

Caso Harvard:

Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

Profa. Dra. Janaina Giraldi



Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

- Caíto Maia, 46 anos, fundador e CEO da Chilli Beans começou a vender óculos de sol no final dos anos **1990**, quando foi aos EUA estudar música. Ele vendia aos amigos **brasileiros** óculos comprados na Califórnia.
- Ganhava mais dinheiro com os óculos do que com sua banda (Las Chicas Tienen Fuego), com vendas no **atacado**. Quando uma grande loja não o pagou, percebeu que deveria ter mais **controle** sobre a operação.
- Em 1998, investiu na criação de sua própria marca, abrindo a primeira loja **Chilli Beans** na Galeria Ouro Fino, São Paulo. Empreendedor voraz, insiste em dirigir as operações e viajar pelo **mundo** para identificar problemas e oportunidades nos **650** pontos de venda.



Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

- Desde 1997, a empresa experimenta crescimento **explosivo** no Brasil, oferecendo produtos de moda de qualidade, direcionados à crescente **classe média**.
- Em 18 anos de operações, a produção cresceu exponencialmente e foi construída uma **cadeia de suprimentos** complexa para lidar com os mais de 650 lojas e quiosques franqueados, localizados na América Latina, EUA, Oriente Médio, África e Europa.
- Além disso, Caíto precisou assegurar que a **cultura** da Chilli Beans ficaria intacta ao continuar adicionado franqueados pelo mundo.



Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

- Criação da marca Chilli Beans
 - *Histórico da Blue Velvet*
 - *Proposta da marca, autosserviço*
 - *Expansão via sistema de franquias*
 - *Venda de ingressos de raves nas lojas*
 - *Novos produtos: relógios, óculos de grau (Vista)*
 - *Entrada da Gávea Investimentos: melhora no controle, choques culturais*



Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

- Cultura da Chilli Beans
 - *Produtos: declarações de moda de qualidade para um público com estilo de vida moderno, ousado, que quebra regras estabelecidas*
 - *Vendedores são os principais defensores*
 - *Apoio às franquias: visitas a cada 2 meses*
 - *Avaliação de potenciais franqueados*



Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

- Lojas da Chilli Beans
 - *Setembro de 2015: 650 pontos de venda (POS), 90% no Brasil*
 - *Quiosques, lojas-padrão, lojas conceito e flagship stores*
 - *Redução de estoques: meta para dois meses*
 - *Força de vendas treinada para entender preferências do consumidor*



Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

- Marketing da Chilli Beans
 - *"Chilli Beans não vende produtos. Vende Chilli Beans"*
 - *Recursos iniciais limitados para comunicação*
 - *Anúncios ousados, estrategicamente colocados nas ruas*
 - *Valores: democrática, sem preconceitos, provocativa, irreverente*
 - *Segmentação diferenciada*
 - *Pilares: música, moda, arte e esportes*



Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

- Cadeia de suprimentos da Chilli Beans
 - *"Entregamos uma loja nova a cada semana"*
 - *10 novas coleções com 4 cores cada de óculos de sol, 5 de relógios e 2 de óculos de grau*
 - *Tempo de desenvolvimento: 7 a 8 meses*
 - *Não há muita pesquisa com consumidores*
 - *Fábricas na China e Brasil*
 - *Depósito em São Paulo: controlar qualidade dos produtos*



Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

- Competição crescente
 - *Concorrentes internacionais atraídos pelo crescimento da empresa no Brasil*
 - *Lançamento de marcas mais baratas e parcelamento de compras*
 - *Concorrentes nacionais também expandiram com o crescimento do PIB e da renda média*



Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

- Expansão nos EUA
 - *Grandes concorrentes, mercado mais sofisticado, ambiente varejista mais maduro*
 - *Concorrer apenas com preço é arriscado*
 - *Equívocos de marketing: propaganda não indicava ser marca de óculos, quiosque não era canal adequado*
 - *Dificuldades: pouco conhecimento do mercado, encontrar empregados motivados, menos lealdade dos clientes*



Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

- Próximos passos
 - *Dívidas de 60 milhões de reais (2015): problemas com franqueados, investimentos ainda sem retorno (flagship store e operações nos EUA)*
 - *Possibilidade de entrar no atacado, vendendo para outros varejistas*
 - *Possibilidade de lançar outras marcas*
 - *Intensificar e-commerce, entrar na Amazon*
 - *Possibilidade de abrir capital da empresa*



Chilli Beans: Peace, Love, and Sunglasses

- **Resolução do Caso Harvard**
- Responder as questões em **grupos** (até 5 alunos)
- Cada questão será apresentada em sala de aula e respondida pelo grupo
- Podem escrever a resposta em word e postar no Stoa durante o horário de aula
- A resolução completa (3 questões) valerá **peso 2**