

# GUGA SCHIFINO

Guga é simplesmente o realizador do primeiro Marketplace Phigital do Brasil, chamado Pier X. Um espaço onde o físico e o digital atuam de forma integrada.

Um lugar onde o dinheiro físico é digitalizado. Uma mistura de entretenimento, loja e serviço em um conceito absolutamente inovador e onde a experiência é o norte.



# GUGA SCHIFINO

Guga também atua em outras áreas, como presidente da comissão de ética da Associação Brasileira de Franchising (ABF), Participa como curador no maior evento de varejo do mundo (NRF), organizando excursões para o evento e criando palestras e mini eventos pós-NRF.

Criador da #vcvivepraq?, dedica-se ao estudo do propósito nas pessoas e organizações que fazem sentido antes de fazer sucesso. Especialista em comportamento de consumo na era Pós Digital, fez mais de 50 palestras sobre o tema no Brasil e no Exterior.

Esse empresário vai trazer alguns dados que te farão compreender o tamanho e a velocidade dessa forte onda de transformação que já estamos vivendo.



# PIER X

Além de ter criado as Lojas Trópico, uma loja de surfwear e skatewear que é referência no sistema de Franchising, Guga abriu uma plataforma voltada exclusivamente para que as pessoas vivam as mais diferentes experiências, o Pier Experience. O negócio partiu do princípio de que as pessoas hoje se movimentam mais pela vontade e motivação do que em busca de algum bem de consumo. O Pier X é o primeiro marketplace phigital com propósito do Brasil, ou seja, mistura características físicas e digitais: “Físico porque estar presente é fundamental para a experiência. Mas também digital, pois tudo é integrado em uma plataforma tecnológica. Já o propósito, é porque tudo aqui faz sentido na busca por viver melhor - com boa energia e em contato com a natureza”, explica Guga.

O novo modelo de negócio também usa um novo modelo de pagamento, a moeda digital. O Pier X é um dos primeiros lugares do mundo a utilizar somente o pagamento pelo aplicativo. Sem filas ou atendentes, as pessoas pagam e retiram a sua compra ou programam a entrega do produto comprado. Já no guide shop da empresa estão apenas marcas inovadoras e criativas que seguem a mesma linha do negócio.



# PALESTRAS

## DE VENDEDOR DE DOCES A LÍDER DO SEGMENTO DE SURF SHOPS NO PAÍS

Na palestra, que varia de 50 a 90 minutos, Gustavo conta sua história de vida, um aluno de escola pública que superou os desafios e se tornou diretor de uma empresa líder no seu segmento: a Trópico. Durante a apresentação, Guga destaca três fatores determinantes para o sucesso: propósito, persistência e amor.

**ASSUNTOS ABORDADOS:** Superação, escolhas, propósito, essência, lifestyle, geração.

**PARA QUEM:** Para inspirar e provocar a construir uma carreira de sucesso.

## O FUTURO DO VAREJO É HOJE

Há 30 anos no mercado do varejo, a Trópico é pioneira nas ferramentas digitais. Guga mostra a mudança do comportamento de consumo gerada pelo mundo digital. Uma palestra divertida que leva o público ao mundo da tecnologia, um mergulho nas novas tendências, que te faz sair da caixa com algumas provocações sobre inovações que não conhecemos ligadas ao varejo, seja como fornecedor, prestador de serviço ou o próprio lojista. Isso é muito Black Mirror, meu!

**ASSUNTOS ABORDADOS:** Gerações, inovações tecnológicas, comportamento de consumo, inovação, reinvenção.

**PARA QUEM:** Para inspirar e incentivar sobre as mudanças e inovações tecnológicas que estão acontecendo.



# PALESTRAS

## SUA EMPRESA VIVE PRA QUE? E VOCÊ?

Na palestra, que varia de 50 a 90 minutos, Gustavo conta sua história de vida, um aluno de escola pública que superou os desafios e se tornou diretor de uma empresa líder no seu segmento: a Trópico. Durante a apresentação, Guga destaca três fatores determinantes para o sucesso: propósito, persistência e amor.

**ASSUNTOS ABORDADOS:** Propósito, escolhas, jornada, carreira, dedicação.

**PARA QUEM:** Para inspirar e provocar a construir um negócio de sucesso.

## COMO FORMAR UMA EQUIPE COMPROMETIDA?

Uma das principais vertentes do varejo, com certeza, é sua equipe. Saiba como contratar, como demitir e qual a relevância da semelhança de propósito entre a organização e as pessoas que a compõe, seja como fornecedor, prestador de serviço ou próprio lojista.

**ASSUNTOS ABORDADOS:** Trabalho em equipe, liderança, empatia, importância do feedback.

**PARA QUEM:** Para grupos e equipes que querem se sintonizar e saber como passar, desde a boa, até a má notícia.



# PALESTRAS

## DEIXANDO CLARA A RELAÇÃO ENTRE OS SHOPPINGS E SEUS LOJISTAS

Voltada para lojistas que têm ou pretendem abrir lojas em Shopping Center, Guga, o criador do Pier X, tira as principais dúvidas sobre o assunto. Que tipo de lojista o shopping deseja? O que ele fará para consegui-los? O que acontece quando você não atende esse interesse do empreendedor? São algumas perguntas respondidas durante a palestra.

**ASSUNTOS ABORDADOS:** Inovação, sair da zona de conforto, comportamento do consumidor, marketing, empreendedorismo.

**PARA QUEM:** Aquele que quer entender as mudanças de comportamento do consumidor e se reinventar como profissional.

## A BUSCA DA FELICIDADE

Para alcançar um objetivo é preciso defini-lo. Quando você decide onde quer chegar, é mais fácil reconhecer o caminho que precisa ser percorrido. Dando seus próprios exemplos de vida, Guga incentiva o público a não desistir dos seus sonhos, por mais impossíveis que eles possam parecer, e como lidar com a eterna busca pela felicidade.

**ASSUNTOS ABORDADOS:** Motivação, trajetória profissional, escolhas, ser exemplo de si mesmo.

**PARA QUEM:** Aquele que quer se inspirar e se motivar, para ser o protagonista e inspiração da sua própria vida.



# PALESTRAS

## FRANQUIAS O MELHOR NEGÓCIO DO MUNDO E TAMBÉM O MAIS COMPLEXO, ENTENDA O PORQUÊ

Atualmente, franquias: de varejo já rendem cerca de 130 bilhões de reais em faturamento. São 2.700 marcas e mais de 130 mil pontos de venda. Para quem tem interesse em entrar nesse mercado, nada melhor do que ouvir as dicas e os conselhos de quem entende do assunto. Gustavo mostra os números do setor e uma lista de boas práticas, recomendações e cuidados para transformar seu negócio em franquia ou tornar-se franqueado.

**ASSUNTOS ABORDADOS:** Vendas, trabalho em equipe, marketing, gestão de negócios, estratégias de gestão.

**PARA QUEM:** Aqueles que têm o objetivo de ter uma franquia.





**FALE COM O NOSSO TIME E GARANTA UM SHOW  
DE CONTEÚDO PARA SUA EMPRESA.**

(11) 5083 - 9970  
comercial@insperiencia.com.br  
www.insperiencia.com.br