vermelho e prata", conta o presidente da empresa, Felipe T. Cavalcanti. Sediada na Paraíba, a Red Mobile tem atuação forte no Norte e Nordeste. Agora, o objetivo é ampliar a presença de seus produtos nas demais regiões brasileiras. A empresa criou uma política comercial diferenciada para clientes que comparem na feira.

For the first time at the fair, the company presents a lean line of six devices for the upper and lower middle class and adds smartphones to its portfolio. "One of its launches is the Quick 5.0 smartphone, in the red and silver versions," says the company's president Felipe T. Cavalcanti.

Headquartered in Paraíba, Red Mobile has strong operations in the North and Northeast regions. Now, its objective is to increase the participation of its products in other Brazilian regions. The company has created a special business policy for customers who buy at the fair.



Felipe T. Cavalcanti, diretor da Red Mobile

Felipe T. Cavalcanti, director of Red Mobile



Localização / Location
Av. D x Rua/Street 17
Estande / Booth: E33



Earthquake

SOMECO

Expõe novidades da Novik Neo, como caixas amplificadas tipo torre e portáteis Bluetooth, e Sistemas All in One, entre R\$ 499,00 e R\$ 999,00. Destaque para o Earthquake DJ, sistema com 2 woofers de 12", 2.700 W RMS, função de mixagem DJ e microfone com cabo, e para a Lightshow, caixa de som Bluetooth 4.2, com iluminação rítmica multicolorida e função de microfone handsfree.

"A Eletrolar Show tem se firmado como um marco fundamental de interação com o varejo e é relevante para nossas marcas se consolidarem na categoria de áudio", diz Marcelo Palacios, diretor-geral da Someco.

It exhibits Novik Neo launches, such as floorstanding and Bluetooth portable speakers, and All-in-One Systems, ranging from BRL 499.00 to BRL 999.00. A highlight is the Earthquake DJ, a system with two 12" woofers, 2,700 WRMS, DJ mixing function and microphone with cable. Another highlight is Lightshow, a Bluetooth 4.2 speaker with multicolor rhythmic lights and hands-free microphone function.

"Eletrolar Show & Latin American Electronics is the ideal environment to develop special negotiations. It has been established as a fundamental milestone of interaction with retail and has been relevant to consolidate our brands in the audio category," says Marcelo Palacios, director general of Someco.



Marcelo Palacios,
diretor-geral da Someco
*Marcelo Palacios,
director general of Someco*



Localização / Location
Rua/Street 18
Estande / Booth: 262



Core-SP
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado de São Paulo

CORE-SP

Sua meta é orientar e conscientizar os representantes comerciais sobre dúvidas no registro, indenizações, cláusulas contratuais e mercado, bem como as empresas que contratam representantes sobre a necessidade do registro no CORE-SP para o exercício profissional e os direitos e deveres previstos na Lei 4.886/1965.

"A feira é uma excelente oportunidade para divulgar as atividades desta autarquia federal fiscalizadora do exercício profissional", diz seu presidente, Sidney Fernandes Gutierrez.

Its goal is to guide and clarify sales representatives on registration, compensation, contractual clauses, and market issues, and to inform companies that hire representatives on the need to register in CORE-SP for their professional activity and the rights and duties set forth in Law 4.886/1965.

"The fair is an excellent opportunity to promote the activities of this independent regulatory agency of professional practice, says its President, Sidney Fernandes Gutierrez.



Sidney Fernandes Gutierrez,
presidente do CORE-SP
*Sidney Fernandes Gutierrez,
President at CORE-SP*



Localização / Location
Av. C x Rua/Street 18
Estande / Booth: 236



Ombrelone Premium

IN GARDEN

Expõe ombrelones com proteção UV 50+ e blackout contra raios solares. O destaque é o Premium, que, além desses atributos, tem movimentos articulares e giro 360°. É apresentado em diversas cores.

"Temos certeza de que vamos alcançar ótimos resultados na Eletrolar Show e, assim, dar continuidade aos negócios. Os produtos serão apresentados com preços diferenciados", diz Claudio Alejandro Lois, diretor da In Garden.

It exhibits patio umbrellas with 50+ UV protection and blackout against sun rays. The highlight is Premium, which, in addition to these attributes, has joint movements, and 360o rotation. It is presented in several colors.

"We are confident that we will achieve great results at Eletrolar Show & Latin American Electronics and thus continue business. The products will be presented with different prices," says Claudio Alejandro Lois, director at In Garden.



Claudio Alejandro Lois,
diretor da In Garden
*Claudio Alejandro Lois,
director of In Garden*

Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure



Localização / Location
Street 18
Estande / Booth: 226



Misturador Mogmix, da Progás
Mogmix Mixer from Progás

PROGÁS E BRAESI

Expõe os lançamentos da linha gourmet de produtos profissionais, com o objetivo de fazer parcerias com magazines, conquistar novos clientes e ampliar os canais de venda.

“Oferecemos o que há de mais eficiente em equipamentos gastronômicos em todo o País e exportamos para a América do Sul, Estados Unidos, México, Portugal, Haiti e Angola”, conta o diretor comercial, Marcelo Paesi.

It exhibits the launches of its gourmet line of professional products, in order to make partnerships with magazines, win new customers, and expand sales channels.

“We offer the most efficient gastronomic equipment in the country and export to South America, the United States, Mexico, Portugal, Haiti, and Angola,” says commercial director Marcelo Paesi.



Marcelo Paesi, diretor comercial da Progás Indústria Metalúrgica e da Braesi Equipamentos para Alimentação

Marcelo Paesi, commercial director of Progás Indústria Metalúrgica and Braesi Equipamentos para Alimentação



Localização / Location
Street 14
Estande / Booth: 313



Cadeado eletrônico AS106
AS106 Electronic padlock

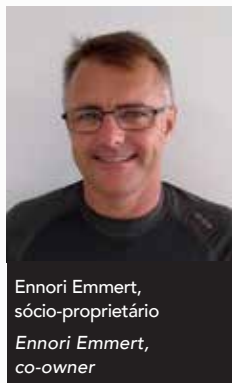
ATLAS SISTEMAS ANTIFURTO

Faz 10 lançamentos, com destaque para o cadeado eletrônico com alarme e carregamento AS106, cuja principal função é proteger o celular exposto. Também melhora a apresentação e permite a degustação. Outro produto é o cadeado mecânico AS320.

Na feira, a Atlas vai ressaltar seus atributos, diz Ennori Emmert, sócio-proprietário. “Oferecemos garantia, serviço de manutenção e soluções completas que atendem a todas as necessidades da loja.”

It makes 10 launches, featuring its AS106 electronic padlock with alarm and charger, whose main function is to protect exposed cell phones. It also improves presentation and allows tasting. Another product is the AS320 mechanical padlock.

“At the fair, Atlas will highlight its attributes,” says Ennori Emmert, co-owner. “We offer warranty, maintenance service, and full solutions that meet all store needs.”



Ennori Emmert, sócio-proprietário
Ennori Emmert, co-owner



Localização / Location
Av. I x Rua/Street 14
Estande / Booth: 113



Climatizador Floripa
Evaporative Cooler Floripa

GOAR

Lança o Floripa, climatizador com design exclusivo, destinado ao conforto térmico. Também irá reforçar as vendas de seu já famoso ventilador de 70 cm, robusto e com três anos de garantia.

A Goar trabalha com preços diferenciados para negócios fechados durante a feira, conta o gerente comercial, Jordan Dal Moro. “O Floripa é a atração do nosso estande, por isso oferecemos condições especiais de lançamento. Esperamos ampliar as vendas.”

The company launches Floripa, an evaporative cooler with exclusive design, intended for thermal comfort. It will also strengthen the sales of its already famous 70-cm, robust fan with three-year warranty.

Goar works with special prices for deals closed during the fair, says commercial manager Jordan Dal Moro. “Floripa is the attraction of our booth, so we offer special launch conditions. We expect to increase sales.”



Jordan Dal Moro, gerente comercial da Goar

Jordan Dal Moro, business manager at Goar



Localização / Location
Rua/Street **18**
Estande / Booth: 252



Umidificador portátil USB Fresh
Fresh USB Portable Humidifier

ON ELETRÔNICOS

Mostra toda a sua linha e destaca o umidificador portátil USB Fresh, que transforma qualquer garrafa ou copo com água em um umidificador. "Também temos o pré-lançamento do aromatizador eletrônico, que amplia a nossa linha de bem-estar", diz Francisco Mecchi, diretor comercial.

A On Eletrônicos oferece promoções especiais para pedidos fechados na feira, dando maior competitividade para o parceiro iniciar o trabalho.

It exhibits its entire line and highlights the USB Fresh portable humidifier that turns any bottle or glass of water into a portable humidifier. "We also have the pre-launch of the electronic air freshener, which extends our well-being line," says Francisco Mecchi, commercial director.

On Eletrônicos offers special deals for orders closed at the fair, giving more competitiveness to the partner to start the work.



Francisco Mecchi, diretor comercial
Francisco Mecchi, commercial director



Localização / Location
Rua/Street **18**
Estande / Booth: 208



Balança de bioimpedância HBF 514C
Bio-impedance scale HBF 514C

OMRON

Destaca a balança de bioimpedância HBF 514C. "É a mais completa do mercado, mede a gordura e a idade do corpo, IMC e músculo esquelético", diz Gabriela Cavalcanti da Silva Mello, executiva de contas da Omron.

A fabricante lança, também, o umidificador de ar com tecnologia que quebra as partículas, o que evita o chão molhado, e inalador com tecnologia microban, que oferece proteção antibacteriana.

Highlights the HBF 514C bio-impedance scale. "It is the most complete on the market, it measures fat and body age, BMI, and skeletal muscle," says Gabriela Cavalcanti da Silva Mello, account executive at Omron.

The manufacturer also launches an air humidifier with particle-breaking technology, which prevents wetting the floor, and an inhaler with microban technology, which offers antibacterial protection.



Gabriela Cavalcanti da Silva Mello, executiva de contas da Omron
Gabriela Cavalcanti da Silva Mello, account executive at Omron



Localização / Location
Rua/Street **18**
Estande / Booth: 230



Plataforma de integração
Integration platform

OOK E-BUSINESS TOOLS

Mostra a sua plataforma de integração que pulveriza em vários canais, como Amazon, Mercado Livre e Via Varejo, os produtos do inventário disponibilizado pelas empresas para venda no marketplace.

A OOK administra toda a tratativa de vendas e acompanha, inclusive, a entrega dos produtos. "Com a interação automatizada, as empresas conseguem vender volumes muito maiores", diz o CMO, André Ferracini.

It exhibits its integration platform that spreads over multiple channels, such as Amazon, Mercado Livre, and Via Varejo, products from the inventory provided by companies for sale in the marketplace.

OOK manages the whole sales process and also monitors the delivery of the products. "With automated interaction, companies can sell much larger volumes," says CMO André Ferracini.



André Ferracini, CMO da OOK e-business tools
André Ferracini, OOK CMO e-business tools



Localização / Location
Av. D x Rua/Street 12
Estande / Booth: D74



Mochila antifurto
Anti-theft backpack

POSH

Tem uma linha completa de mochilas antifurto, para uso no dia a dia. "São as mais seguras do mercado", diz a gerente comercial Monica Hui. Expõe, também, headphones Bluetooth de alta definição e power banks com design exclusivo e sistema inteligente de recarga.

Negócios fechados na feira têm descontos. Após o evento, a Posh manterá o atendimento personalizado, de acordo com a necessidade dos novos parceiros.

The company has a complete line of anti-theft backpacks, for day-to-day use. "They are the safest in the market," says commercial manager Monica Hui. It also exhibits high-definition Bluetooth headphones and power banks with exclusive design and smart recharging system.

Deals closed at the fair will have discounts. After the event, Posh will keep a personalized service, according to the needs of new partners.



Monica Hui, gerente
comercial da Posh
Posh Business Manager
Monica Hui



Localização / Location
Av. D x Rua/Street 17
Estande / Booth: D95



Dévia Pencil

DEVIA

Lança a caneta Devia Pencil, para escrever e desenhar com precisão. Compatível com Android, iOS e qualquer dispositivo touch, é recarregável via USB. E mais Airphones V5 com carregamento wireless, power banks, carregador smart wireless veicular e fones Bluetooth.

"Temos um sistema fácil de compras em nosso site B2B, que acelera o atendimento ao cliente", diz Rodrigo Cavalcante, representante comercial da Devia.

Launching the Devia Pencil pen for writing and drawing with precision. Compatible with Android, iOS and any touch device, it is rechargeable via USB. And more V5 Airphones with wireless charging, power banks, smart wireless car charger and Bluetooth headsets.

"We have an easy system of purchases on our B2B website, which accelerates customer service," says Rodrigo Cavalcante, Devia's commercial representative.



Rodrigo Cavalcante,
representante comercial
da Devia
Rodrigo Cavalcante,
commercial representative
of Devia



Localização / Location
Rua/Street 18
Estande / Booth: 200



Fone de ouvido
Earphone

YEEKO

Expõe fones de ouvido que são vendidos em todas as regiões do Brasil. "Nossos produtos têm alta qualidade e custo-benefício muito bom", diz Natan Viana Chang, gerente da empresa.

A Yeeko classifica a Eletrolar Show como um leque de oportunidades. Com sua participação, espera expandir as vendas e ampliar o relacionamento com lojistas de todos os estados brasileiros.

It exhibits earphones that are sold in all regions of Brazil. "We offer high-quality and very cost-effective products," says Natan Viana Chang, company manager.

Yeeko qualifies Eletrolar Show & as a range of opportunities. With its participation, it hopes to expand sales and its relationship with shopkeepers in all Brazilian states.



Natan Viana Chang, gerente
da Yeeko
Natan Viana Chang,
manager of Yeeko



Localização / Location
Rua/Street **18**
Estande / Booth: 234



Alto-falante Bikesound
Bikesound Speaker

BOMBER

Expõe a linha de caixas passivas e amplificadas com subwoofers slim, de fácil instalação como som do automóvel. E mostra a linha de subwoofers, com fones, caixas Bluetooth e alto-falantes para som ambiente.

“Uma novidade é o Bikesound, alto-falante que se conecta com o celular via Bluetooth e reproduz todas as funções no aparelho, que fica acoplado ao capacete”, conta Gustavo Lermen, presidente da Bomber.

It exposes the line of passive and amplified boxes with slim subwoofers, of easy installation like sound of the automobile. And it shows the line of subwoofers, with headphones, Bluetooth boxes and speakers for surround sound.

“What’s new is the Bikesound, a speaker that connects to the cell phone via Bluetooth and reproduces all functions in the device, which is attached to the helmet,” says Felipe Augusto Ten Caten, commercial and marketing manager.



Gustavo Lermen,
presidente da Bomber
Gustavo Lermen,
president of Bomber



Localização / Location
Av. H x Rua/Street **14**
Estande / Booth: H20



Caixa de Som Super Bass WS-5358
Super Bass WS-5358 loudspeaker

XTRAD

Expõe a XDG-39, caixa de som Bluetooth, combinação do Tweeter de 3” e Woofer de 6,5”, com 300 W RMS de potência. Tem painel digital, aceita USB, micro USB e cartão micro SD. Vem com microfone, alça e rodas. O modelo WS-5358 Super Bass Bluetooth 5.0 tem lanterna e display digital.

“A XTrad tem promoções”, conta Jane Qin, diretora de marketing. “Quem compra na feira tem 3% de desconto; no estande, até 10%; e novos clientes que comprarem até dezembro, voucher de 3% de desconto.”

It exhibits the XDG-39 loudspeaker with Bluetooth, 3” Tweeter combination and 6.5” Woofer with 300W RMS power. It has a digital panel, accepts USB, micro USB and micro SD card. It comes with microphone, handle, and wheels. The WS-5358 Super Bass Bluetooth 5.0 model has a flashlight and digital display.

“XTrad has promotions,” says Jane Qin, marketing director. “Purchases made at the fair have a 3% discount; in the booth, up to 10%; and new customers buying until December have a 3% discount voucher.”



Jane Qin, diretora de marketing
Jane Qin, marketing director



Localização / Location
Rua/Street **18**
Estande / Booth: 264



Aquecedor de ar Stanz
Stanz's air heater

AND

A AND, novo nome da Anodilar, lança o seu primeiro produto conectado, o aquecedor de ar da marca Stanz. Portátil, é controlado pelo aplicativo no celular ou via Wi-Fi e pode ser usado como secadora de roupas. “É o único do gênero no Brasil”, diz Mariana Stangherlin, diretora administrativa e de marketing.

Expõe, ainda, a evolução do laminador de massas, de uso elétrico ou manual. “Vamos mostrar aos clientes a nova fase da empresa em IoT”, conta Mariana.

AND, the new name for Anodilar, launches its first connected product, the Stanz's air heater. Portable, it is controlled by the mobile app or via Wi-Fi and can be used as a clothes dryer. “It is the only one of its kind in Brazil”, says Mariana Stangherlin, administrative and marketing director.

It also demonstrates the evolution of the electric or manual dough rolling mill. “Let’s show customers the new phase of the company in IoT” says Mariana.



Mariana Stangherlin,
diretora administrativa
e de marketing da AND
Mariana Stangherlin,
administrative and
marketing director of AND



Localização / Location
Rua/Street **18**
Estande / Booth: 224



Teclado Redragon Dark Avenger ABNT2
Redragon Dark Avenger ABNT2 Keyboard

SOLID IMPORTAÇÃO

Lança o teclado mecânico Redragon Dark Avenger ABNT2, com a opção de quatro cores principais. "É o mais vendido no Brasil atualmente", diz Guilherme Freitas, gerente de marketing da empresa.

Outras novas opções são o Redragon Rudra ABNT2, com positiva relação custo-benefício, dois gabinetes (Redragon Wideload e Redragon Tailgate) e dois modelos de fontes de alimentação (RGPS 500W e RGPS 600W).

Launches the Redragon Dark Avenger ABNT2 mechanical keyboard, with the choice of four main colors. "It's the best seller in Brazil today," says Guilherme Freitas, the company's marketing manager.

Other new options include the cost-effective Redragon Rudra ABNT2, two cabinets (Redragon Wideload and Redragon Tailgate) and two power supply models (RGPS 500W and RGPS 600W).



Guilherme Freitas,
gerente de marketing
Guilherme Freitas,
marketing manager



Localização / Location
Av. **D**
Estande / Booth: D70

Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure



Gimbal AK4500

FEIYUTECH

Lança o gimbal AK4500, estabilizador para smartphones e câmeras de ação e profissionais. Articulado e de alto desempenho, estabiliza a imagem e evita que a filmagem saia tremida devido ao movimento da mão.

Tem placa de liberação rápida de camada dupla, trava de três eixos e alça. A marca é representada pela Windys. "A Feiyutech tem grande expectativa em relação ao mercado brasileiro", diz Tomas Lee, diretor da Windys.

Launching the gimbal AK4500, stabilizer for smartphones and action and professional cameras. Articulated and with high performance, it stabilizes the image and prevents the footage from coming out blurry due to hand movement.

It has a double layer quick release plate, a three-axe lock and a handle. The brand is represented by Windys. "Feiyutech has great expectations regarding the Brazilian market," says Tomas Lee, director of Windys.



Localização / Location
Av. **D** x Rua/Street **17**
Estande / Booth: D93



BANCO SEMEAR

Traz para a feira o CDC (Crédito Direto ao Consumidor), produto ajustado para cada varejista, e lança o EP (Empréstimo Pessoal). "É um produto com grande oportunidade de negócio", diz Paulo Sávio Salgado Ribeiro, diretor comercial do Banco Semear.

O mercado está favorável, com projeção de crescimento, afirma Paulo. "A economia está dando sinais de recuperação, o que é muito importante para o varejo."

It exposes the line of passive and amplified boxes with slim subwoofers, of easy installation like sound of the automobile. And it shows the line of subwoofers, with headphones, Bluetooth boxes and speakers for surround sound.

"What's new is the Bikesound, a speaker that connects to the cell phone via Bluetooth and reproduces all functions in the device, which is attached to the helmet," says Felipe Augusto Ten Caten, commercial and marketing manager.



Localização / Location
Av. B x Rua/Street 17
Estande / Booth: B08



4 Bocas - Ultra Chama
4 Mouths - Ultra Flame

CHAMALUX

Lança uma linha diferenciada de cooktops em termos de cores e design. Apresenta, também, fornos elétricos, com o objetivo de dar maior abrangência a seus produtos em São Paulo.

“O mercado vem crescendo, o consumidor está saindo do fogão de piso e indo para o cooktop”, diz Irineu Bourscheid, presidente da Chamalux, empresa sediada em Santa Catarina.

Launches a differentiated line of cooktops in terms of color and design. It also presents electric ovens, with the aim of giving greater coverage to its products in São Paulo.

“The market is growing, the consumer is leaving the stove and going to the cooktop,” says Irineu Bourscheid, President of Chamalux, a company based in Santa Catarina.



Localização / Location
Av. D
Estande / Booth: D76



Cabo iPhone, iPad e iPod
iPhone, iPad and iPod cable

FAM BRAZIL

Apresenta mais de 10 linhas de produtos na feira, entre carregadores, cabos, fones de ouvido, suporte veicular, caixa de música e headphone. “O maior diferencial da nossa marca é a qualidade”, diz a diretora administrativa, Li Jun.

Os produtos da Fam Brazil são atualizados à medida que surgem novos celulares. “Atuar em compasso com as novidades é nossa norma”, conta a diretora.

The company presents more than 10 product lines at the fair, including chargers, cables, earphones, car bracket, music box and headphone. “The biggest differential of our brand is the quality”, says the managing director, Li Jun.

Fam Brazil products are updated as new phones appear. “Acting together with the news is our rule”, tells the director.



Localização / Location
Av. D
Estande / Booth: D35



Jukebox

RIBEIRO E PAVANI

Expõe linhas de áudio retrô com tecnologia atual. Entre as novidades, uma moto Vespa da década de 1960, miniaturas de aviões, telefones, modelos de toca-discos e jukebox com vinil. Os lançamentos terão preços mais atrativos na feira.

“Vamos fortalecer o mercado com as novidades, bem como aumentar as vendas e conquistar novos clientes”, diz o diretor da empresa, Rodolpho Pereira Prado Ribeiro.

The company exposes retro audio lines with current technology. Among the news, there is a Vespa motorcycle from the 60s, miniature airplanes, phones, gramophones and vinyl jukebox. The releases will have even more attractive prices at the trade fair.

“We will strengthen the market with the news, as well as increase sales and win customers”, says the company director, Rodolpho Pereira Prado Ribeiro.



Localização / Location
Rua/Street **18**
Estande / Booth: 274



Aplicativo para segurança de loja
Application for store security

LENATEC

Mostra a sua plataforma de IoT com IA para segurança de lojas, por exemplo. Suas imagens são salvas na nuvem e digitalizadas nessa plataforma, para total segurança. “A maior vantagem é a identificação, via reconhecimento facial, de quem está dentro da loja e em qual horário”, diz Marcio Adriano, CEO da Lenatec.

Os usuários conectados ao serviço têm acesso a todas as imagens por um app e até a corporações como a Polícia Militar.

Shows its IoT platform with AI for store security, for example. Your images are saved in the cloud and scanned on this platform for complete security. “The biggest advantage is the identification, through facial recognition, of who is inside the store and at what time,” says Marcio Adriano, CEO of Lenatec.

Users connected to the service have access to all images by an app and even to corporations like the Military Police.



Localização / Location
Rua/Street **10**
Estande / Booth: F24



Película Extreme Shock Eliminator
Extreme Shock Eliminator Film screen protector

X-ONE BRASIL

Lança a película Extreme Shock Eliminator para câmeras e, também, a Confidential 180° Full Anti Shock. Faz a venda avulsa dos produtos expostos na feira e contempla até 15% de descontos nas compras em maiores quantidades.

“Após a feira, faremos um ativo com as captações obtidas, a fim de efetivarmos as negociações em andamento”, conta Breno França, diretor de marketing e vendas da X-One Brasil.

The company launches the film screen protector Extreme Shock Eliminator for cameras and the Confidential 180° Full Anti Shock. It sells the products on display at the trade fair by unit and includes up to 15% discounts on purchases in larger quantities.

“After the trade fair, we will make an asset with the funding obtained, in order to carry out the negotiations in progress,” says Breno França, director of marketing and sales of X-One Brazil.



Localização / Location
Av. **D**
Estande / Booth: D35

GRANDEVER

Fabricante de peças, componentes e telas de LCD e touch para smartphones, entre outros itens do segmento, a Grandever quer expandir a distribuição de seus produtos e aumentar as vendas neste ano.

“Nossos produtos são topo de linha, não há iguais no Brasil, chegam praticamente ao máximo da qualidade. Por isso, têm grande demanda”, diz o gerente de vendas da empresa, Anderson Oliveira Queiroz.

As a manufacturer of components parts for LCD screens and touch for smartphones, among other products in the segment, Grandever wants to expand the distribution of its products and increase sales this year.

“Our products are top of the line, there are no equals in Brazil, they reach practically the maximum of quality. Therefore, they have great demand,” says the company’s sales manager, Anderson Oliveira Queiroz.

Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure



Frontal Completo
Full Frontal



Localização / Location
 Av. B x Rua/Street 14
Estande / Booth: 333

TABLE GRILL

Apresenta a churrasqueira portátil à base de carvão, que funciona a pilha, com entrada USB, e o forno elétrico para pizza. Lança um carvão extraído do coco, que não faz muita fumaça e tem até três horas de queima.

“Nosso produto é inovador”, diz Isaque Rodrigues, gestor de marketing da empresa, que comprou a patente da churrasqueira da China e tem o direito de comercializá-la no Brasil, México e Estados Unidos.

Features the charcoal-based portable barbecue grill with USB input and the electric pizza oven. Throw a charcoal extracted from the coconut, which does not make much smoke and has up to three hours of burning.

“Our product is innovative,” says Isaac Rodrigues, the company’s marketing manager, who bought the Barbecue patent from China and has the right to introduce and sell it in Brazil, Mexico and the United States.



Churrasqueira portátil
 Portable barbecue

ELECTRONICS HOME . Argentina

O MAIOR EVENTO B2B DE ELETROELETRÔNICOS,
 ELETRODOMÉSTICOS, CELULARES, TI E UD
 DA ARGENTINA



05 A 07 DE AGOSTO DE 2019

Centro Costa Salguero Buenos Aires - Argentina

WWW.ELECTRONICSHOME.COM.AR

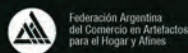
NEGÓCIOS | TECNOLOGIA | NETWORKING | INFORMAÇÃO

+54 11 5368-2277 | comercial@grupoetrolar.com.ar

Organização

Revista Oficial

Apoio Institucional



APROVEITE MELHOR A FEIRA

TAKE MORE ADVANTAGE OF THE FAIR



por / by **Leda Cavalcanti**

Aumentar a competitividade é essencial em toda atividade, e isso vale, também, para a participação em uma feira. É a oportunidade de a empresa inovar com produtos, estabelecer relações e entrar em sintonia com os temas atuais do segmento em que atua. Quanto mais negócios fechar, melhor, mas se não conseguir, deve analisar o que ocorreu e evitar novos erros, diz Luiz Barretto, consultor empresarial, especialista em empreendedorismo e ex-presidente do Sebrae Nacional. “Uma feira não pode ser pensada somente como um mostruário de produtos, ela é um espaço importante de negócios”, destaca ele, que aborda, a seguir, alguns pontos para melhor aproveitamento do evento.

*I*ncreasing competitiveness is essential in every activity, and this also applies to attending a fair. It is an opportunity for the company to innovate with products, establish relationships and get in tune with the current themes of the segment in which it operates. The more deals it closes, the better, but if you can't make it, it should analyze what happened and avoid new mistakes, says Luiz Barretto, business consultant, entrepreneurship expert and Former President at Sebrae Nacional. “A fair cannot be thought of as just a showcase of products, it is an important space for business,” he says, addressing some points to make better use of the event. Decision maker

DECISOR

É fundamental o dono do negócio estar presente no estande da empresa, porque a feira é uma excepcional oportunidade para estabelecer contatos. É essencial ter feito a lição de casa, entrar com tudo já no primeiro dia da feira, analisar o fluxo de pessoas, engajar-se, oferecer serviços, manter o estande bem abastecido e ter uma equipe capacitada para atendimento, pois a interação não se dá só com o visual. Conteúdo e detalhes são muito importantes. Um coquetel de boas-vindas aos clientes, por exemplo, cai muito bem.

RELACIONAMENTO E ATUALIZAÇÃO

Cultivar o networking é essencial. A feira possibilita o estabelecimento de novas relações, a chance de fazer contatos importantes, a atualização com tudo o que está acontecendo no mercado do expositor e ampla sintonia com os temas do segmento.

DIFERENCIAIS ATRAEM VISITANTES

O que é novo atrai. Então, uma empresa deve, em primeiro lugar, na feira, mostrar os diferenciais de seus produtos ou serviços, estabelecer contatos e ir além da postura tradicional de distribuir material. Precisa interagir com clientes atuais, bem como com os que poderão vir a ser, e obter os seus dados. Lembrar, sempre, que a feira, além de ser um mostruário, é um espaço importante de negócios.

LANÇAMENTOS CHAMAM A ATENÇÃO

Fazer lançamentos é sempre bom e atrai compradores. É preciso chamar a atenção, e isso significa fugir do padrão, sempre levando em conta a análise do custo-benefício. Tudo tem que estar de acordo com as condições da empresa. Propor alternativas que os concorrentes não têm atrai compradores. Por exemplo, um produto que tem embutido o conceito de sustentabilidade agrega valor ao estande.



Luiz Barretto, consultor empresarial e ex-presidente do Sebrae Nacional

Luiz Barretto, business consultant and former president of the National Sebrae

“Uma feira não pode ser pensada somente como um mostruário de produtos, ela é um espaço importante de negócios.”
Luiz Barretto

“A fair cannot be thought of as just a showcase of products, it’s an important space for business.”

DECISION MAKER

It is fundamental that the decision maker of the business be present at the company booth, because the fair is an exceptional opportunity to establish contacts. It is essential to make your homework, to give everything on the first day of the fair, to analyze the flow of people, to engage, to offer services, to keep the booth well stocked, and to have a qualified staff for service, since interaction is not only visual. Content and details are very important. A welcome cocktail for customers, for example, is very adequate.

RELATIONSHIP AND UPDATE

Cultivating a network is essential. The fair allows establishing new relationships, making important contacts, being updated on everything that is going on in the exhibitor’s market, and aligning with the themes of the segment.




VISITAR A CONCORRÊNCIA

Manter contato com os concorrentes é importante, inclusive para conhecer as inovações. Isso é parte do negócio e é também um aprendizado, até para futura aplicação na própria empresa.

QUANTO MAIS NEGÓCIOS, MELHOR

Quanto mais negócios for possível concretizar na feira, melhor. Algumas atitudes contribuem para isso, como a oferta de preço melhor, mas sem exagero. Estender o prazo de pagamento traz um ganho fundamental. E ofertas de combos podem se constituir em uma diferenciação.

NO PÓS-FEIRA, NÃO PERDER DE VISTA O CLIENTE

A feira é uma excelente oportunidade para conhecer quem é o cliente. Então, as informações obtidas sobre ele, durante o evento, serão úteis para manter viva a relação. Não se esquecer de que, hoje, a agilidade é fundamental. O tradicional formulário, com nome e endereço, ainda pode ser utilizado, mas há outros mecanismos remotos importantes para obter referências sobre o cliente. Se ele está nas redes sociais, então o contato pode ser direto. 

COMPRADORES DEVEM OLHAR OS DOIS LADOS

Da mesma forma que os expositores, os compradores devem ter feito a lição de casa antes da feira. Nela, irão conhecer as tendências do mercado. Eles precisam ser objetivos e elaborar um roteiro racional para visitar seus fornecedores. Além disso, devem aproveitar a oportunidade única que a feira oferece para manter com eles conversas mais longas e produtivas.

Por outro lado, é essencial os compradores terem uma visão geral da feira e observarem os novos produtos, a fim de não desperdiçar boas oportunidades de negócios. Em uma feira, compradores devem ter paciência, persistência e tempo para analisar as tendências, comparar produtos e preços, exatamente como faz o consumidor nos dias atuais.

BUYERS SHOULD LOOK BOTH WAYS

Just like exhibitors, buyers must have done their homework before the fair. There, they will know the trends of the market. They need to be objective and devise a rational roadmap to visit their suppliers. Additionally, they should take advantage of the unique opportunity offered by the fair of keeping longer and more productive conversations with them.

On the other hand, it is essential for buyers to have an overview of the fair and to look at the new products in order not to miss out on good business opportunities. At a fair, buyers must have patience, persistence, and time to analyze trends, compare products and prices, just as consumers do nowadays.



DISTINCTIVE FEATURES ATTRACT VISITORS

The new is attractive. So, at the fair, a company must, first of all, show the distinctive features of its products or services, establish contacts and go beyond the traditional posture of distributing material. It needs to interact with current customers, as well as with prospects, and obtain their data. Always remember that the fair, besides being a showcase, is an important space for business.

LAUNCHES ATTRACT ATTENTION

Launches are always good and attracts buyers. Companies must draw attention to themselves, and this means avoiding the standard, always taking the cost-benefit analysis into account. Everything has to be in accordance with the conditions of the company. Proposing alternatives that competitors do not offer attracts buyers. For example, a product that has a built-in concept of sustainability adds value to the booth.


VISITING COMPETITION

Keeping in touch with competitors is important, including to know the innovations. This is part of business and is also a learning experience, even for future application in the company itself.

THE MORE BUSINESS, THE BETTER.

The more business you can make at the fair, the better. Some attitudes help in this, such as offering better prices, but without exaggeration. Extending payment term brings a fundamental gain. And combos offer can be a distinction.

AT THE POST-FAIR, DO NOT LOSE SIGHT OF THE CUSTOMER

The fair is an excellent opportunity to get to know the customer. So the information you get from it during the event will be helpful in keeping the relationship alive. Do not forget that, today, agility is essential. Traditional forms, with name and address, can still be used, but there are other important remote mechanisms to obtain leads. If it is on social networks, then contact can be direct. 

PARTICIPE DAS MAIORES FEIRAS DE NEGÓCIOS DE ELETROELETRÔNICOS E TI DA AMÉRICA LATINA

azulmidia.com.br



ELECTRONICS HOME & MOBILE

Latin American Edition

18 A 20 DE MAIO DE 2020

Hyatt Regency - Convention Area | James L Knight Center

MIAMI | FL | USA

www.electronicshome.com

eletrolarshow

ELECTRONICS SHOW

29 DE JULHO A
01 DE AGOSTO DE 2019

Transamerica Expo Center

SÃO PAULO | BRASIL

www.eletrolarshow.com.br

ELECTRONICS HOME

Argentina

5 A 7 DE AGOSTO DE 2019

Centro Costa Salguero

BUENOS AIRES | ARGENTINA

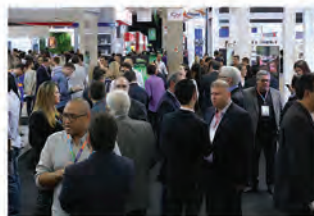
www.electronicshome.com.ar

PERFIL DO VISITANTE

- VAREJO DE TODOS OS PORTES • DISTRIBUIDORES
- FABRICANTES • IMPORTADORES • ATACADOS
- HOME CENTERS • LOJAS DE DEPARTAMENTOS • E-COMMERCE
- MARKETPLACE • MERCADO CORPORATIVO • IMPRENSA

CATEGORIAS DE PRODUTOS

- ELETROELETRÔNICOS • ELETRODOMÉSTICOS
- PORTÁTEIS • TI • SMARTPHONES • CELULARES • ACESSÓRIOS
- UTILIDADES DOMÉSTICAS • SEGURANÇA RESIDENCIAL
- BEM-ESTAR • GAMES • AUTOMOTIVOS



Grupo Eletrolar multicanais de comunicação entre a indústria e o varejo

Miami | São Paulo | Buenos Aires

MIAMI: 66 W Flagler St # 989 – Miami – Florida – EUA – Tel.: + 1 (786) 814-0345 – comercial@grupoletrolar.com

SÃO PAULO: Rua Luigi Galvani, 42 – 5º andar – Brooklin – São Paulo – SP – Brasil – Tel.: +55 (11) 3035-1030 – comercial@grupoletrolar.com.br

BUENOS AIRES: Av. Córdoba 5869, Piso 1º, Depto A – (C.P: 1414) – Buenos Aires – Argentina – Tel.: +54 (11) 4773-5656 – comercial@grupoletrolar.com.ar

SOFISTICAÇÃO NO MERCADO BRASILEIRO

Cesta de bens duráveis da GfK mostra elevação das vendas de produtos premium em todas as categorias.

SOPHISTICATION IN THE BRAZILIAN MARKET

GfK durable goods basket shows increased sales of premium products in all categories.



O mercado brasileiro está se sofisticando, constata estudo da empresa de pesquisas GfK. “Na maior parte das categorias de eletrônicos, ganham relevância os produtos premium e aumenta o tíquete médio”, diz Rui Agapito, diretor da GfK. O mercado, de modo geral, caiu em volume de vendas, mas cresceu em faturamento por causa dos produtos premium. Por exemplo, o gasto médio de R\$ 950,00 no primeiro quadrimestre de 2018 em smartphones subiu para mais de R\$ 1.100,00 no mesmo período deste ano.

The Brazilian market is becoming more sophisticated, according to a study by research firm GfK. “In most electronics categories, premium products gain relevance and average ticket increases,” says Rui Agapito, director at GfK. The market, in general, lost sales volume, but grew in revenue due to premium products. For example, the average expense of BRL 950 in the first four months of 2018 on smartphones increased to more than BRL 1,100 in the same period this year.

BOA NOTÍCIA

Neste segundo semestre, as vendas de eletroeletrônicos deverão crescer mais do que as do varejo em geral. “Será algo próximo de 5% em relação ao mesmo período do ano passado, com ganho em volume e preço”, afirma Henrique Mascarenhas, diretor da empresa de pesquisas GfK. O varejo, como um todo, deve crescer em torno de 3,5%.

A reforma da previdência é o aval mais importante para essa projeção, embasado, ainda, por outros pontos, como a demanda reprimida e a pequena recuperação do emprego. “A percepção positiva da aprovação da reforma, aliada à recuperação paulatina de fatores econômicos, vai fazer o segmento de eletros crescer mais que o varejo”, explica Henrique.

Os produtos premium, principalmente na categoria de linha branca, serão os destaques nessa fase, que aponta para uma boa perspectiva futura, iniciando um ciclo virtuoso. Isso significa consumidor mais confiante e otimista, o que será um chamariz para o investimento dos empresários. “Há uma demanda latente. Desde 2014, o brasileiro está pessimista”, lembra o executivo.

GOOD NEWS

In the second semester, the sales of electronics are expected to grow more than retail sales in general. “It will be close to 5% comparing with the same period last year, with an increase in volume and price”, says Henrique Mascarenhas, director of the research company GfK. Retail, as a whole, is expected to grow around 3.5%.

The Social Security reform is the most important endorsement for this projection, based also on other points, such as the restrained demand and the small recovery of employment. “The positive perception of the reform approval, combined with the gradual recovery of economic factors, will make the electronics segment grow more than the retail”, explains Mascarenhas.

Premium products, especially the white goods, will be the highlights in this phase, which points to a good future perspective, initiating a virtuous cycle. This means a more confident and optimistic consumer, which will be a lure for the investment of entrepreneurs. “There is a latent demand. Since 2014, Brazilian people are pessimistic” points out the executive.



Henrique Mascarenhas, diretor da GfK
Henrique Mascarenhas, director for GfK

“Na maior parte das categorias de eletrônicos, ganham relevância os produtos premium e aumenta o tíquete médio.”
Rui Agapito

De janeiro a abril deste ano, os eletrônicos cresceram de importância ante o mesmo período de 2018. Em TI, o destaque ficou com os notebooks ultrafinos, de 18 mm, equipamentos premium, cujas vendas subiram 50%. O setor de informática, como um todo, cresceu 1% de janeiro a abril de 2019 frente aos primeiros quatro meses de 2018.

“In most electronics categories, premium products gain relevance and the average ticket increases.”
Rui Agapito

From January to April this year, electronics grew in importance compared to the same period in 2018. In IT, the highlight was 18-mm, ultra-thin laptops, a premium equipment, whose sales increased 50%. The IT sector as a whole grew 1% from January to April 2019 compared to the first four months of 2018.

Eletrônicos retomam importância versus redução de telefonia

Electronics retake importance versus reduction of telephony



Fonte / Font: GfK

No mercado de telefonia, mais de 90% dele ocupado pelos smartphones, houve queda no volume de vendas, mas aumento do faturamento. A categoria atinge a maturidade no Brasil e seu desafio é a conquista do consumidor, que mostra preferência por telas maiores e maior número de câmeras. A categoria de televisores se manteve estável: as vendas cresceram 0,3% em unidades e caíram 1,4% em valor, o que se justifica até pelo bom desempenho do segmento antes da Copa do Mundo de futebol. As telas maiores predominam nas vendas.

In the telephony market, occupied in more than 90% by smartphones, there was a drop in sales volume, but revenue increased. The category reaches maturity in Brazil and its challenge is the conquer the consumer, which shows preference for larger screens and more cameras. The television category remained stable: sales grew 0.3% in units and fell 1.4% in value, which is justified by the good performance of the segment before the Soccer World Cup. Larger screens dominate sales.

The white line, whose growth is connected to the premium line, has among its examples refrigerators with bottom freezers. The stove loses space to the cooktop. In small appliances, premium products such as planetary mixers and coffee machines sell more, says Rui. This is because today people feel the need to have a gourmet kitchen. It has become a trend."



A linha branca, cujo crescimento está ligado à linha premium, tem como um dos exemplos os refrigeradores com freezer na parte inferior. O fogão perde espaço para o cooktop. Em eletroportáteis, produtos premium, como batedeira planetária e máquina de café, vendem mais, conta Rui. "Isso acontece porque hoje as pessoas sentem a necessidade de ter uma cozinha gourmetizada. Virou tendência."



Rui Agapito, diretor da GfK
Rui Agapito, director of GfK

SPECIAL EVENT AT ELETROLAR SHOW & LATIN AMERICAN ELECTRONICS 2019

ISUMMIT DE IA PARA O VAREJO

ISUMMIT OF AI FOR RETAIL

Um panorama completo do novo mundo que se abre com a tecnologia e transforma os mercados.

A complete picture of the new world that opens with technology and transforms markets.



Estamos vivenciando a 4ª revolução industrial, também chamada de revolução dos dados, que tem na inteligência artificial (IA) uma de suas principais protagonistas. Tecnologia capaz de aprender sozinha, através de muitos dados, a IA apresenta soluções de alta eficiência, personalização, velocidade e assertividade, que irão liderar o mercado nos próximos anos.

As grandes transformações em todos os setores, provocadas pela inteligência artificial, afetam particularmente o segmento varejista, que, ao mesmo tempo, é o mais beneficiado com essa tecnologia, que atua em todos os pontos do negócio, da matéria-prima ao estoque, do comportamento do consumidor à entrega do produto.

Ignorar os avanços é correr o risco de perder a competitividade no curto prazo. Por isso, o Isummit de IA para o Varejo traz casos de sucesso com especialistas, que abordam, também, o melhor cenário para implantar a tecnologia e debatem as transformações do mundo moderno. ☒

We are experiencing the 4th industrial revolution, also called the data revolution, which has in artificial intelligence (AI) one of its main protagonists. Technology capable of learning alone, through many data, the AI presents high efficiency solutions, customization, speed and assertiveness that will lead the market in the coming years.

The major transformations in all sectors, caused by artificial intelligence, particularly affect the retail segment which, at the same time, is most benefited by this technology, which operates at all points of the business, from raw material to inventory, from behavior from the consumer to the delivery of the product.

Ignoring advances is running the risk of losing competitiveness in the short term. That's why Isummit's AI for Retail brings success stories with experts who also address the best scenario to deploy technology and debate the transformations of the modern world. ☒

i summit

Inteligência artificial para o varejo

Produtos e soluções em IA para o varejo vender mais

30 e 31 de julho de 2019

Transamerica Expo Center - São Paulo - 9h às 13h

eletrolarshow
Electronics Show

**LATIN
AMERICAN
ELECTRONICS**
International Trade Show

Primeiro evento sobre inteligência artificial para a indústria e o varejo brasileiro de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, dispositivos móveis e TI.

CONFIRA AS EMPRESAS PARTICIPANTES

**MAGAZINE LUIZA • GOOGLE • SEMP TCL • LG
FASTSHOP • POSITIVO TECNOLOGIA • NEOGRID
I2AI • D2I • DATA SIENCE • DOD • PLANXP
RECICLAPAC • I2AI • 5 ERA**

NETWORKING • TENDÊNCIAS • NEGÓCIOS

ORGANIZAÇÃO

Grupo
eletrolar
MULTIMÍDIA B2B

i2Δi
A Connected AI World

EVENTOS PARALELOS

eletrolarshow
ELECTRONICS SHOW

**LATIN
AMERICAN
ELECTRONICS**
International Trade Show

**BAZAAR
HOME SHOW**

**LATIN
AMERICAN
MOBILE
ELECTRONICS**

AGENDA DE PALESTRAS

Dia 30/07



Alexandre Del Rey
09:00 - Varejo 4.0 - Inteligência Artificial revolucionando o varejo
I2AI



Alexandre Akira
11:10 - Como usar a tecnologia para engajar mais com os clientes no varejo
PlanXP



Fabio Purcino
09:40 - O Novo Varejo
FastShop



Rogerio Junqueira
11:25 - Indústria 4.0: Logística Inteligente
Reciclapac



Alexandro Romeira
10:40 - O Relacionamento com o Cliente na palma da sua mão
D2i



Rafael Pellon
11:40 - LGPD: O que pode e o que não pode?
I2AI



Rufo Paganini
10:55 - Sua loja física on-line
DOD



Guilherme Duarte
12:20 - Previsão de Demanda e Pricing
Magazine Luiza

Dia 31/07



Marco Lauria
09:00 - Competindo no futuro
I2AI



Norberto Maraschin
11:25 - A democratização de IA no Brasil
Positivo Tecnologia



Gil Giardelli
09:30 - AI Economy - a Economia da Inteligência Artificial e a era do intangível
5 Era



Fabricio Habib
11:55 - Smart Home & Smart Life, A Vida e a Casa Conectada do Futuro
LG



João Rezende
10:00 - Sua casa conectada hoje
SEMP TCL



Alessandro Germano
12:25 - Mande o Google fazer
Google



Robson Munhoz
10:55 - Real consumo e Inteligência Artificial
Neogrid

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL TRAZ MAIS LUCRO PARA O VAREJO? POR QUÊ?

Marco Antonio Lauria – Sim. A IA pode ajudar o varejo a aumentar a lucratividade. Com o melhor entendimento dos consumidores, pode-se aumentar a eficiência de vendas, oferecendo produtos mais adequados e da forma mais apropriada para cada cliente. Além disso, o uso da IA permite melhorar o engajamento, propiciando novas vendas e, assim, aumentando o faturamento por cliente no médio prazo.

IMPLANTAR A IA EXIGE ALTO CUSTO?

MAL – Não. A maioria dos serviços de IA está disponível sob a forma de API (módulos de SW pré-configurados) na nuvem.

QUAL O PRAZO PARA A IMPLANTAÇÃO?

MAL – O prazo varia muito, porém soluções mais simples podem ser implementadas em poucas semanas. As mais complexas levam de seis meses a mais de um ano.

QUAIS OS FATORES QUE IMPEDEM A MAIOR DISSEMINAÇÃO DESSA TECNOLOGIA?

MAL – A falta de conhecimento dos decisores do negócio sobre como a IA pode ajudar a aumentar a eficiência da empresa é um dos fatores. A falta de dados para treinar os modelos de IA e a falta de conhecimento (skill) no mercado também podem ser fatores limitantes.

COMO APROVEITAR AO MÁXIMO OS RECURSOS DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL?

MAL – É recomendado realizar um workshop de negócios para identificar os melhores casos de uso e as áreas que mais podem se beneficiar com a IA. Depois disso, pode-se desenvolver um roadmap de execução em fases, contratar profissionais capacitados para ajudar na implementação e montar um time interdisciplinar com pessoas que conheçam o negócio, trabalhando ao lado da equipe de tecnologia e cientistas de dados.

COMO A IA PERMITE AO VAREJO REDUZIR CUSTOS?

MAL – Pode-se usar a IA para reduzir custos de diversas formas: fazendo melhor planejamento da demanda através de monitoramento de tendências nas redes sociais, reduzindo os custos de inventário; melhorando a logística através da otimização do fluxo de mercadorias e lead times de recebimento e entrega com redução do custo de frete e inventário. Pode-se também fazer um uso mais eficiente da verba de geração de demanda e marketing.

DE QUE FORMA A IA PERMITE AO VAREJISTA CONHECER E ENTENDER MELHOR O CLIENTE?

MAL – Monitorando os hábitos e preferências do cliente, pode-se melhorar o conhecimento sobre ele (saber mais sobre

DOES ARTIFICIAL INTELLIGENCE INCREASE PROFIT IN RETAIL? WHY?

Marco Antonio Lauria – Yes. AI can help retailers increase profitability. With the best understanding of consumers, one can increase sales efficiency by offering more appropriate products and in the most appropriate way to each customer. Additionally, using AI makes it possible to improve engagement, generating new sales and, thus, increasing customer revenue in the medium term.

DOES IMPLEMENTING AI REQUIRE A HIGH COST?

MAL – No. Most AI services are available as cloud-based APIs (preconfigured SW modules).

WHAT IS ITS DEADLINE FOR IMPLEMENTATION?

MAL – The deadline varies a lot, but simpler solutions can be implemented in a few weeks. The most complex ones take from six months to more than a year.

WHAT ARE THE FACTORS THAT PREVENT A WIDER PROPAGATION OF THIS TECHNOLOGY?

MAL – The lack of knowledge of business decision makers about how AI can help increase business efficiency is one of those factors. The lack of data to train AI models and the lack of skill in the market can also be limiting factors.

HOW TO MAKE THE MOST OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE RESOURCES?

MAL – It is recommended holding a business workshop to identify the best use cases and the areas that can benefit from AI the most. Then, developing a phased implementation roadmap, hiring trained professionals to assist with deployment, and assembling an interdisciplinary team with people who know the business, working alongside the technology team and data scientists.



Marco Antonio Lauria, senior business consultant e membro do conselho da I2AI

Marco Antonio Lauria, Senior Business Consultant and Board Member of I2AI

EXEMPLOS DE USO / EXAMPLES OF USE

IA NA LOJA

Uso de IA para melhorar a experiência de compra. Tirar dúvidas sobre o produto e oferecer outros itens complementares, aumentando o tíquete médio.

AI IN THE STORE

Use of AI to enhance shopping experience. Clarifying doubts about the product and offering other complementary items, increasing average ticket.

IA NO ESTOQUE

Otimização de inventário, monitorando a demanda com base em informações das redes sociais e identificando tendências de forma antecipada; otimização do frete com algoritmos para agilizar rotas e gerência de inventários.

AI IN STOCK

Inventory optimization, monitoring demand based on information from social networks and identifying trends in advance; freight optimization with algorithms to streamline routes and inventory management.

IA NA PERSONALIZAÇÃO DO ATENDIMENTO

Personalização do atendimento em função do conhecimento da personalidade do cliente. Qual a melhor forma de contatá-lo? Em que horário? Que linguagem de comunicação usar? Que produtos oferecer?

AI IN SERVICE PERSONALIZATION

Service personalization based on the knowledge of the customer's personality. What is the best way to contact it? What time? What communication language must be used? What products must be offered?

IA NO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

Melhor conhecimento do cliente. Entendimento da personalidade e hábitos de consumo. Ofertas por upsell (apresentação de um produto melhor) e cross sell (oferta de um produto complementar ao que o cliente havia decidido comprar), baseadas no conhecimento de quem ele é e nas compras similares realizadas por outros consumidores da loja.

AI IN CONSUMER BEHAVIOR


Better customer knowledge. Understanding of personality and consumption habits. Upsell (offer of a better product) and cross-sell (offer of a product complementary to the one the customer had decided to buy) offers, based on the knowledge of who the customer is and in similar purchases by other consumers in the store.

seu perfil) e determinar a forma mais eficiente de manter o relacionamento. Hoje, existem APIs (softwares) para determinar a personalidade do cliente, seu estado emocional e até monitorar o tom de linguagem que ele está usando em determinado momento.

COMO A IA AJUDA NA PERSONALIZAÇÃO DAS OFERTAS?

MAL – O uso de IA permite identificar quais produtos são mais recomendados para um dado cliente com base na personalidade dele em combinação com o conhecimento adquirido de vendas anteriores com clientes que compraram produtos similares. Isso permite ao varejista personalizar as ofertas e aumentar a eficiência nas vendas.

QUAIS OS PRIMEIROS PASSOS PARA IMPLANTAR A IA?

MAL – Identificar os casos de uso mais adequados de IA no varejo; contar com a ajuda de especialistas para conduzir um workshop para identificar as áreas da empresa que podem gerar os melhores resultados com o menor esforço; realizar um projeto-piloto; montar um time interdisciplinar; e treinar os funcionários envolvidos. 

HOW DOES AI ALLOW RETAILERS TO REDUCE COSTS?

MAL – AI can be used to reduce costs in many ways: by enhancing demand planning by monitoring trends in social networks, reducing inventory costs; improving logistics by optimizing the flow of goods and receiving and delivery lead times with reduced freight and inventory costs. Using demand generation and marketing funds more efficiently is also possible.


HOW DOES AI ALLOW THE RETAILER TO BETTER KNOW AND UNDERSTAND THE CUSTOMER?

MAL – By monitoring its habits and preferences, it is possible to know the customer better (learning more about its profile) and determine the most effective way to maintain the relationship. Today, there are APIs (software) to determine the personality of the customer, its emotional state, and even monitor the tone of language it is using at any given time.

HOW DOES AI HELP IN CUSTOMIZING OFFERS?

MAL – Using AI allows you to identify the most recommended products for a given customer based on their personality in combination with knowledge obtained from previous sales with customers who have purchased similar products. This allows the retailer to customize offers and increase sales efficiency.

WHAT ARE THE FIRST STEPS TO DEPLOY AI?

MAL – Identifying the most appropriate use cases of AI in retail; being the assisted by experts to conduct a workshop to identify the areas of the company that can generate the best results with the least effort; carrying out a pilot project; assembling an interdisciplinary team; and training the employees involved. 

O MAPPIN ESTÁ DE VOLTA

Adaptada à era digital, a marca quer reconstruir a sua relação com a cidade.

MAPPIN IS BACK

Adapted to the digital age, the brand wants to rebuild its relationship with the city.



Nader Fares, sócio e diretor comercial da Marabraz

Nader Fares, partner and commercial director of Marabraz



Foto: Divulgação / Photo: Disclosure

Uma das mais famosas lojas de São Paulo, o Mappin renasce como e-commerce e com projeto de loja física sob o controle da Marabraz, que adquiriu a marca em leilão há 10 anos. “Desde então, sonhamos em trazê-la de volta. Admiramos tudo o que a marca representou e a relação que construiu com o público, que até hoje guarda boas lembranças dela. Com o seu retorno, podemos expandir o sortimento e ampliar o perfil de clientes. Enxergamos no e-commerce a oportunidade de oferecer grande variedade de produtos, como o Mappin fazia”, diz Nader Fares, sócio e diretor comercial da Marabraz.

São muitos os passos a serem dados para fazer um novo Mappin, a começar pela explicação aos mais jovens da importância que a marca teve na vida da cidade, a ponto de ser trazida de volta. “Nossa estratégia é criar um relacionamento com as novas gerações por meio da experiência de compra e do sortimento de produtos. Sabemos que este é um público antenado, exigente e bem informado. Por isso, precisamos estar atentos às principais tendências do setor para oferecermos um portfólio moderno e completo”, diz Nader.

Para alinhar um nome histórico às ferramentas do e-commerce, a Marabraz identificou oportunidades para aprimorar a marca e oferecer serviço melhor, conta Nader. “Foi a partir disso que surgiu a ideia do e-commerce. Com esse formato, os clientes têm acesso à variedade de produtos, como era o modelo anterior do Mappin.” Para levar avante o projeto, a empresa investiu R\$ 4 milhões em tecnologia. “Depois, virão projetos como o marketplace com outras marcas, o desenvolvimento de produtos exclusivos da marca Mappin e uma loja física”, diz Nader. ☺

One of the most famous stores in São Paulo, Mappin is reborn as e-commerce and with a physical store project under the control of Marabraz, which acquired the brand in auctions 10 years ago. “Since then, we have dreamed of bringing it back. We admire everything the brand has represented and the relationship it has built with the public, which still holds good memories of it. With its return, we can expand the assortment and expand the customer profile. We see at e-commerce the opportunity to offer a wide variety of products, as Mappin did before” says Nader Fares, partner and commercial director of Marabraz.

There are many steps to take to make a new Mappin, starting with the explanation to the youngest of the importance that the brand had in the life of the city, to the point of being brought back. “Our strategy is to build a relationship with the new generations through the buying experience and assortment of products. We know that this is an audacious, demanding and well-informed public.

So, we need to be aware of key industry trends to deliver a modern, complete portfolio,” says Nader.

To align a historical name with e-commerce tools, Marabraz has identified opportunities to enhance the brand and provide better service, Nader says. “It was from this that the idea of e-commerce came about. With this format, customers have access to the variety of products, as was the previous model of Mappin.” To carry out the project, the company invested BRL 4 million in technology. “Then there will come projects like the marketplace with other brands, the development of exclusive Mappin brand products and a physical store,” says Nader. ☺

SMARTPHONES



Os smartphones ocupam mais de 90% do mercado de telefonia e, atualmente, a grande procura é por aparelhos premium, que têm telas maiores e maior número de câmeras. Esses smartphones, inclusive, são os responsáveis pelo aumento do faturamento da categoria, que está bastante amadurecida no Brasil. Para aumentar as vendas, quanto mais tecnologia melhor. Os modelos à disposição do varejo estão neste *Dossiê*.

Smartphones occupy more than 90% of the telephony market, and today's demand is for premium devices, which have larger screens and more cameras. Actually, these smartphones are responsible for increased sales of the category, which is quite mature in Brazil. To increase sales, the more technology the better. The models available to retailers are in this Dossier.



Preço sugerido em 02/07/2019: **R\$ 1.549,00.**
Suggested price on 07/02/2019: BRL 1,549.00.

ASUS

ZENFONE MAX SHOT

- Tela de 6,26" Full HD+ (1080 x 2280)
- Três câmeras traseiras, sendo a principal com sensor Sony IMX486 de 12 MP e abertura F1.8; a secundária de 5 MP; e a terceira wide-angle de 120°, 8 MP e sistema de inteligência artificial
- Câmera selfie de 8 MP com flash LED Softlight
- Bateria de 4.000 mAh
- Tem desbloqueio facial e sensor biométrico
- 4 GB de memória RAM e 64 GB de armazenamento
- Entrada micro SD, para aumentar o armazenamento
- Slot triplo, para utilizar dois SIM cards ao mesmo tempo
- Snapdragon SiP 1
- Processador Octa-Core

- 6.26" Full HD+ (1080x2280) screen
- Three rear cameras, being a Sony IMX486 12MP sensor and F1.8 aperture main camera; a 5 MP secondary camera; and a 120° wide-angle and 8 MP third camera with Artificial Intelligence system
- 8 MP Selfie Camera with LED Softlight flash
- 4,000 mAh battery
- It has face unlock and biometric sensor
- 4 GB RAM and 64 GB storage
- Micro SD slot for storage expansion
- Triple slot to use two SIM cards at the same time
- Snapdragon SiP 1
- Octa-Core Processor

HUAWEI

P30 PRO

- Tela de 6,47", Full HD+ (2340 x 1080) Dewdrop Display
- Câmeras sistema quádruplo: 40 MP, Ultra grande angular de 20 MP, telefoto de 8 MP, câmera Huawei Time-of-Flight ToF + câmera selfie de 32 MP
- Processador Kirin 980
- Sistema operacional Android 9 Pie + EMUI 9.1
- Memória RAM de 6 GB e armazenamento de 128 GB
- Wi-Fi 802.11 a/b/g/n/ac
- Bluetooth 5.0 com A2DP/LE/aptX
- USB-C 3.1
- Bateria de 4.200 mAh
- Cores disponíveis: aurora blue e midnight black

- 6.47", Full HD+ (2340x1080) Dewdrop Display screen
- Quad-system cameras: 40 MP, 20 MP Ultra wide angle, 8 MP telephoto, Huawei Time-of-Flight ToF Huawei Camera + 32 MP selfie camera
- Kirin 980 processor
- Android Operating System 9 Pie + EMUI 9.1
- 6 GB RAM and 128 GB storage
- Wi-Fi 802.11 a/b/g/n/ac
- Bluetooth 5.0 with A2DP/LE/aptX
- USB-C 3.1
- 4,200 mAh battery
- Available colors: Aurora Blue and Midnight Black



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Preço sugerido em 02/07/2019: **R\$ 5.499,00.**
Suggested price on 07/02/2019: BRL 5,499.00.



Preço sugerido em 02/07/2019: **R\$ 1.599,00.**
Suggested price on 07/02/2019: BRL 1,599.00.

LG

K12 PRIME

- Tela de 6,26", 19:9 HD+ FullVision
- Sistema operacional Android 9.0 (Pie)
- Processador 2.0 GHz Octa-Core
- Memória RAM de 3 GB e ROM de 64 GB e micro SD até 2 TB para aumentar o armazenamento
- Câmera principal tripla de 16 MP (f2.0) + 2 MP (f2.4) + W5 MP (f2.2) com foco rápido automático PDAF e inteligência artificial
- Câmera selfie de 13 MP (f2.0) também com inteligência artificial
- Bateria de 3.500 mAh
- Rede 4G / 3G / 2G
- Resistência Militar com certificado MIL-STD 810G
- Som de cinema DTS:X 3D Som Surround
- Sensor de impressão digital
- Cores disponíveis: preta e azul

- 6.26", 19:9 HD+ FullVision screen
- Android operating system 9.0 (Pie)
- Octa-Core 2.0 GHz Processor
- 3 GB RAM and 64 GB ROM and micro SD up to 2 TB to increase storage
- 16 MP (f2.0) + 2 MP (f2.4) + W5 MP (f2.2) triple main camera with phase detection auto focus PDAF and Artificial Intelligence
- 13 MP selfie camera (f2.0) also with artificial intelligence
- 3,500 mAh battery
- G/3G/2G network
- Military Strength with MIL-STD 810G certificate
- Digital Theater Systems DTS:X 3D Surround Sound
- Fingerprint sensor
- Available colors: black and blue

MOTOROLA

ONE VISION

- Tela de 6,3", Full HD+ (1080 x 2520), 21:9
- Processador Exynos 9609 Octa-Core 2.2 GHz
- Câmeras sistema duplo: 48 MP (Quad Pixel) + 5 MP com Night Vision, abertura f/1.7 e f/2.2, Zoom digital 8X, Flash Dual LED + vídeo em ultra HD 4K, 30 fps + câmera frontal de 25 MP
- Sistema operacional Android 9 Pie
- Memória RAM de 4 GB e armazenamento total de 128 GB
- Bluetooth 5.0
- USB-C 3.5
- Bateria de 3.500 mAh
- Cores disponíveis: azul safira e bronze

- 6.3", Full HD+ (1080x2520), 21:9 screen
- Exynos 9609 Octa-Core 2.2 GHz Processor
- Dual system cameras: 48MP (Quad Pixel) + 5MP with Night Vision, f/1.7 f/2.2 aperture, 8X digital zoom, Dual LED Flash + 4K ultra HD video, 30 fps + 25MP front camera
- Android operating system 9 Pie
- 4 GB RAM and 128 GB total storage
- Bluetooth 5.0
- USB-C 3.5
- 3,500 mAh battery
- Available colors: sapphire blue and bronze



Preço sugerido em 03/07/2019: **R\$ 1.999,00.**
Suggested price on 7/3/2019: BRL 1,999.00.



Preço sugerido em 07/07/2019: **R\$ 799,00.**
Suggested price on 7/7/2019: BRL 799.00.

MULTILASER

G PRO

- Tela de 6.1 HD+ u-notch
- Processador Octa-Core de 1.6 GHz
- Android 9.0
- 32 GB de memória interna + 2 GB de RAM
- Câmera traseira dupla de 13 MP + 2 MP
- Câmera frontal de 5 MP
- Bateria de 4.000 mAh
- Acompanham capa e película

- 6.1 HD+ u-notch screen
- 1.6 GHz Octa-Core Processor
- Android 9.0
- 32 GB internal memory + 2 GB RAM
- 13 MP + 2 MP dual rear camera
- 5MP front camera
- 4,000 mAh battery
- It comes with case and screen protector

POSITIVO TECNOLOGIA

TWIST 2 PRO

- Tela IPS de 5,7" 18:9 HD+ (720 X 1440)
- Processador Quad-Core de 1,3 GHz
- Memórias 1 GB de RAM e 32 GB de ROM
- Câmeras traseira de 8 MP f/2.2, com autofocus, e frontal de 8 MP, f/2.2, ambas flash LED
- Sistema Android™Oreo™ (GoEdition), aplicativos Google Play™
- Acelerômetro, sensor de luz, sensor de proximidade
- Conectores para micro SD (até 64 GB, formatado em Android OS), para fone de ouvido 3,5 mm, e micro USB2.0
- Rádio FM
- Bateria 2.800 mAh
- Disponível nas cores preta, dourada e aurora

- IPS 5.7" 18:9 HD+ (720X1440) screen
- 1.3 GHz Quad-Core Processor
- 1 GB RAM and 32 GB ROM
- 8 MP f/2.2 rear cameras, with autofocus, and 8 MP, f/2.2 front camera, both with LED flash
- Android™ Oreo™ System (GoEdition), Google Play™ applications
- Accelerometer, light sensor, proximity sensor
- Micro SD connectors (up to 64GB, Android OS formatted), for 3.5mm earphone, and micro USB2.0
- FM radio
- 2,800 mAh battery
- Available in black, gold, and Aurora colors



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Preço sugerido em 02/07/2019: **R\$ 649,00.**
Suggested price on 07/02/2019: BRL 649.00.



Preço sugerido em 02/07/2019: **R\$ 1.899,00.**
Suggested price on 07/02/2019: BRL 1,899.00.

QUANTUM

QUANTUM V

- Tela Full HD LCD IPS 5,5", acabamento 2,5D
- Sistema operacional Android 7.0
- Memória RAM de 4 GB e armazenamento de 64 GB
- Micro DAS 128GB, compartilha o Slot 2
- Câmera traseira de 13MP e frontal de 8 MP, ambas com flash LED
- Dual SIM
- Wireless compatível com redes Wi-Fi nos padrões 802.11 b/g/n, Dual Band 2,4 ou 5 GHz
- Bluetooth 4.0
- Leitor de impressões digitais, giroscópio
- Bateria de 4.000 mAh
- Disponível na cor azul

• Full HD LCD IPS 5.5" screen with 2.5D finish • Android 7.0 operating system • 4 GB RAM and 64 GB storage • 128 GB micro DAS, shared Slot 2 13MP rear camera and 8MP front camera, both with flash LED Dual SIM • Wireless compatible with Wi-Fi networks in 802.11 b/g/n, Dual Band 2.4, or 5 GHz standards • Bluetooth 4.0 • Fingerprint reader, gyroscope • 4,000 mAh battery • Available in blue color

RED MOBILE

QUICK 5.0

- Tela 5" FWVGA+
- Câmera frontal de 5 MP e traseira de 8 MP, ambas com flash, gravação de vídeo em HD
- Android GO 8.1
- Dual SIM
- Quad-Core 1.3 GHz Mediatek MT6580
- Memória RAM de 1 GB, 8 GB de ROM, expansível até 64 GB
- Wi-Fi, Bluetooth, GPS, 2G, 3G
- Bateria de 2.000 mAh

• 5" FWVGA+ screen • 5 MP front camera and 8 MP rear camera, both with flash, HD video recording • Android GO 8.1 • Dual SIM Quad-Core 1.3 GHz Mediatek MT6580 • 1 GB RAM, 8 GB ROM, expandable up to 64 GB • Wi-Fi, Bluetooth, GPS, 2G, 3G • 2,000 mAh battery



Preço sugerido em 05/07/2019: **R\$ 449,00.**
Suggested price on 7/5/2019: BRL 449.00



SAMSUNG

GALAXY S10+

- Tela de 6,4", Quad HD+ Curva Dinâmica AMOLED, 19: 9 (438ppi)
- Processador Octa-Core de 64 bits, 8 núcleos (2,7 GHz + 2,3 GHz + 1,9 GHz) • Câmera tripla traseira com estabilização óptica de imagem (OIS) dupla, teleobjetiva AF de 12 MP, grande angular AF de 12 MP e ultrawide 16 MP; e câmera dupla frontal selfie UHD AF de 10 MP e RGB de 8 MP. • Sistema operacional Android 9.0 (Pie) • Memória RAM de 8 GB e ROM de 128 GB + espaço para micro SD (até 512 GB) • Bluetooth 5.0 • Bateria de 4.100 mAh • Cores disponíveis: ceramic black, preta, branca e azul

- 6.4", Quad HD+ screen with Dynamic Curve AMOLED, 19: 9 (438ppi)
- 64-bit, Octa-Core processor (2.7 GHz + 2.3 GHz + 1.9 GHz) • Rear triple camera with dual optical image stabilization (OIS), 12MP AF telephoto, 12MP AF wide-angle, and 16MP ultrawide lens; and 10 MP UHD AF selfie front double camera and 8 MP RGB. • Android operating system 9.0 (Pie) 8 GB RAM, 128 GB ROM + Micro SD slot (up to 512 GB) • Bluetooth 5.0 • 4,100 mAh battery • Available colors: ceramic black, black, white, and blue

Preço sugerido em 08/07/2019: **R\$ 5.499,00.**
Suggested price on 7/8/2019: BRL 5,499.00.

SEMP

GO! 5E

- Super tela 5.5", com display fullview 18.9 • Processador Spreadtrum SC9832E • Câmeras traseira de 13 MP e frontal de 8 MP • Sistema operacional Android 8.1 Oreo Go Edition • Memória ROM de 16 GB e 1 GB de RAM • Bluetooth • Bateria de 2.500 mAh • Cores disponíveis: preta e dourada

- 5.5" super-screen with 18.9 fullview display • Spreadtrum SC9832E Processor • 13 MP rear and 8 MP front cameras • Android 8.1 Oreo Go Edition operating system • 16 GB ROM and 1 GB RAM • Bluetooth • 2,500 mAh battery • Available colors: black and gold



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

Preço sugerido em 10/07/2019: **R\$ 549,00.**
Suggested price on 7/10/2019: BRL 549.00.



Preço sugerido em 10/07/2019: **R\$ 799,00.**
Suggested price on 7/10/2019: BRL 799.00.

TCL

L10 – LANÇAMENTO JULHO 2019

- Tela 5,45" resolução HD+ (1.440x720) IPS
- Processador SC9863A
- Câmeras frontal selfie de 8 MP e traseira de 16 MP + 2 MP
- Sistema operacional Android 9.0
- Memória RAM de 3 GB e ROM de 32 GB
- Bluetooth
- Bateria de 3.000 mAh
- Cores disponíveis: metallic gold e metallic black

- 5.45" HD+ resolution (1.440x720) IPS screen
- SC9863A Processor
- 8 MP selfie front camera and 16 MP + 2 MP rear camera
- Android 9.0 operating system
- 3 GB RAM and 32 GB ROM
- Bluetooth
- 3,000 mAh battery
- Available colors: metallic gold and metallic black

XIAOMI

MI9

- Tela infinita AMOLED de 6,39"
- Sistema operacional Android 9 MIUI 10 Pie
- Plataforma móvel Qualcomm® Snapdragon™ 855
- Primeira plataforma móvel 5G comercial do mundo que dá suporte à conectividade multi-gigabit
- Câmera tripla de 48 MP, ultrarresolução
- Nova lente ultra-grande angular
- Desbloqueio por impressão digital na tela
- Pesa 173 gramas
- Bateria de 3.300 mAh

- AMOLED 6.39" infinite screen
- Android 9 MIUI 10 Pie operating system
- Qualcomm® Snapdragon™ 855 mobile platform
- The world's first commercial 5G mobile platform supporting multi-gigabit connectivity
- 48MP triple camera, ultra-resolution
- New ultra-wide angle lens
- Screen fingerprint unlock
- Weighting 173 grams
- 3,300 mAh battery



Preço sugerido em 03/07/2019: **R\$ 4.799,99.**
Suggested price on 7/3/2019: BRL 4,799.99.

BAZAAR HOME SHOW E LATIN AMERICAN HOUSEWARES NA ELETROLAR SHOW

BAZAAR HOME SHOW AND LATIN AMERICAN HOUSEWARES AT THE ELETROLAR SHOW



Fotos: Arquivo / Photos: Archive

Em sua segunda edição, a Bazaar Home Show – feira que valoriza a categoria de utensílios domésticos de alto padrão, itens muito procurados no universo gourmet – abre espaço para a realização conjunta da Latin American Housewares, evento dedicado aos fabricantes internacionais que buscam distribuidores no Brasil.

As duas feiras, exclusivamente de negócios, se complementam e apresentam o que há de melhor nessas categorias. O interesse crescente pela gastronomia e a tendência cada vez mais forte de receber amigos e familiares em casa motivaram o Grupo Eletrolar a criar a Bazaar Home Show e a Latin American Housewares, realizadas em paralelo à Eletrolar Show.

Importantes marcas nacionais e do exterior apresentam as novidades em produtos nas duas feiras, o que faz delas uma oportunidade única para varejistas, importadores e exportadores diversificarem o seu portfólio e expandirem os negócios e relacionamentos, inclusive com a prospecção de novos clientes.

“A Bazaar Home Show e a Latin American Housewares são mais duas iniciativas para gerar negócios no espaço da Eletrolar Show, a maior feira B2B de eletroeletrônicos da América Latina, que é visitada por compradores do Brasil e de vários outros países”, diz Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar. ©

In its second edition, the Bazaar Home Show - a fair that values the category of high-quality household items, much sought after items in the gourmet universe - opens space for the joint accomplishment of Latin American Housewares, an event dedicated to international manufacturers seeking distributors in Brazil.

The two trade fairs, exclusively for business, complement each other and present the best in these categories. The growing interest in gastronomy and the growing tendency to receive friends and family at home motivated the Eletrolar Group to create the Bazaar Home Show and Latin American Housewares, held in parallel to the Eletrolar Show.

Significant national and foreign brands present the product innovations at both fairs, which makes them a unique opportunity for retailers, importers and exporters to diversify their portfolio and expand business and relationships, including prospecting new customers.

“The Bazaar Home Show and Latin American Housewares are two more initiatives to generate business in the space of Eletrolar Show, the largest Latin American B2B trade show in electronics, which is visited by buyers from Brazil and several other countries,” says Carlos Clur, president of the Eletrolar Group. ©

VARIEDADE DE PRODUTOS AUMENTA AS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS NA ARGENTINA

Electronics Home será realizada pelo segundo ano consecutivo.

PRODUCTS VARIETY INCREASES BUSINESS OPPORTUNITIES IN ARGENTINA

Electronics Home will be held for the second consecutive year.



Fotos: Arquivo / Photos: Archive

Marcas nacionais e internacionais estão na segunda edição da Electronics Home 2019, que será realizada no Centro Costa Salguero, em Buenos Aires, Argentina, de 5 a 7 de agosto. A feira, exclusivamente de negócios, reúne tecnologia e alta variedade de produtos eletroeletrônicos, movimenta a indústria e o varejo, bem como compradores e distribuidores locais e da América do Sul. No ano passado, atraiu compradores de todos os países da América Latina, num total superior a 3 mil visitantes.

“É uma satisfação fazer na Argentina, mais uma vez, a feira onde a indústria e o varejo se encontram em meio a lançamentos e tecnologias. É um espaço onde ambos aprofundam suas relações comerciais e concretizam grandes negócios. Criamos este evento com visão de futuro, projetando negócios não só a curto e médio prazos como de longa duração”, diz Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar, criador do evento.

National and international brands are in the second edition of Electronics Home 2019, which will be held at the Costa Salguero Center, in Buenos Aires, Argentina, from August 5 to 7. The fair, exclusively for business, brings together technology and a high variety of consumer electronics, moves industry and retail, as well as local and South American buyers and distributors. Last year, it attracted buyers from all Latin American countries, with a total of more than 3 thousand visitors.

“It is a pleasure to hold in Argentina, once again, a fair where industry and retail meet for launches and technologies. It is a space where both deepen their commercial relations and close great deals. We created this event with a vision for the future, projecting business not only in the short and medium term, but also in the long term,” says Carlos Clur, President at Grupo Eletrolar, creator of the event.

Na Electronics Home, estão várias categorias de produtos, como eletrodomésticos, eletroeletrônicos, eletroportáteis, áudio e vídeo, bem-estar, telefonia, iluminação, produtos de TI, incluindo computadores e acessórios, wearables, brinquedos e jogos, cuidados pessoais e beleza, utensílios domésticos, produtos de decoração e automotivos.


PROGRAMAÇÃO

Na feira, será realizado o Electronics Home Congress, que terá a presença de especialistas nas categorias expositivas. Na primeira parte do encontro, a empresa de pesquisas GfK vai apresentar dados e tendências do segmento, com sua diretora-geral na Argentina, Lorena Turano. A transformação digital será abordada por Fernando Cuscuela, CPO (chief procurement officer) da Rekket e sócio da Guia Óleo.

**“Criamos este evento com visão de futuro, projetando negócios não só a curto e médio prazos como de longa duração”
Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar.**

“We created this event with a vision for the future, projecting business not only in the short and medium term, but also in the long term,” says Carlos Clur, president at Grupo Eletrolar.

Na segunda parte, os temas serão: E-commerce - perspectivas e cases vitoriosos, com Marcelo Garcia Cisneros, fundador e CEO da Rekket Digital Hub; Os meios de pagamento digitais, com Javier Buitrago, VP e head da Thunes na América Latina; Os negócios nas nossas mãos, isto é, como o WhatsApp e a integração de sistemas podem colaborar para o sucesso, com Lorena Amarante. A mediação do simpósio será de Andrea Catalano, jornalista especializada em comunicações e novas tecnologias.

Grandes marcas expõem na feira, entre elas, Boss, Drean, Briket, Epilady, Ormay, Winco, Singer, Honda, Nakan, Aurora, Stromberg, KAZ, Columbia, General Electric, Honeywell, Imetec, Codini, Lenor, Lorient Metalfranch, Morelli, Petri, Piletin, Volcan, Zonatec, Energizer, Usman, Patriot, Olmo Haro, Tas Eme, Spica, Black & Decker, Aspen, Llamada IP, Bellissima, Kanji, Okey, Garmin, Kingston, Sanyo, Noblex, Philco, Genius, Rheem, Ciroc, Suzika, Bicicletas Futura, DeLonghi, Orbis, Yelmo, Maxgtrend, Max-You, Crown Mustang, Microbell, Motorola, Moonki, Net One, Remington, Saiar, Sedilog e Whirlpool. 



Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar
Carlos Clur, President of the Grupo Eletrolar

At Electronics Home, there are many product categories such as home appliances, consumer electronics, small appliances, audio and video, well-being, telephony, lighting, IT, including computers and accessories, wearables, toys and games, personal care and beauty, domestic utensils, decorative home products and automotive products.

PROGRAMMING

The fair will hold the Electronics Home Congress, which will bring experts in the exhibitor categories. In the first part of the meeting, the research company GfK will present data and trends of the segment, with its director-general in Argentina, Lorena Turano. Digital transformation will be discussed by Fernando Cuscuela, CPO (chief procurement officer) at Rekket and partner at Guia Óleo.

In the second part, themes will be: E-commerce – perspectives and winning cases, with Marcelo Garcia Cisneros, founder and CEO at Rekket Digital Hub; Digital payment methods, with Javier Buitrago, VP and head at Thunes in Latin America; Business in our hands, i.e. how WhatsApp and systems integration can work together for success, with Lorena Amarante. The symposium will be mediated by Andrea Catalano, a journalist specializing in communications and new technologies.

Major brands are exhibiting at the fair including Boss, Drean, Briket, Epilady, Ormay, Winco, Singer, Honda, Nakan, Aurora, Stromberg, KAZ, Columbia, General Electric, Honeywell, Imetec, Codini, Lenor, Lorient Metalfranch, Morelli, Petri, Piletin, Volcan, Zonatec, Energizer, Usman, Patriot, Olmo Haro, Tas Eme, Spica, Black & Decker, Aspen, Llamada IP, Bellissima, Kanji, Okey, Garmin, Kingston, Sanyo, Noblex, Philco, Genius, Rheem, Ciroc, Suzika, Bicicletas Futura, DeLonghi, Orbis, Yelmo, Maxgtrend, Max-You, Crown Mustang, Microbell, Motorola, Moonki, Net One, Remington, Saiar, Sedilog, and Whirlpool. 

LATIN AMERICAN ELECTRONICS INTERNATIONAL TRADE SHOW

Feira mostra resultados mais positivos a cada ano.

The fair shows more positive results each year.

Fotos: Arquivo / Photos: Archive



Mais de 130 expositores do exterior apresentam grande variedade de produtos, entre eles tecnologias vestíveis, eletroportáteis e acessórios de TI, a fabricantes, varejistas, importadores e distribuidores do Brasil e da América do Sul, na Latin American Electronics International Trade Show. A feira, realizada com a Eletrolar Show, é uma porta de entrada para negócios internacionais e a cada ano apresenta resultados mais positivos.

Com base em inovação, tecnologia e diversidade de produtos, o evento aproxima a indústria nacional e a sul-americana de fornecedores do exterior e fortalece relações comerciais entre Brasil e China. Sua criação facilitou o intercâmbio entre empresas locais e os principais fornecedores de produtos e insumos dos segmentos de eletrodomésticos e eletroeletrônicos.

Pavilhão internacional da Eletrolar Show, a feira tem mais novidades a cada ano e abre oportunidades para a ampliação dos canais de venda. "A cada edição, os expositores trazem mais novidades e vêm ao Brasil abertos à negociação de parcerias comerciais", diz Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar, organizador do evento.

A feira, que ocorre anualmente, está consolidada como um espaço de oportunidades para as empresas do País ampliarem a exportação de seus produtos. Os expositores estão em busca de parceiros no Brasil e na América do Sul, e um dos objetivos da Latin American Electronics International Trade Show é justamente encurtar distâncias. ☑

More than 130 exhibitors from abroad with a variety of products, including manufactures of wearable technologies, small appliances, mobile and accessories devices and IT computing products, present is novelties to retailers, distributors and importers from Brazil and South America at Latin American Electronics International Trade Show. The fair, held in parallel to Eletrolar Show, is a main entry for international business and shows more positive results every each year.

Based on innovation, technology and diversification of products, the event approaches the foreign manufactures to the national and South American market and, strengthens trade relations between Brazil and China. Its realization facilitated the interchange between local companies and the main suppliers of products and manufactures of large and small home appliances, including components segments.

The International Pavilion of Eletrolar Show brings more launches and novelties every year and opens opportunities to companies expand business to new sales channels. "Each edition of the fair, exhibitors bring more new products and come to Brazil willing to develop business partnerships", says Carlos Clur, President of Grupo Eletrolar, organizer of the event.

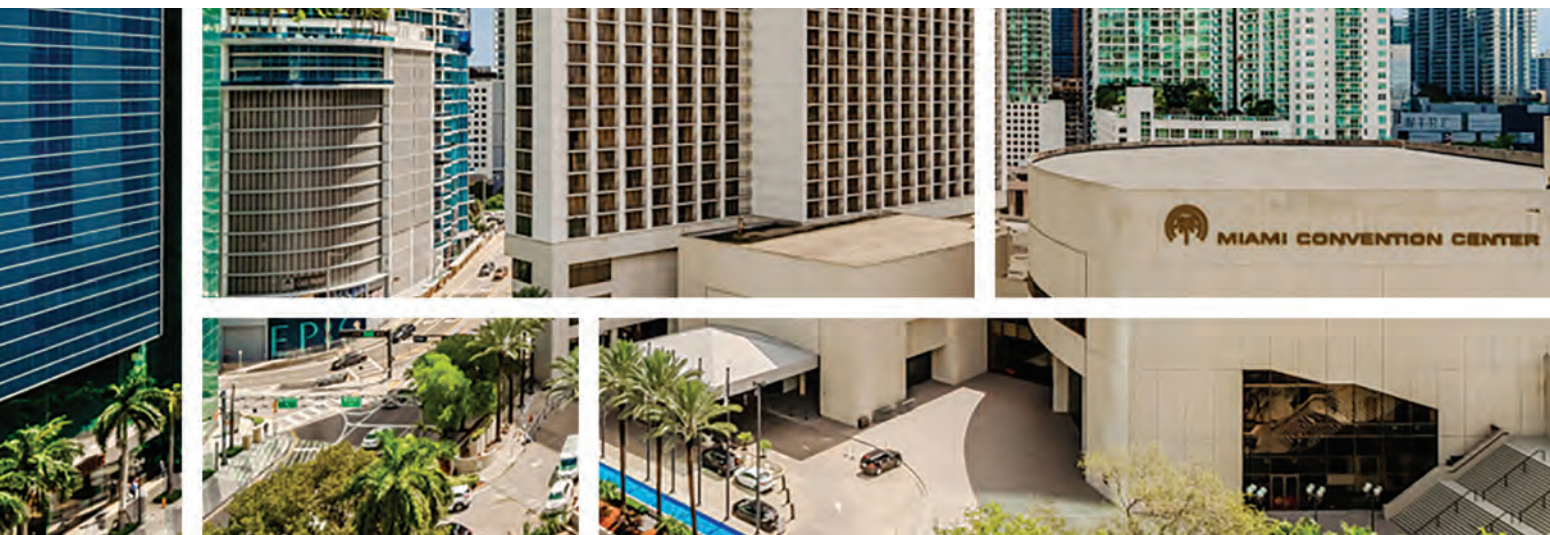
The fair, which takes place annually, is consolidated as a space of opportunities for companies in the country to increase the export of their products. The exhibitors are looking for partners in Brazil and South America, and one of the objectives of Latin American Electronics International Trade Show is precisely to shorten distances. ☑

MERCADO DA AMÉRICA LATINA É O FOCO DA ELECTRONICS HOME & MOBILE QUE SERÁ REALIZADA EM MIAMI, FL/USA

Organizada pelo Grupo Eletrolar, a feira será realizada de 18 a 20 de maio de 2020.


LATIN AMERICA MARKET IS THE FOCUS OF ELECTRONICS HOME & MOBILE, HELD IN MIAMI, FL/USA

Organized by the Grupo Eletrolar, the fair will be held from May 18 to 20, 2020.




Devido aos excelentes resultados apresentados nas feiras do Brasil e da Argentina, o Grupo Eletrolar realizará, em 2020, a primeira Electronics Home & Mobile em Miami, Flórida, Estados Unidos. Seu foco será voltado aos países e regiões da América e ao Estado da Flórida, com o objetivo de oferecer oportunidades para criar novas parcerias, apresentar lançamentos, aumentar a visibilidade das marcas e gerar negócios.

Grandes perspectivas de negócios estarão abertas às empresas, por várias razões: Miami é a porta de entrada para a América Latina, é um centro de importação e exportação, abriga escritórios de importantes marcas internacionais e de distribuidores e oferece facilidades logísticas, além de a cidade dominar o idioma espanhol. “É uma iniciativa que amplia o mercado de consumo dos países vizinhos”, diz Carlos Clur, presidente do Grupo Eletrolar.

Para incentivar os negócios, o Grupo Eletrolar patrocinará, com passagem aérea e hospedagem, a visita de compradores que ficarão hospedados no Hyatt Regency Hotel. Entre as redes que serão convidadas para a feira estão Magazine Luiza, Via Varejo, Fast Shop, Amazon, Walmart, Cencosud, Groupe Casino, Carrefour, Leroy Merlin, Sodimac, Coppel, Falabella, Garbarino, Martins, Ripley, Multimax, Plinio, Grupo Exito, Steren e Dismac. 

Due to the excellent results of the fairs in Brazil and Argentina, the Grupo Eletrolar will hold, in 2020, the first Electronics Home & Mobile in Miami, Florida, United States. Its focus will be on countries and regions of America and the State of Florida, in order to provide opportunities to create new partnerships, make launches, increase brand visibility, and generate business.

Great business prospects will be open to business for several reasons: Miami is the gateway to Latin America, it is an import and export center, it houses offices of important international brands and distributors and offers logistical facilities, in addition to the city being proficient in the Spanish language. “It is an initiative that broadens the consumer market of neighboring countries,” says Carlos Clur, President at Grupo Eletrolar.

To encourage business, Grupo Eletrolar will sponsor, with airfare and lodging, the visit of buyers who will be staying at the Hyatt Regency Hotel, located inside of the convention center. Among the networks that will be invited to the fair are Magazine Luiza, Via Varejo, Fast Shop, Amazon, Walmart, Cencosud, Groupe Casino, Carrefour, Leroy Merlin, Sodimac, Coppel, Falabella, Garbarino, Martins, Ripley, Multimax, Plinio, Grupo Exito, Steren, and Dismac. 



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

A ELETROLAR SHOW É UM MOMENTO DE RENOVAÇÃO PARA O NOSSO SETOR

ELETROLAR SHOW IS A TIME OF RENEWAL FOR OUR INDUSTRY

José Jorge do Nascimento Júnior, presidente da Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos - Eletros

José Jorge do Nascimento Júnior, President of the National Association of Electronic Products Manufacturers – Eletros

Chegamos à 14ª edição da Eletrolar Show, considerada o maior evento B2B de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, tecnologia móvel e TI da América Latina, que promove o estreitamento das relações comerciais, a formação de parcerias e a geração de negócios no Brasil e no exterior. Mais uma vez, a parceria da Eletros com a Eletrolar Show se realiza ainda mais forte, visando à viabilização de negócios e à promoção de marcas e produtos das principais empresas do setor. Temos, nesta versão, fortes razões para acreditar em um grande evento, com muitos negócios.

No momento em que ainda buscamos a retomada do crescimento econômico, a Eletrolar Show cria um canal aberto para o encadeamento entre as empresas e seu público consumidor, movimentando o ambiente de negócios, melhorando os relacionamentos e abrindo espaço para a construção do networking estratégico. É um momento de renovação para todo o setor.

Diante disso, neste ano, a Eletros está presente no evento com um estande institucional. Ele é mais um ponto de encontro de executivos, autoridades, profissionais de vendas e de relações institucionais, amigos e parceiros protagonistas do setor eletroeletrônico e

We have reached the 14th edition of Eletrolar Show, considered the largest B2B event in consumer electronics, home appliances, mobile technology, and IT in Latin America, which promotes closer commercial relations, new partnerships and business in Brazil and abroad. Once again, Eletros' partnership with Eletrolar Show is even stronger, with the objective of enabling business and promoting brands and products of the main companies in the industry. We have, in this version, strong reasons to believe in a big event, with many deals.

As we continue to pursue economic growth, Eletrolar Show & Latin American Electronics creates an open channel to connect companies and their consumers, moving the business environment, improving relationships, and creating space to build strategic networking. It is a time of renewal for the entire industry.

Therefore, this year, Eletros is attending the event with an institutional booth. It is another meeting point for executives, authorities, sales and institutional relations professionals, friends, and key players in the electronics and household appliances sector. We want to further strengthen our relationships and be a link through our association.

eletrodoméstico. Queremos estreitar ainda mais nossas relações e funcionar como elo de ligação por meio de nossa associação.

Há muitos fatores indicando que, nos próximos meses, teremos um mercado de consumo mais positivo, com a construção de um ambiente econômico mais próspero. E é com essa expectativa que iniciamos o segundo semestre do ano, com a Eletrolar Show mostrando a força da nossa indústria nacional, com os lançamentos de produtos, com a apresentação das tendências e a realização de novos e consolidados negócios B2B.

A Eletrolar Show tem tudo para ser uma espécie de embrião dos pensamentos, das vontades, dos desejos de todos. Por isso, a interpreto como um momento de renovação.

Além das datas comerciais importantíssimas para o nosso setor na segunda metade do ano, como Black Friday e Natal, há o 13º salário e um ambiente econômico e político bem mais favorável aos negócios. São fatores muito positivos, que impulsionam nossas vendas. A Eletrolar Show tem tudo para ser uma espécie de embrião dos pensamentos, das vontades, dos desejos de todos. Por isso, a interpreto como um momento de renovação. Esperamos que esta versão aproxime ainda mais todas as pontas num único sentido, dentro da avaliação de que esse tipo de condução pode ser extremamente favorável ao mundo dos negócios e ao futuro do País, que precisa voltar a crescer, criar empregos e prosperar.

Nesse período de quatro dias, haverá centenas de empresas e milhares de pessoas em torno dos produtos e marcas, e a nossa expectativa é que desse intercâmbio saiam negócios que garantam o desempenho e o futuro do nosso setor de forma positiva. A Eletrolar Show representa o termômetro do nosso negócio, ela dá a dimensão de como anda o nosso networking com parceiros do Brasil e dos países vizinhos, mede o ânimo de todas as pontas. Nesta versão, o sentimento em torno do evento é ainda maior, estamos todos muito animados. A cada versão, a Eletrolar Show surpreende e, desta vez, não será diferente. Bom evento a todos e sucesso nos negócios! 📍

There are many factors indicating that we will have a more positive consumer market in the coming months, building a more prosperous economic environment. And we started the second half of the year with this expectation, with Eletrolar Show showing the strength of our national industry, by launching products, introducing trends, and obtaining new and consolidated B2B businesses.

In addition to commercial dates of the second semester that are very important to our sector, such as Black Friday and Christmas, we have Christmas bonus and a much more favorable economic and political environment for business. These

Eletrolar Show has everything to be a kind of embryo of everyone's thoughts, wishes, desires. Therefore, I see it as a moment of renewal.

are very positive factors that drive our sales. Eletrolar Show has everything to be a kind of embryo of everyone's thoughts, wishes, desires. Therefore, I see it as a moment of renewal. We hope that this version will bring all ends closer together in one direction, considering that this type of promotion can be extremely favorable to the business world and the country's future, which needs to grow again, create jobs, and prosper.

In this four-day period, there will be hundreds of companies and thousands of people around the products and brands, and we expect that this exchange will generate businesses that guarantee the performance and future of our sector in a positive way. Eletrolar Show is a thermometer of our business, it gives the dimension of the status of our networking with partners in Brazil and neighboring countries, it measures the mood of all ends. In this version, the feeling around the event is even greater, we are all very excited. With each version, Eletrolar Show is surprising and, this time, it won't be different. I wish a good event for everyone and success in your business! 📍



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

COMPARTILHAMENTO DE DADOS: CAMINHO PARA O FUTURO

DATA SHARING: THE WAY TO THE FUTURE

Mariano Gordinho é presidente-executivo da Associação Brasileira dos Distribuidores de Tecnologia da Informação - Abradisti


Mariano Gordinho is managing director at the Brazilian Association of Information Technology Distributors - Abradisti

Caminhamos rumo a um mundo cada vez mais orientado por dados. Ou, como dizem os americanos, uma sociedade data driven, em que não só os negócios se tornam estrategicamente dependentes da infinidade de informações que coletam. A mudança impacta também o papel de organizações, inclusive das associações setoriais como a de tecnologia, que devem passar a atuar como plataformas de compartilhamento.

Alguns anos atrás, quando o acesso aos dados era infinitamente menor, as organizações eram orientadas pela percepção de seus líderes, alimentadas por fontes subjetivas, ou seja, não necessariamente embasadas em estatísticas ou fatos. Hoje, uma empresa que não faz a gestão de suas relações com base em dados está sujeita a morrer.

Serão 463 exabytes de dados gerados todos os dias em 2025, segundo a consultoria Racounter. É um volume assustador, e boa parte dele jamais será processada para obtenção de insights que orientem os decisores. A complexidade de coletar, tratar e analisar essas informações é gigantesca, mas há alguns anos começa a ser um diferencial competitivo para quem ousa fazê-lo.

No setor da distribuição de tecnologia da informação, entidades como a Abradisti não fogem a essa regra, uma vez que, no futuro, elas deverão ser capazes de funcionar como plataforma em que seja possível compartilhar dados e informações.


Assim, é importante deixar de lado a percepção, ainda comum em muitas empresas brasileiras do setor, de que não compartilhar dados seja uma vantagem competitiva. A bem da verdade, não passa de uma aposta. 

We are moving towards an increasingly data-driven world. Or, as Americans say, a data-driven society in which not only do business become strategically dependent on the myriad of information they collect. Such change also affects the role of organizations, including sectoral associations such as technology, which should become sharing platforms.

A few years ago, when access to data was infinitely lower, organizations were guided by the perceptions of their leaders, feed by subjective sources, that is, not necessarily based on statistics or facts. Today, a company that is not data-based may die.

463 exabytes of data will be generated every day in 2025, according to Racounter consultancy. It's a scary volume, and much of it will never be processed for insights to guide decision-makers. The complexity of collecting, processing, and analyzing such information is gigantic, but for a few years it has begun to be a competitive edge for anyone who dares to do so.

In the information technology distribution sector, entities such as Abradisti do not escape this rule, since they should, in the future, be able to function as a platform on which data and information can be shared.

Thus, it is important to disregard the perception, still common in many Brazilian companies in the sector, that not sharing data is a competitive advantage. Actually, it's just a bet. 



Fotos: Divulgação / Photos: Disclosure

O DESAFIO DE RETOMAR O FÔLEGO


THE CHALLENGE OF RESTARTING

Guilherme Dietze, assessor econômico da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo - FecomercioSP

Guilherme Dietze, economic advisor of the Federation of Commerce of Goods, Services and Tourism of the State of São Paulo - FecomercioSP


Com projeção de registrar em torno de 6% de crescimento nas vendas em 2019, segundo previsão da FecomercioSP, o segmento de eletrodomésticos e eletrônicos paulista ainda enfrenta desafios para atingir o desempenho do período pré-crise e retomar o fôlego de outros tempos.

A variável emprego é fundamental para o desenvolvimento dos setores de duráveis, bem como as condições favoráveis de crédito, sendo esse um momento delicado para os empresários, que têm que sobreviver a este período de restrição de consumo das famílias.

Diante do quadro delicado, em que os efeitos positivos econômicos da possível aprovação da Reforma da Previdência só devem ser sentidos em 2020, cabe ao empresário adaptar os estoques, evitar dívidas, manter o fluxo de caixa saudável e facilitar as formas de pagamento. Além disso, é importante acompanhar o desempenho do segmento na Black Friday e no Natal, datas que serão o melhor termômetro para projetar um futuro mais próspero, superando, no longo prazo, os dissabores dos últimos anos. 

With the projection of registering around 6% growth in sales in 2019, according to FecomercioSP predictions, the home appliance and electronics segment of São Paulo still faces challenges to reach the performance of the pre-crisis period and take back the breath of other times.

The employment variable is fundamental for the development of durable sectors as well as favorable credit conditions, which is a delicate moment for entrepreneurs who must survive this period of restricting household consumption.

Considering the complicated scenario, where the positive economic effects of the possible approval of Social Security Reform might only be perceived in 2020, it is up to the entrepreneur to adapt stocks, avoid debts, maintain a healthy cash flow and facilitate payment methods. In addition, it is important to keep track of the performance of the segment on Black Friday and Christmas, dates that will be the best thermometer to project a more prosperous future, overcoming, in the long run, the troubles of recent years. 



WEARABLES EM ALTA

WEARABLE TECH AT A HIGH

Os dispositivos móveis – que incluem fit bands, fones de ouvido, smartwatches e óculos inteligentes – são a categoria que mais cresce em vendas, apesar de ainda ser considerada nicho de mercado. Estudo da IDC Brasil revela que, no primeiro trimestre deste ano, as vendas de fit bands e relógios inteligentes atingiram a marca de 87.974 unidades no Brasil, crescimento de 51,6% em relação ao mesmo período em 2018.

Como ocorre em outras categorias, dispositivos mais simples, como os que contam os passos na caminhada e monitoram o sono, vêm cedendo lugar aos produtos robustos, com novas tecnologias. Em 2018, foram vendidas 110,4 mil unidades de dispositivos básicos e 130,9 mil unidades dos mais inteligentes. No primeiro trimestre de 2019, o número de dispositivos básicos vendidos foi de 39.360 unidades. Os mais sofisticados venderam 48.614 unidades.

Mobile devices - which include fit bands, smartwatches, headphones and smart glasses - are the fastest growing category in sales, although it is still considered a niche market. An IDC Brasil study reveals that in the first quarter of this year, sales of fit bands and smart watches reached the mark of 87,974 units in Brazil, a growth of 51.6% over the same period in 2018.

As in other categories, simpler devices, such as those that count the steps in a walk and that monitor sleep, have given way to robust products with new technologies. In 2018, 110,400 units of basic devices and 130,900 units of the more intelligent ones were sold. In the first quarter of 2019, the number of basic devices sold was 39,360 units. The most sophisticated ones sold 48,614 units.



PILOTO DE MARKETPLACE

MARKETPLACE PILOT

O Magazine Luiza vem testando um piloto de marketplace com o ABC da Construção, varejista com lojas no Rio de Janeiro e em Minas Gerais. Chamado Parceiro Magalu, permite ao varejista vender, por intermédio do aplicativo, qualquer um dos quatro milhões de produtos do Magazine Luiza em sua loja. A entrega é feita pela rede varejista. A gigante do varejo paga até 8% de comissão por produto vendido.

Outra ação do magazine – o #BugDaLu, quando um erro no sistema beneficiou consumidores com grande desconto, e a rede honrou o compromisso – será incluída no seu calendário de eventos, mediante a repercussão alcançada. O app do Magazine Luiza foi o mais baixado da Apple Store, na ocasião, e o assunto mais comentado das redes sociais. Do total de clientes que adquiriram produtos na ação, 71% fizeram sua primeira compra na rede.

Magazine Luiza has been testing a marketplace pilot with ABC de Construção, a retailer with stores in Rio de Janeiro and Minas Gerais. Called Partner Magalu, it allows the retailer to sell, through the application, any of the four million products of Magazine Luiza in its store. The delivery is made by the retail network. The retail giant pays up to 8% commission per product sold.

Another magazine action - #BugDaLu, when an error in the system benefited consumers at a great discount and the network honored the commitment - will be included in its calendar of events, through the repercussion achieved. Magazine's App Luiza was the most downloaded from the Apple Store at the time and the most talked about subject of social networks. Of the total number of customers who purchased products in stock, 71% made their first purchase on the network.



MERCADO DE PCs VOLTA A CRESCER

PC MARKET GROWS AGAIN

O comércio de computadores no mundo cresceu entre 1,5% e 4,7% no segundo trimestre de 2019 em relação ao mesmo período do ano passado. Foram vendidas entre 63 milhões e 64,9 milhões de unidades no período, segundo a consultoria Gartner.

O aumento nas vendas está relacionado à renovação das máquinas em nível mundial. Diversas empresas estão investindo e renovando seus equipamentos, principalmente por conta do fim do ciclo de suporte do Windows 7, previsto para janeiro de 2020.

Computer trade in the world grew between 1.5% and 4.7% in the second quarter of 2019 over the same period last year. Between 63 million and 64.9 million units were sold in the period, according to Gartner consultants.

The increase in sales is related to the renovation of the machines worldwide. Several companies are investing and renewing their equipment, mainly because of the end of the Windows 7 support cycle, scheduled for January 2020.



SOBE USO DE APLICATIVOS DE COMPRAS

INCREASE IN USE OF SHOPPING APPLICATIONS

A terceira pesquisa anual sobre o mercado de comércio por aplicativos revela a ascensão da tendência de olhar as lojas virtuais como se fossem vitrines de lojas físicas na América Latina, na Ásia-Pacífico e na América do Norte. Mostra, também, que a América Latina tem as maiores taxas de registros em aplicativos de compras: 56% dos usuários que chegam a eles acabam se cadastrando. Os dados são do Relatório dos Apps Móveis de Compras, feito pela Liftoff em parceria com a Adjust.

The third annual survey of the app commerce market reveals the rising tendency to look at e-stores as physical storefronts in Latin America, Asia Pacific, and North America. It also shows that Latin America has the highest registration rates for shopping applications: 56% of users who reach them end up signing up. The data is from the Mobile Shopping Apps Report by Liftoff in partnership with Adjust.



CALL EXPRESS

EXCELÊNCIA COMO PONTO DE PARTIDA

Realizamos atendimento em todo território nacional, no segmento lotação, com responsabilidade, segurança e a pontualidade que você precisa.



Transporte
Consciente



PREFEITURA MUNICIPAL DE VALINHOS



QMS Certification Services



Filial CE
Fortaleza

Filial PE
Jaboatão dos
Guararapes

Matriz SP
Valinhos

(19) 3227-2872

(19) 3267-1900

www.callexpress.com.br



@Callexpress05



Call Express



Call Express

MAPA ELETROLAR SHOW 2019

PAVILHÃO A



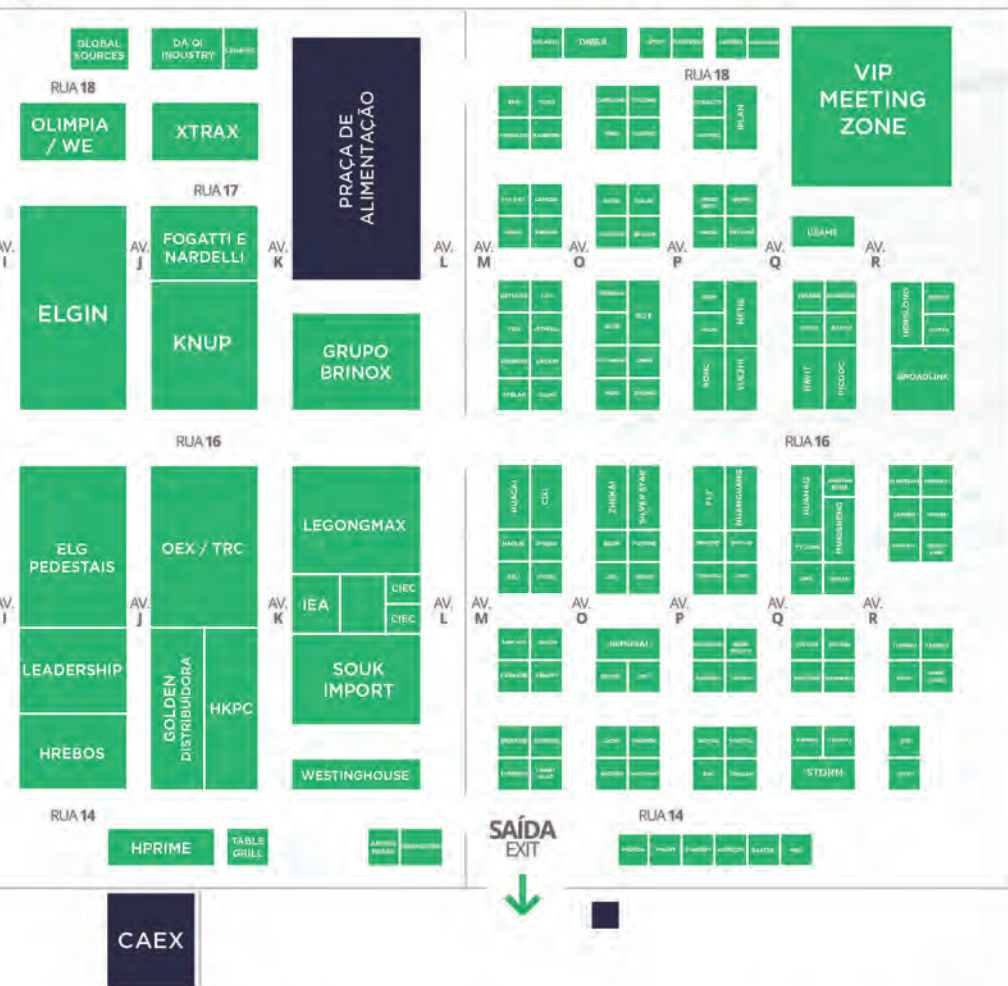
ORGANIZAÇÃO



11 3035 1030
 comercial@gruopoeletrolar.com.br
 www.eletrolarshow.com.br

REALIZAÇÃO





TRANSAMERICA EXPO CENTER

DE 29 DE JULHO A 01 DE AGOSTO

eletrolarshow
ELECTRONICS SHOW

LATIN AMERICAN ELECTRONICS
International Trade Show

EVENTOS PARALELOS

BAZAAR HOME SHOW

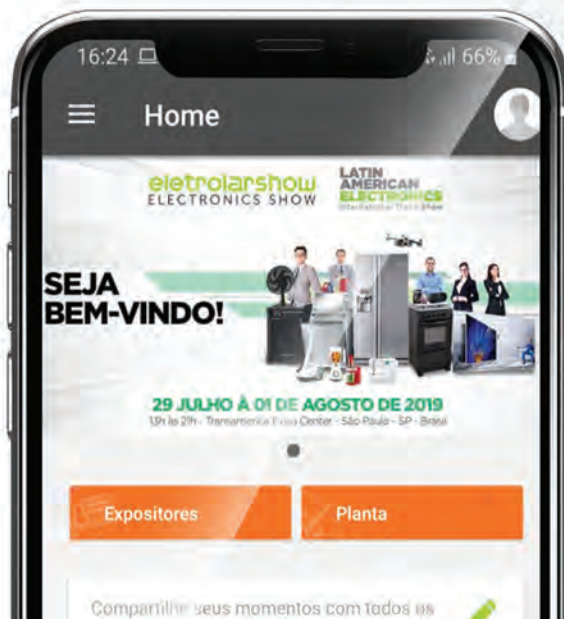
LATIN AMERICAN HOUSEWARES

LATIN AMERICAN MOBILE ELECTRONICS

summit
Inteligência artificial para o varejo

BAIXE O APLICATIVO DA ELETROLAR SHOW

- Mapa Completo
- Horários e localizações
- Mídias sociais oficiais
- Informações
- Anotações
- Favoritos e visitados



**ELECTRONICS
HOME&MOBILE**
Latin American Edition

DE 18 A 20 DE MAIO DE 2020
Hyatt Regency Miami | James L Knight Center
Miami, FL - USA

azulmiami.com.br

ÚNICA FEIRA REALIZADA EM MIAMI, FLÓRIDA - USA, EXCLUSIVA PARA O SETOR DE ELETROELETRÔNICOS, ELETRODOMÉSTICOS, CELULARES, UTILIDADES DOMÉSTICAS E TI, FOCADA NO MERCADO DA AMÉRICA LATINA



CONHEÇA OS PRINCIPAIS FABRICANTES, IMPORTADORES, DISTRIBUIDORES, REDES DE VAREJO, E-COMMERCE E MERCADO CORPORATIVO DA AMÉRICA LATINA.



www.electronicshome.com

Grupo
eletrolar

Grupo Eletrolar multicanais de comunicação entre a indústria e o varejo

Miami

| São Paulo

| Buenos Aires

MIAMI: 66 W Flagler St # 989 - Miami - Florida - EUA - Tel.: + 1 (786) 814-0345 - comercial@grupoletrolar.com

SÃO PAULO: Rua Luigi Galvani, 42 - 5º andar - Brooklin - São Paulo - SP - Brasil - Tel.: +55 (11) 3035-1030 - comercial@grupoletrolar.com.br

BUENOS AIRES: Av. Córdoba 5869, Piso 1º, Depto A - (C.P: 1414) - Buenos Aires - Argentina - Tel.: +54 (11) 4773-5656 - comercial@grupoletrolar.com.ar